

STORE2X BRANCHEN-REPORT

E-Commerce bei Kfz & Autoteilen 2026: Systeme, Tools und Apps von 3.100 Autoteile-Shops

Eigene Auswertung von 3.171 Kfz- und Autoteile-Shops: Welches Shopsystem und welche Tools in der Autoteile-Branche wirklich Standard sind.

AUF EINEN BLICK

DATENBASIS

HTTP Archive (Technologie-Erkennung)

STICHMONAT

August 2026

ANALYSIERTE SHOPS

3.171 Kfz-Shops

KLASSIFIKATION

Shop-Beschreibung (OpenGraph), ~83
% Präzision

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

Wie sieht der E-Commerce-Stack bei Kfz und Autoteilen wirklich aus? Für diesen Report haben wir aus dem HTTP Archive rund 3.100 aktive Autoteile-, Autozubehör- und Motorrad-Shops weltweit identifiziert (Stand August 2026) und ausgewertet, auf welchem Shopsystem sie laufen und welche Zahlungsarten, Marketing- und Bewertungs-Tools sie einsetzen.

ERGEBNISSE

Die wichtigsten Ergebnisse

- Shopify führt mit 33,7 %, aber WooCommerce ist mit 24,9 % stark, und die DACH-Systeme Shopware (4,7 %) und JTL (2,6 %) sind hier überdurchschnittlich vertreten.
- Anders als in DTC-Branchen führt beim Checkout PayPal (37,8 %) vor Apple Pay (27,0 %), ein Hinweis auf die vertrauens- und teileorientierte Käuferschaft.
- Die Marketing-Adoption ist niedrig (15,7 %), weil Autoteile stark such- und passgenauigkeitsgetrieben verkauft werden statt über Newsletter.
- Bei den Bewertungen ist neben Judge.me (8,2 %) auch Trusted Shops (2,5 %) stark, typisch für den DACH-Markt.
- WooCommerce, Shopware und JTL zusammen zeigen einen großen, gemischten Migrations-Pool jenseits von Shopify.

Welches Shopsystem nutzt die Autoteile-Branche?

Shopify führt mit 33,7 %, doch die Branche ist gemischter als reine DTC-Segmente: WooCommerce (24,9 %) ist stark, und mit Shopware (4,7 %) und JTL (2,6 %) sind zwei DACH-typische Systeme überdurchschnittlich vertreten.

Shopsystem	Anteil der Kfz-Shops
Shopify	33,7 %
WooCommerce	24,9 %
Wix eCommerce	6,3 %
Shopware	4,7 %
JTL Shop	2,6 %
PrestaShop	1,7 %
Squarespace Commerce	1,3 %
Magento	1,0 %

Anteil an 3.171 klassifizierten Kfz-Shops. Der Wappalyzer-Sammelwert „Cart Functionality“ ist ausgeschlossen.

Wie zahlen Kunden in Autoteile-Shops?

Anders als in den meisten DTC-Branchen führt hier PayPal vor Apple Pay. Das passt zur eher preis- und vertrauensorientierten Käuferschaft im Teilehandel, besonders im DACH-Raum.

Zahlungsart	Anteil der Kfz-Shops
PayPal	37,8 %
Apple Pay	27,0 %
Shop Pay	24,9 %
Google Pay	20,2 %
Klarna	7,6 %
Stripe	3,7 %

Welche Bewertungs-Tools setzen Autoteile-Shops ein?

19,7 % aller Kfz-Shops nutzen ein erkennbares Bewertungs-Tool. Neben Judge.me ist Trusted Shops auffällig stark, ein klares DACH-Signal.

Bewertungs-Tool	Anteil der Kfz-Shops
Judge.me	8,2 %
Trustpilot	3,2 %
Trustindex	2,6 %
Trusted Shops	2,5 %
Loox	1,0 %

19,7 % der Kfz-Shops nutzen mindestens ein erkennbares Bewertungs-Tool.

Womit betreiben Autoteile-Shops E-Mail-Marketing?

Die Marketing-Adoption ist niedriger als in DTC-Branchen: Nur 15,7 % der Shops nutzen ein Tool. Autoteile werden stark über Suche und Fahrzeug-Passgenauigkeit verkauft, weniger über Newsletter.

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

15,7 % der Kfz-Shops nutzen mindestens ein Marketing-Automation-Tool.

Wie kommunizieren Autoteile-Shops mit Kunden?

23,6 % der Kfz-Shops nutzen ein Chat- oder Support-Tool, allen voran WhatsApp Business, passend zu beratungsintensiven Passgenauigkeits-Fragen.

Chat-/Support-Tool	Anteil der Kfz-Shops
WhatsApp Business Chat	16,1 %
Tawk.to	1,7 %
Zendesk	1,4 %

Chat-/Support-Tool	Anteil der Kfz-Shops
Podium	1,3 %
Facebook Chat Plugin	0,8 %
Tidio	0,8 %

23,6 % der Kfz-Shops nutzen mindestens ein Live-Chat- oder Support-Tool.

Was das für deinen Shop bedeutet

Die Autoteile-Branche ist gemischerter aufgestellt als reine DTC-Segmente: Shopify führt mit 33,7 %, aber WooCommerce, Shopware und JTL bilden zusammen einen großen self-hosted Bestand, gerade im DACH-Raum. Das ist ein breiter, aber heterogener Migrations-Pool.

Der Stack ist teile- und suchgetrieben: PayPal vor Apple Pay, niedrige Marketing-Adoption, dafür DACH-typische Trust-Signale wie Trusted Shops. Kunden suchen gezielt nach passenden Teilen, statt über Newsletter zu kaufen.

Für eine Migration ist die entscheidende Anforderung die Passgenauigkeit: Ein konkurrenzfähiger Autoteile-Shop braucht eine saubere Fahrzeug- und Teile-Zuordnung. Shopify bietet dafür mit passenden Apps und einem schnellen, mobilen Checkout eine solide Basis.

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 Kfz-Shops über die Shop-Beschreibung (OpenGraph- und Twitter-Metadaten) klassifiziert. Um Fehltreffer zu reduzieren, haben wir nur Shops mit eindeutigem Fahrzeug-Bezug berücksichtigt (z. B. Autoteile, Autozubehör, Reifen, Felgen, Motorrad) und generische Ersatzteil-Shops ohne Fahrzeug-Bezug sowie Werkstätten ausgeschlossen. Eine manuelle Stichprobenprüfung ergab danach rund 83 % Treffergenauigkeit. Alle Prozentwerte beziehen sich auf die 3.171 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