

Kleine Unternehmen investieren immer häufiger in Premiumtechnologien



4. Juni 2026 - Während der Preisdruck im Detailhandel hoch ist, steigen im Fachhandel die durchschnittlichen Verkaufspreise. Für den Channel ist das wachsende Funktionsbewusstsein eine Chance.

Kleine und mittlere Unternehmen entscheiden sich zunehmend für hochwertige Technologieprodukte, haben die Analysten von Context festgestellt. Das trage dazu bei, dass der europäische Fachhandel den traditionellen Detailhandel bei den durchschnittlichen Verkaufspreisen (ASPs) deutlich übertreffe. Während Detailhandelsketten demnach weiterhin mit preisbewussten Verbrauchern und Werbedruck konfrontiert sind, investieren Einkäufer kleiner Unternehmen konsequent in Geräte und Infrastruktur mit höherer Spezifikation, um Produktivität, Sicherheit und hybrides Arbeiten zu unterstützen.

Dieser Trend hat sich laut Context in den letzten zwölf Monaten beschleunigt. In der zweiten Jahreshälfte 2025 sank das ASP-Wachstum bei Detailhandelsketten im Vergleich zum Vorjahr um 0,5 Prozent, während der Kanal der kleinen und mittleren Reseller ein ASP-Wachstum von fast 8 Prozent verzeichnete. Diese Kluft

blieb während der gesamten ersten Jahreshälfte 2026 bestehen, wobei die SMR-ASP im Vergleich zum Vorjahr um 7,6 Prozent stiegen, gegenüber 3,2 Prozent bei den Detailhandelsketten.

Besonders ausgeprägt war dieser Kontrast im dritten Quartal 2025, als die Durchschnittspreise im Detailhandel um 0,9 Prozent fielen, während die SMR-Durchschnittspreise gleichzeitig um mehr als 9 Prozent stiegen. Das Wachstum der SMR-Durchschnittspreise erreichte im September 2025 11 Prozent und im März 2026 10 Prozent – lag damit deutlich über der Entwicklung im Einzelhandel in denselben Zeiträumen.

"Viele Einkäufer in kleinen Unternehmen benötigen Funktionen, die in traditionellen Detailhandelsumgebungen selten Priorität haben, von erweiterten Sicherheitsfunktionen über Betriebssysteme für Unternehmen bis hin zu professioneller Netzwerkausrüstung. Reseller, die diese Anforderungen verstehen, profitieren infolgedessen von einem deutlich stärkeren Wachstum des durchschnittlichen Verkaufspreises", erklärt James Bates, Senior Retail Analyst bei Context.

Die Daten deuten laut Context darauf hin, dass Einzelunternehmer, Home-Office-Profis und kleine Unternehmen Leistung, Zuverlässigkeit und Sicherheit gegenüber Einstiegspreisen priorisieren. Infolgedessen profitieren spezialisierte Reseller zunehmend von der Nachfrage nach Premium-Notebooks, Netzwerkausrüstung in Unternehmensqualität und Business-Technologie mit höheren Spezifikationen.