

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C

DER PERFEKTE E-COMMERCE

0

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C
Business to Business

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Business

- B2B = Business-to-Business
- B2B bezieht sich auf Geschäftstransaktionen zwischen zwei Unternehmen, z.B. Hersteller und Großhändler, Großhändler und Einzelhändler
- Dazu könnten z.B. Software-as-a-Service (SaaS) Unternehmen, Großhändler oder Beratungsfirmen gehören
- In der Regel sind B2B-Transaktionen von größerem Volumen und komplexer Natur im Vergleich zu B2C-Transaktionen
- Erfordern oft eine engere Beziehung zwischen den Geschäftspartnern

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Business

- Bei Lieferleistungen fallen die Liefermengen häufig höher aus, Einzelprodukte sind für Großkunden weniger relevant
- Gilt auch für Dienstleistungen, wenn es z.B. um großflächige Wartungsarbeiten geht
- Manchmal werden im Shop auch keine Preise angezeigt, da Großkunden oft spezielle Konditionen bekommen, da es sich um große Mengen handelt
- In B2B Online-Shops musst du dich meistens ohnehin mit deinem Unternehmen erst registrieren, freigeschaltet werden und kannst dann Preise, etc. sehen

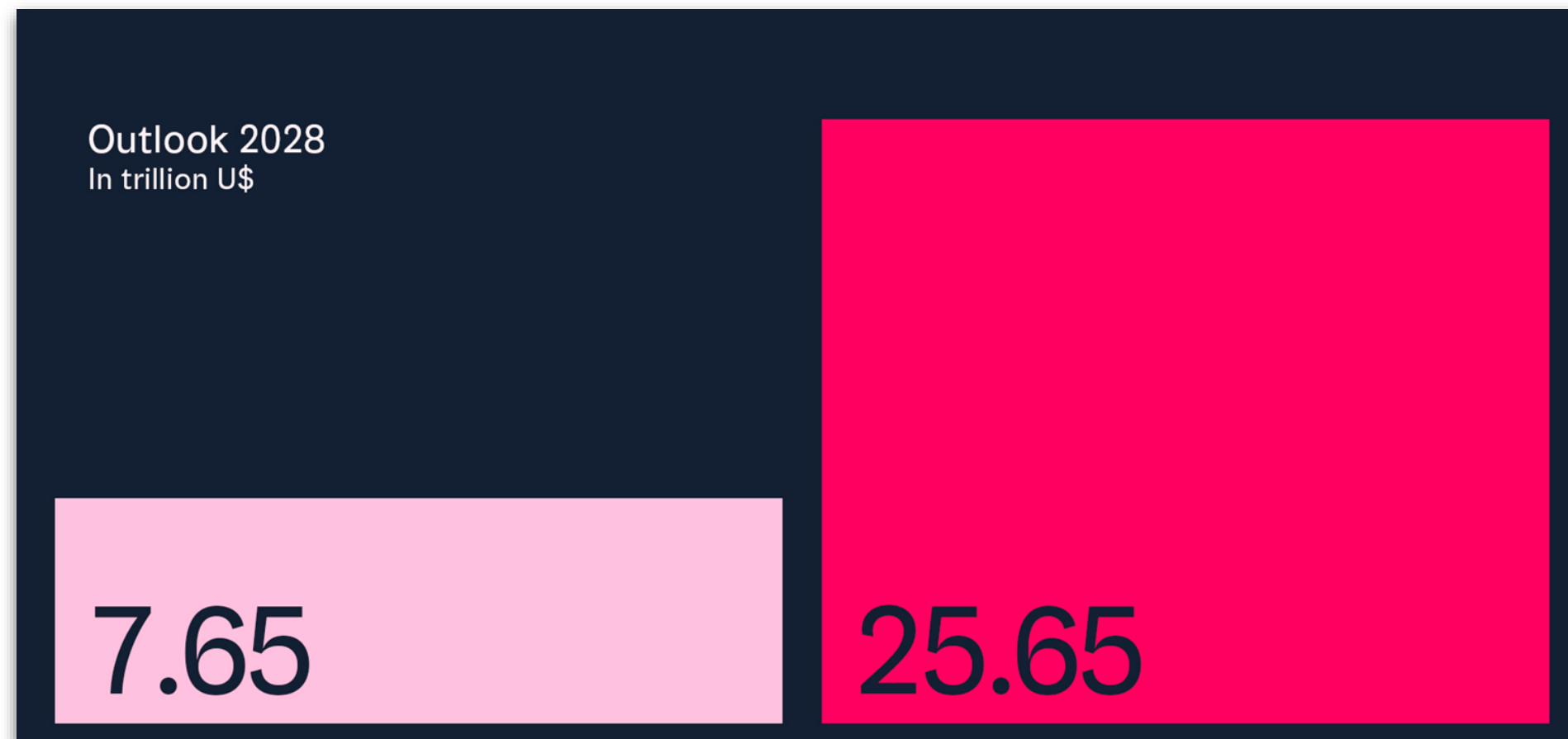
B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Business

- Leistungen und Produkte für B2B Kunden sind auch mit der Umsatzsteuer belegt, diese kann aber von dem Kunden beim Finanzamt über den Vorsteuerabzug geltend gemacht werden
- Das Widerrufsrecht fällt ebenfalls weg, da es sich bei den Vertragspartnern um Geschäftskunden handelt
- Im Zweifelsfall gelten vertraglich geregelte Fristen, auf die sich der betroffene Betrieb bei fehlerhafter Lieferung beziehen kann

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Business



- Zeigt die prognostizierte, globale Marktgröße in 2028 für B2C und B2B
- B2C Markt: \$7.65 Billionen
- B2B Markt: \$25.65 Billionen
- Zeigt die Chancen für B2B Unternehmen auf

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Business

Pros

Oft hohes Einkaufsvolumen, kann zu höheren Einnahmen führen



Stabiler Cashflow durch längere Vertragslaufzeiten



Tiefere Kundenbeziehungen und evtl. langfristige Partnerschaften



Wiederkehrende Geschäfte und regelmäßige Bestellungen



Cons



B2B erfordert oft maßgeschneiderte und komplexere Lösungen



Der Verkaufsprozess in B2B kann Monate oder Jahre dauern



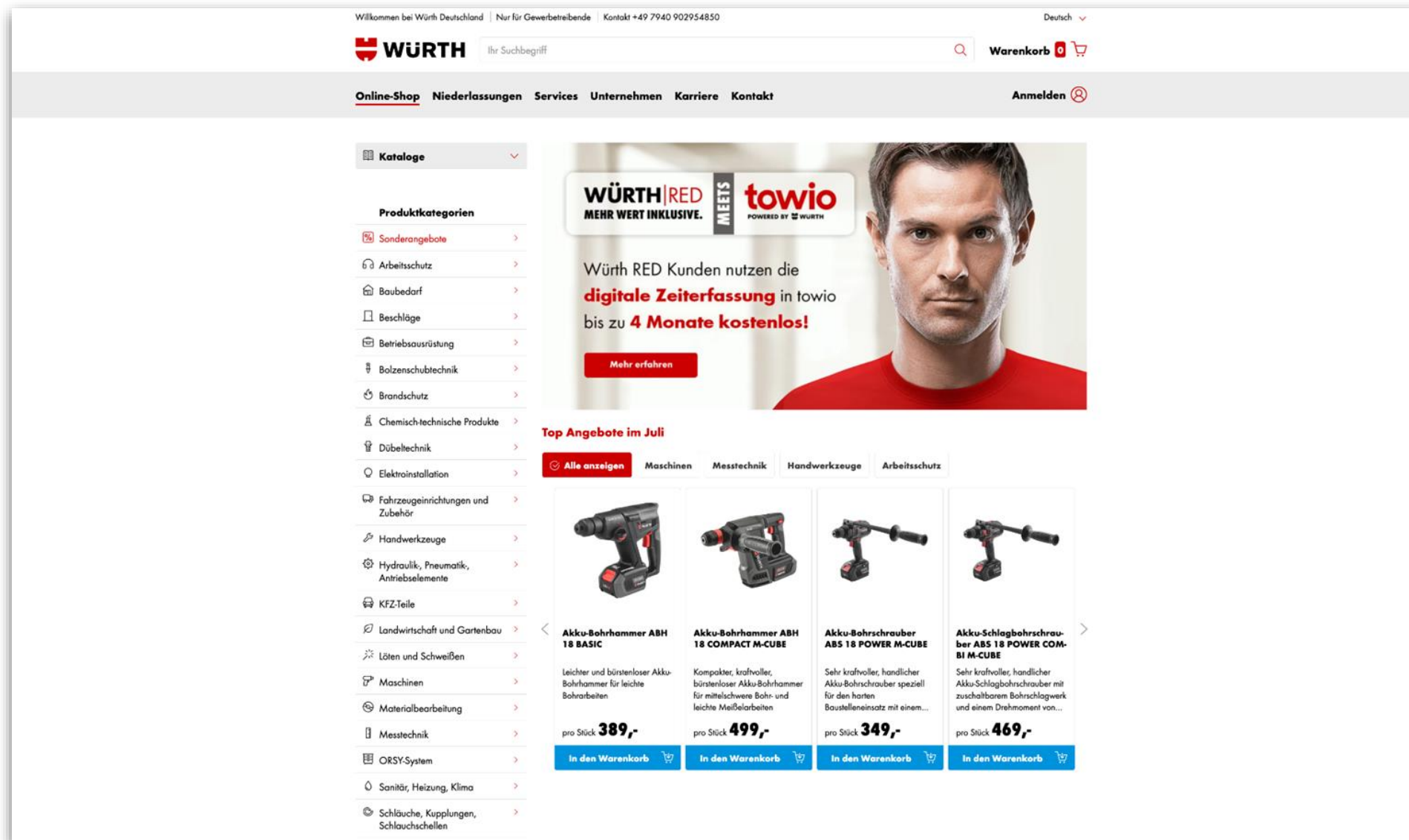
Abhängigkeit: Großer Umsatzanteil von wenigen Kunden



Geringere Kundenanzahl als z.B. im B2C

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Business



- Würth: Führendes Unternehmen im Bereich der Montage- und Befestigungstechnik
- Dieser Shop ist nur für Gewerbetreibende / Unternehmen
- Würth bedient auch Endkunden in einem separaten B2C Shop
- Der Großteil des Umsatzes kommt aber von B2B-Transaktionen

1

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C
Business to Consumer

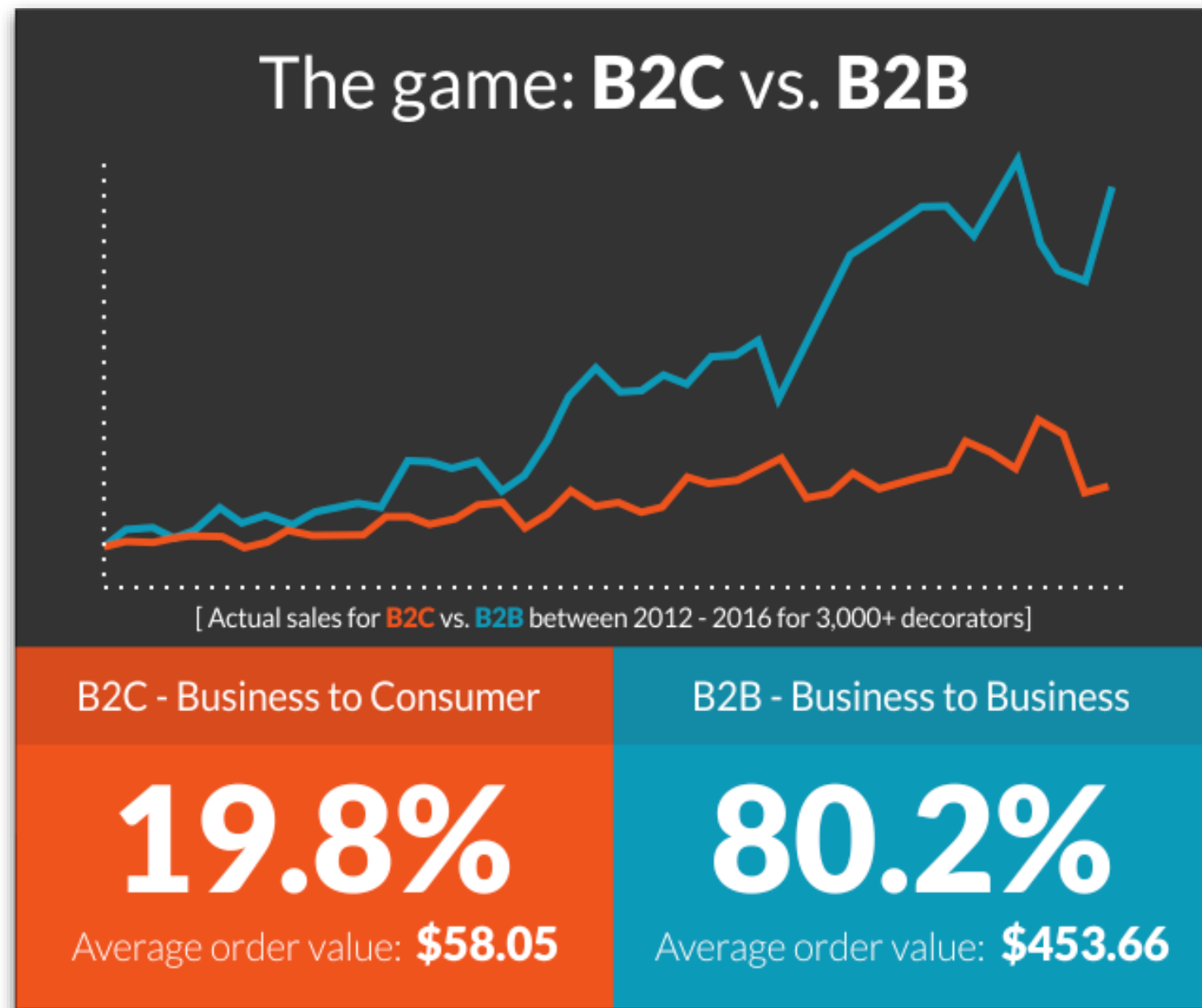
B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Consumer

- B2C = Business-to-Customer
- B2C bezieht sich auf Geschäfte zwischen Unternehmen und Einzelpersonen
- Kann in Form von physischen Produkten (z.B. Klamotten), Dienstleistungen (z.B. Friseure) oder Online-Dienste (z.B. Streaming-Dienste) sein
- Dazu könnten z.B. Einzelhandelsgeschäfte, Online-Marktplätze, Friseure oder auch Restaurants gehören
- B2C Transaktionen sind oft einfacher und erfordern weniger Verhandlungen als B2B-Transaktionen

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Consumer



- Statistik aus 2016, die den durchschnittlichen Warenkorbwert darstellt
- Warenkorbwert im B2B ist knapp 8 mal höher als im B2C
- Allgemein steigender AOV von 2012 bis 2016
- Faktor 7 - 8 im AOV ist immernoch aktuell

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Consumer

Pros

Im B2C gibt es potenziell Millionen von Kunden



Konsumenten treffen Kaufentscheidungen oft schneller



Transaktionen sind oft einfacher und erfordern weniger Verhandlungen



Direkter Kundenkontakt als wertvoller Feedback-Kanal



Cons



Potenziell niedrigere Margen durch hohen (Preis-) Wettbewerb



Schnelle und unvorhersehbare Veränderungen von Verbrauchertrends



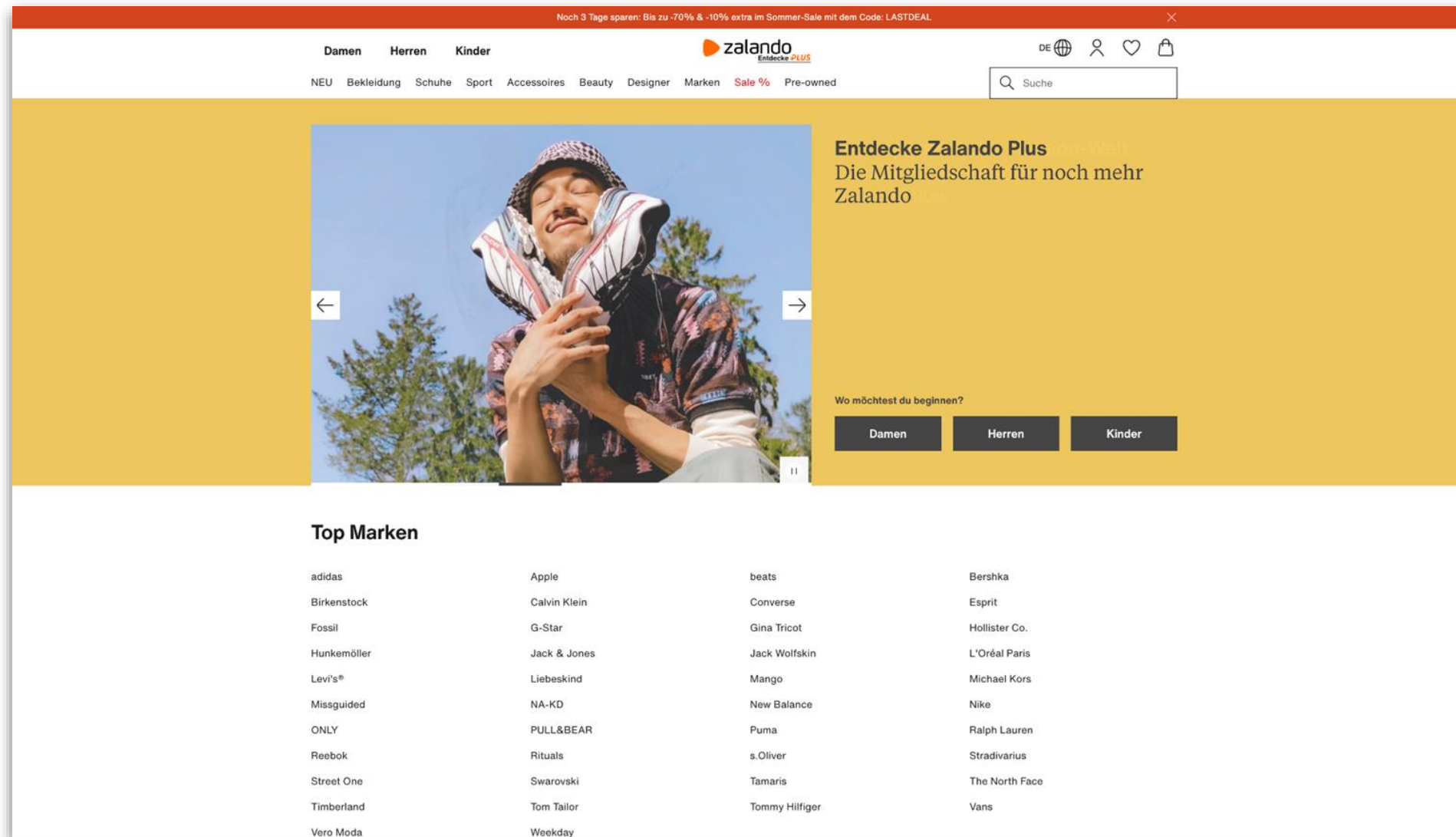
Herausforderung, Kundenloyalität in gesättigten Märkten aufzubauen.



Hohe Kosten für Markenaufbau und Differenzierung

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to Consumer



- Zalando: Führender Online-Modehändler
- Richtet sich ausschließlich an Endkunden, was es zu einem reinen B2C Shop macht

2

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C
Business to X

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to X

- B2X = Business-to-Many
- B2X deckt beide vorherigen Modelle ab und schließt jede Art von Geschäftstransaktion ein, egal ob es sich um B2B, B2C, B2G (Geschäft zu Regierung) usw. handelt.
- Könnte beispielsweise ein Softwareunternehmen sein, das sowohl Geschäftssoftware (B2B) als auch Software für den Verbrauchermarkt (B2C) anbietet
- Erfordert eine flexible Strategie und die Fähigkeit, die Bedürfnisse verschiedenen Kundentypen zu bedienen

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to X

	Pros	Cons
Generierung von Einnahmen aus verschiedenen Kundengruppen	✓	✗ Komplexität bei der Verwaltung verschiedener Geschäftsmodelle
Möglichkeit zur Abdeckung eines größeren Marktanteils	✓	✗ Herausforderung bei der Aufrechterhaltung einer konsistenten Markenbotschaft
Möglichkeit der Skalierung in unterschiedlichen Marktsegmenten	✓	✗ Höhere Belastung der Ressourcen für die Verwaltung der Geschäftsmodelle
Potential für größere Marktexpansion und Wachstum	✓	✗ Schwierigkeit bei der effektiven Ansprache verschiedener Zielgruppen

B2B VS. B2C VS. B2X

Business to X



- B2C: iPhones, iPads, MacBooks und Dienstleistungen wie z.B. iCloud
- B2B: Apple Produkten für Unternehmen, kundenspezifische App-Entwicklung und Cloud-Dienstleistungen
- Spezielle Programme für den Bildungssektor: Business-to-Education

3

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C
Direct to Consumer

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C

Direct to Consumer

- D2C = Direct-to-consumer
- D2C bezieht sich auf Geschäfte zwischen Unternehmen und Einzelpersonen, ohne traditionelle Zwischenhändler oder Einzelhändler
- Dazu könnten beispielsweise Hersteller von physischen Produkten gehören
- Verbreitung von E-Commerce Plattformen und Social Media erleichtert es Unternehmen direkt mit Kunden in Kontakt zu treten
- Mit dem D2C Ansatz haben die Unternehmen direkten zugriff auf Kundendaten und können sich stärker auf Personalisierung und Kundenerlebnis konzentrieren

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C

Direct to Consumer

Pros

- Mehr Kontrolle über die Marke und das Kundenerlebnis
- Das Wegfallen von Zwischenhändlern erhöht die Margen
- Direkter Kundenkontakt und Kundenfeedback
- Flexibilität bei Marketing und Promotion



Cons



- Es muss in Infrastruktur, Logistik & Kundendienst investiert werden
- Herausstechen im stark umkämpften E-Commerce-Markt
- Sichtbarkeit über Marktplätze oder Einzelhändler fällt weg
- Kommt mit Herausforderungen im Bereich Lager und Versand

B2B VS. B2C VS. B2X VS. D2C

Direct to Consumer



WARBY PARKER
eyewear

- Fokus auf D2C, um die Kostenersparnisse an Endkunden weiterzugeben
- Ziel: Qualitativ hochwertige Brillen zu erschwinglichen Preisen
- Setzt stark auf Kundenerlebnis, z.B. Home Try-On im Webshop
- Physische Läden, Fokus trotzdem auf D2C