

STORE2X BRANCHEN-REPORT

E-Commerce in der Industrie 2026: Systeme, Tools und Apps von 7.800 Industrie-Shops

Eigene Auswertung von 7.792 Industrie- und Maschinenbau-Shops: Welches Shopsystem und welche Tools im industriellen B2B-E-Commerce wirklich Standard sind.

AUF EINEN BLICK

DATENBASIS

HTTP Archive (Technologie-Erkennung)

STICHMONAT

August 2026

ANALYSIERTE SHOPS

7.792 Industrie-Shops

KLASSIFIKATION

Shop-Beschreibung (OpenGraph), ~88
% Präzision

Veröffentlicht am 2. September 2026 · Von Richard Roth und Till Täubrich

Wie sieht der E-Commerce-Stack im industriellen B2B wirklich aus? Für diesen Report haben wir aus dem HTTP Archive rund 7800 aktive Industrie-, Maschinenbau- und Anlagen-Shops weltweit identifiziert (Stand August 2026) und ausgewertet, auf welchem Shopsystem sie laufen und welche Zahlungsarten und Tools sie einsetzen. Das Ergebnis ist der klare Ausreißer unter allen Branchen.

ERGEBNISSE

Die wichtigsten Ergebnisse

- Industrie ist der Ausreißer aller Branchen: Als einzige führt hier NICHT Shopify, sondern WooCommerce mit 45,6 %, Shopify kommt nur auf 17,9 %.
- Das spiegelt den B2B- und Hersteller-Charakter der Branche: viele self-hosted Shops mit Fokus auf Katalog und Anfrage statt auf schnellen DTC-Checkout.
- Beim Marketing dominiert nicht Klaviyo, sondern Mailchimp (6,5 %) und HubSpot (4,0 %), typische Tools für B2B-Leadgenerierung statt DTC-Newsletter.
- Der Checkout ist schwach ausgebaut: PayPal (14,1 %) führt, Wallet-Adoption und Bewertungen sind niedrig, weil viele Geschäfte über Angebot und Rechnung laufen.
- Der Kundenkontakt ist dagegen überdurchschnittlich: 29,7 % nutzen ein Chat-Tool, allen voran WhatsApp Business (22,0 %), passend zum anfragegetriebenen B2B-Verkauf.

Welches Shopsystem nutzt die Industrie?

Die Industrie ist die einzige Branche unserer Reports, in der Shopify nicht führt: Mit 45,6 % dominiert WooCommerce, Shopify kommt nur auf 17,9 %. Das ist ein direkter Ausdruck des self-hosted-lastigen, B2B-geprägten Charakters der Branche.

Shopsystem	Anteil der Industrie-Shops
WooCommerce	45,6 %
Shopify	17,9 %
Wix eCommerce	7,2 %
Squarespace Commerce	2,6 %
PrestaShop	1,2 %
Magento	0,7 %
Shoptet	0,7 %
OpenCart	0,7 %
Shopware	0,5 %
Ueeshop	0,4 %

Anteil an 7.792 klassifizierten Industrie-Shops. Der Wappalyzer-Sammelwert „Cart Functionality“ ist ausgeschlossen.

Wie zahlen Kunden in Industrie-Shops?

Der Checkout ist deutlich schwächer ausgebaut als in DTC-Branchen. Das liegt in der Natur des B2B-Geschäfts: Viele Bestellungen laufen über Angebot, Rechnung und Kundenkonto statt über einen

Wallet-Checkout.

Zahlungsart	Anteil der Industrie-Shops
PayPal	14,1 %
Apple Pay	11,8 %
Shop Pay	11,3 %
Google Pay	8,0 %
Stripe	3,5 %
Klarna	1,7 %

Welche Bewertungs-Tools setzen Industrie-Shops ein?

Bewertungen spielen im industriellen B2B eine untergeordnete Rolle: Nur 9,0 % der Shops nutzen ein erkennbares Tool, weil Kaufentscheidungen eher über Spezifikation und Beziehung als über Sternebewertungen fallen.

Bewertungs-Tool	Anteil der Industrie-Shops
Judge.me	4,3 %
Trustindex	1,6 %
Trustpilot	1,3 %
Yotpo Reviews	0,4 %

9,0 % der Industrie-Shops nutzen mindestens ein erkennbares Bewertungs-Tool.

Womit betreiben Industrie-Shops Marketing?

Auch beim Marketing zeigt sich der B2B-Charakter: Nicht der DTC-Standard Klaviyo führt, sondern Mailchimp und das CRM-nahe HubSpot, klassische Werkzeuge für Leadgenerierung und Vertrieb statt für Newsletter-Automatisierung.

Marketing-Tool	Anteil der Industrie-Shops
Mailchimp	6,5 %
HubSpot	4,0 %
Klaviyo	2,9 %
Sendinblue (Brevo)	1,2 %
PushOwl	1,2 %
Omnisend	0,8 %

18,1 % der Industrie-Shops nutzen mindestens ein Marketing-Automation-Tool.

Wie kommunizieren Industrie-Shops mit Kunden?

Der Kundenkontakt ist überdurchschnittlich ausgebaut: 29,7 % der Industrie-Shops nutzen ein Chat- oder Support-Tool, deutlich mehr als in vielen DTC-Branchen. Das passt zum anfrage- und beratungsgetriebenen B2B-Verkauf.

Chat-/Support-Tool	Anteil der Industrie-Shops
WhatsApp Business Chat	22,0 %
Tawk.to	2,9 %
Facebook Chat Plugin	1,3 %
Tidio	1,2 %
HubSpot Chat	0,9 %
Zendesk	0,8 %

29,7 % der Industrie-Shops nutzen mindestens ein Live-Chat- oder Support-Tool.

Was das für deinen Shop bedeutet

Die Industrie ist die Ausnahme, die die Regel bestätigt: Während DTC-Branchen wie Schmuck, Beauty oder Supplements klar auf Shopify setzen, führt hier WooCommerce mit 45,6 %. Der industrielle B2B-E-Commerce ist self-hosted-lastig und dreht sich um Katalog, Anfrage und Angebot, nicht um schnellen Impuls-Checkout.

Das zeigt sich im gesamten Stack: HubSpot und Mailchimp statt Klaviyo, niedrige Wallet- und Bewertungs-Adoption, dafür überdurchschnittlich viel Live-Chat für Anfragen. Der Verkaufsprozess ist beratungs- und beziehungsgetrieben.

Für store2x ist die Lesart differenziert: Der Migrations-Pool ist mit fast der Hälfte WooCommerce-Shops groß, aber die Zielarchitektur muss zum B2B-Prozess passen, etwa mit Kundenkonten, Preislisten und Angebotsfunktionen. Eine Shopify-Migration lohnt hier vor allem dort, wo ein Hersteller sein DTC-Geschäft ausbauen will.

Methodik

Grundlage ist eine eigene Auswertung der Technologie-Erkennung des HTTP Archive (Crawl vom 1. August 2026, mobile Startseiten, pro Domain dedupliziert). Aus allen als E-Commerce erkannten Shops haben wir Industrie-Shops über die Shop-Beschreibung (OpenGraph- und Twitter-Metadaten) klassifiziert, beschränkt auf Shops mit eindeutigen Produkt-Signalen (z. B. Maschinen, Werkzeugmaschine, Hydraulik, Pneumatik, CNC, industrial equipment). Eine manuelle Stichprobenprüfung ergab rund 88 % Treffergenauigkeit. Alle Prozentwerte beziehen sich auf die 7.792 klassifizierten Shops. Die automatische Technologie-Erkennung ist nicht in jedem Einzelfall perfekt.

Quellen

- [HTTP Archive – Technologie-Erkennung & Daten](#)
- [Web Almanac – E-Commerce \(HTTP Archive\)](#)

Über store2x

store2x migriert Onlineshops zu Shopify, ohne Daten- und Ranking-Verlust, und optimiert sie für Performance und SEO. Dieser Report wurde von Richard Roth und Till Täubrich erstellt.

Kostenlose Analyse: store2x.com