## **VDM**

## Digital Natives kaufen im Internet - Ältere bleiben dem Möbelhandel treu

Montag, 24.09.2018

75 % der Möbelkäufer haben ihren letzten Einkauf im Möbelgeschäft getätigt, aber 14 % der Deutschen kaufen schon heute Möbel aus dem Internet. So das Ergebnis einer repräsentativen Befragung, die der Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM) im Juli beim renommierten Marktforschungsinstitut Kantar TNS in Auftrag gegeben hatte. Bei den Onlinekäufern liegen die Single-Haushalte und die unter 30-jährigen deutlich vorne. "Die jungen Menschen werden auch mit zunehmendem Alter nicht mehr auf den Online-Kauf von Möbeln verzichten wollen. Hier liegt eindeutig ein großes Potential für die Möbelbranche", erläutert Jan Kurth, Geschäftsführer des Verbandes der Deutschen Möbelindustrie.

Fast die Hälfte aller Befragten nutzen das Internet außerdem als Informations- und Inspirationsquelle für Möbel, wenngleich das Möbelgeschäft für knapp 70 % der Deutschen immer noch die wichtigste Informationsquelle ist. Prospekte der Möbelhäuser werden von etwas mehr als der Hälfte der Befragten als wichtigste Informationsquelle eingeschätzt. In Sachen formaler Bildungsabschluss gibt es hier eine eindeutige Korrelation: Bei eher niedriger Bildung bevorzugen die Menschen Prospekte und Werbung der Möbelhäuser. Je höher die Bildung ist, desto mehr Informationen werden aktiv über das Internet beschafft. Internetbegeisterte leben außerdem überdurchschnittlich häufig in Bayern und Berlin und tendenziell auch mehr in der Großstadt. Internetmuffel hingegen wohnen in Thüringen und Sachsen und informieren sich hier unterdurchschnittlich wenig über Möbel.

In der jüngeren Zielgruppe, der unter 40-jährigen ändert sich hier deutlich die Informationsquelle und es dominiert für fast 80 % das Internet, wobei auch noch immer 63 % das Möbelhaus nutzen. Über alle Altersgruppen hinweg geben deutlich mehr Befragte an, beim Kaufprozess von der Informationsquelle Internet zum Kauf ins lokale Möbelhaus gewechselt zu haben, als andersherum. Ein Stück weit mag in diesen Antworten soziale Erwünschtheit eine Rolle spielen, denn "Beratungsklau" wird ungerne zugegeben. Es erscheint aber auch so, als würden viele, auch jüngere Befragte gerade bei großen Möbeln doch Wert darauf legen, den Kaufgegenstand persönlich in Augenschein zu nehmen und soweit möglich auch zu testen.

Digital Natives kaufen im Internet - Ältere bleiben dem Möbelhandel treu

Links