

IT-Channel startet aktiv ins Jahr - Preisdruck nimmt zu

14.04.2026, 11:10 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *ITscope GmbH*



Der ITK-Channel startet aktiv ins Jahr 2026 - und Händler passen ihr Einkaufsverhalten spürbar an. "Wir sehen aktuell eine hohe Nachfrage, aber auch mehr Preissensibilität", sagt Dr. Oliver Charles.

Karlsruhe, 14.04.2026 - Der ITK-Channel startet aktiv ins Jahr 2026 - und Händler passen ihr Einkaufsverhalten spürbar an. Die Klickzahlen auf die Top 1000 Produkte auf ITscope/ steigen im ersten Quartal um 3,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Gleichzeitig sinkt der durchschnittliche Warenkorbwert um rund 6 Prozent, während die Bestellanzahl um etwa 4 Prozent steigt. Händler bestellen häufiger, wählen ihre Produkte aber gezielter aus. "Wir sehen aktuell eine hohe Nachfrage, aber auch mehr Preissensibilität", sagt Dr. Oliver Charles, Managing Director bei ITscope. "Viele Produkte werden intensiver verglichen, bevor sie bestellt werden."

Speicherpreise schwanken stark - Verfügbarkeit gibt den Takt vor

In der Kategorie Speicherbausteine zeigt sich die Dynamik besonders deutlich: Bei stark nachgefragten DDR5-Modulen schwanken die Preise innerhalb kurzer Zeit spürbar - oft direkt abhängig von der Verfügbarkeit. Ein Blick auf die Preis- und Lagerverläufe einzelner Produkte macht diesen Zusammenhang sichtbar. Analysen mehrerer Top-Modelle zeigen ein klares Muster: Wird Ware knapp, steigen die Preise deutlich. Mit wachsendem Lagerbestand entspannen sie sich wieder. "Wir sehen, dass sich Produktionskapazitäten zunehmend in Richtung AI-Infrastruktur verschieben. Das wirkt sich direkt auf die Verfügbarkeit klassischer Speicherprodukte aus - und damit auch auf die Preise", so Charles.

SSDs: Deutlich mehr Klicks im ersten Quartal

Auch bei SSDs steigt das Interesse spürbar. Die Klickzahlen auf die Top 100 SSDs legen im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahresquartal um rund 60 Prozent zu. Gefragt sind Modelle mit Kapazitäten von 500 GB über 1 und 2 TB bis hin zu größeren Enterprise-Devices.

Notebooks: Klare Nachfrage nach Standardkonfigurationen

Im Notebook-Segment konzentriert sich die Nachfrage auf klassische Business-Ausstattungen. Die Hälfte der meistgeklickten Modelle kombiniert 16 GB RAM mit 512 GB SSD. Auf diese Konfiguration entfallen rund 61 Prozent aller Klicks in den Top 100. Gleichzeitig zeigt sich eine deutliche Markenverteilung: Lenovo stellt den Großteil der meistgeklickten Geräte und prägt den Channel damit besonders stark. HP und Dell folgen mit stabiler Nachfrage, während Apple mit weniger Modellen punktuell hohe Aufmerksamkeit erzielt.

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei Komplettsystemen: Die Nachfrage wächst und konzentriert sich auf kompakte Mini- und Tiny-Geräte mit 16 GB RAM und 512 GB SSD im mittleren Preissegment. Der stärkste Player ist hier mit

mehr als 16.000 Klicks der HP Pro 400 G9 Mini.

Grafikkarten: Aufmerksamkeit für High-End - Kauf im Volumensegment

Im Grafikkartenmarkt erzielen vor allem hochpreisige Modelle viele Klicks. Die Bestelldaten zeigen jedoch ein anderes Bild: Die tatsächliche Beschaffung im Channel konzentriert sich überwiegend auf das mittlere Preissegment. Während High-End-Grafikkarten starkes Interesse auf sich ziehen, spielen sie im operativen Einkauf eine deutlich geringere Rolle.

Mehr Klicks, bewusstere Entscheidungen

Steigende Klickzahlen bei gleichzeitig sinkendem Warenkorbwert zeigen: Händler schauen genauer hin und entscheiden bewusster, prüfen ihre Optionen und Preise. Das erste Quartal 2026 zeigt damit einen aktiven, aber vorsichtigeren IT-Channel. Die Nachfrage steigt, gleichzeitig sorgen schwankende Komponentenpreise - vor allem bei Speicher - für mehr Vergleich und gezieltere Käufe. "Die aktuelle Phase ist stark von kurzfristigen Marktbewegungen geprägt", fasst Charles zusammen. "Sobald bestehende Lagerbestände abgebaut sind, wird sich der Preisdruck entlang der Lieferkette noch deutlicher zeigen."

Hier komplettes Pressepaket als ZIP-Datei mit Diagrammen, Fotos und Produktbildern herunterladen:

https://lp.itscope.com/hubfs/Marktbarometer/Marktbarometer_Q1_2026.zip

ITscope GmbH

Durlacher Allee 73
76131 Karlsruhe

SylviaSchreiber

07216273762

ssc@itscope.com

www.itscope.com

Portrait

ITscope ist eine führende B2B-Plattform für IT-Beschaffung und digitalen Vertrieb. Mehr als 8.000 monatlich aktive Nutzer - darunter Systemhäuser, Reseller und IT-Einkäufer - vergleichen und beschaffen über ITscope mehr als 7 Millionen Artikel mit Preisen und Lagerbeständen von über 300 Distributoren und Herstellern. Die cloudbasierte Plattform verbindet IT-Einkauf und digitalen Vertrieb: Neben dem zentralen Marktplatz ermöglicht ITscope den Betrieb von B2B-Shops sowie die nahtlose Anbindung an ERP-Systeme, Shops und E-Procurement-Lösungen.

News-ID: 1309178 • Views: 65 (Stand: 15.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1309178/IT-Channel-startet-aktiv-ins-Jahr-Preisdruck-nimmt-zu.html>