

Klare Effekte im B2B-Handel sichtbar:

Speiseöl und kugelsichere Westen - Auswertung von wlw zum Ukraine-Krieg

Hamburg, 7. April 2022 - Der Ukraine-Krieg hinterlässt seine Spuren im Wirtschaftsleben – auch jenseits der beschlossenen Sanktionen. Der Bedarf vieler Firmen wandelt sich und führt zu verändertem Kaufverhalten. Auf der im deutschen Sprachraum führenden B2B-Plattform wlw (früher „Wer liefert was“) suchen monatlich rund 1,3 Millionen Einkäufer nach detaillierten Unternehmens- und Produktinformationen; Visible ermittelt daraus als Betreiberin der Plattform für jedes Quartal das „B2B-Beschaffungsbarometer“. Dabei stachen nun besonders zwei Kategorien hervor: Speiseöl und kugelsichere Westen. Visible-CCO David Vitrano erläutert: „Wir sehen, wie sehr sich die Schockwellen des Ukraine-Krieges im B2B-Handel auf unseren Plattformen abzeichnen“.

Kugelsichere Westen gefragt wie nie

Die russische Invasion der Ukraine begann in der achten Kalenderwoche des laufenden Jahres. Im Vergleich zur selben Kalenderwoche des Vorjahres stiegen die Suchanfragen nach kugelsicheren Westen auf das Siebzehnfache. Stellt man die letzte Woche vor Kriegsbeginn der zweiten Woche des Krieges gegenüber, lässt sich sogar ein Anstieg der Suchanfragen auf etwas mehr als das Dreißigfache feststellen. In der Ukraine lagen kugelsichere Westen in der Auswertung der vier Wochen seit Kriegsbeginn auf Platz 2 der meistgesuchten Produkte.

Hamsterkäufe auch bei B2B sichtbar

Auch Speiseöle weisen einen enormen Anstieg bei den Suchanfragen auf. Im Vergleich des gesamten ersten Quartals 2022 mit dem entsprechenden Vorjahresquartal verzeichnet Sonnenblumenöl den größten Zuwachs unter allen Produktrecherchen auf wlw. Die Zahl der Anfragen verfünffachte sich. Rapsöl liegt mit viermal mehr Suchen als im Vorjahr auf Platz 3 bei den Zuwächsen. „Hamsterkäufe der Konsumenten sind wohl der Grund, dass die Nachfrage nach Speiseölen auf wlw so extrem gestiegen ist“, erklärt Vitrano. Dafür spricht auch eine Anfang April veröffentlichte Auswertung des Statistischen Bundesamtes: Im Lebensmitteleinzelhandel lag der Absatz von Speiseöl in der Woche vom 7. bis 13. März 2022 mehr als doppelt so hoch wie im September 2021.

B2B-Plattform wlw:

Die größten Zuwächse* bei den Produktrecherchen (Q1/2022 vs. Q1/2021)



1	Sonnenblumenöl	454,31%	8	Kugelschreiber	230,84%
2	CNC-Präzisionsteile	366,67%	9	Installation von Solaranlagen	218,48%
3	Rapsöl	354,93%	10	Altkleider	207,16%
4	EDV-Lösungen	314,99%	11	Lager (Dienstleistung)	193,87%
5	Solarmodule	302,30%	12	Dieseldieselkraftstoff	191,13%
6	Wartung	275,25%	13	Behälterglas	169,52%
7	Druck- und Mediendienstleistungen	245,13%	14	Photovoltaikanlagen	162,86%

*normiert; Mindestzahl der Seitenaufrufe=1000

Speiseöle und kugelsichere Westen waren jedoch nicht die einzigen Kategorien, die vom Krieg in der Ukraine beeinflusst wurden. Seit Beginn des Krieges wurden Heizöle und Propangas jeweils mehr als dreimal so oft gesucht wie vor dem Krieg. Vitrano dazu: „Diese Zahlen führen uns die Dramatik des Geschehens noch einmal bildlich vor Augen und können uns nicht kaltlassen.“

Datenbasis der Ergebnisse ist die Gesamtzahl aller Suchen auf wlw in der jeweils angegebenen Woche. Durchschnittlich verzeichnete wlw im Jahr 2021 rund 75.000 Suchanfragen pro Tag.



David Vitrano, CCO von Visable

Pressekontakt

Pressekontakt

Visable GmbH
Carsten Brandt
ABC-Strasse 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@visable.com

TDUB Kommunikationsberatung
Daniel Gerloff, Karsten Hoppe
Hongkongstraße 7
20457 Hamburg
+49 40 80 79 212-27
visable@tdub.de

Über Visable

Visable unterstützt den industriellen Mittelstand, Produkte und Dienstleistungen für Einkäufer international zugänglich zu machen. Als speziell auf Geschäftskunden zugeschnittene Verbindung aus eigenen B2B-Plattformen und Online-Marketing-Services wie zum Beispiel Google Ads und Retargeting bietet das Unternehmen ein breit gefächertes digitales Portfolio zur Reichweiten-Steigerung im Internet.

Zu den von der Visable GmbH betriebenen Plattformen gehören wlw („Wer liefert was“), heute die führende B2B-Plattform in der D-A-CH-Region, sowie die europäische B2B-Plattform EUROPAGES, auf denen rund 3 Millionen Firmen registriert sind. Zusammen erreichen die Plattformen monatlich über 4 Millionen B2B-Einkäufer, die nach detaillierten Unternehmens- und Produktinformationen suchen. Mit seinen Online-Marketing-Services bietet Visable Unternehmen zusätzliche Möglichkeiten, ihre Reichweite im Internet zu erhöhen.

Das Unternehmen Visable entstand als Antwort auf die Herausforderungen der Internationalisierung und Digitalisierung im B2B-Bereich und beschäftigt heute an seinen Standorten Hamburg, Berlin, Münster und Paris rund 480 Mitarbeiter. Als gemeinsames Dach für die Marken wlw und EUROPAGES baut Visable seine B2B-Plattformen und Online-Marketing-Services kontinuierlich aus.

Weitere Artikel, Informationen, Pressemitteilungen und Downloads finden Sie unter https://www.visable.com/de_de/ueber-uns/presse