

# DIE DIGITALE SPIELWIESE NUTZEN – WIE HÄNDLER VOM PLATTFORMHYPE PROFITIEREN

Julia Frings

[digitalzentrumhandel.de](https://digitalzentrumhandel.de)

in Kooperation mit dem ZHH



# AGENDA

1. Das Marktumfeld im B2B und B2C

---

2. Sichtbar werden – Optionen für Händler

---



# IFH KÖLN ECC KÖLN

Projektmanagerin

## Themen

- Digitale Sichtbarkeit
- Digitaler Vertrieb und E-Commerce (Plattformen, Onlineshops)
- Dreistufiger Vertrieb & B2B
- Nachhaltigkeit im Handel
- Trends im Handel
- Start-Ups & Innovationen

## Aktivitäten

- Vorträge / Workshops
- Strategieprojekte / Sparring-Partner
- Studien
- Kundenbefragungen
- Marktberechnungen



Mittelstand-Digital  
Zentrum  
Handel

Projektreferentin  
B2B, Plattformökonomie & Nachhaltigkeit



# Über uns

## Wer sind wir?



**IFH KÖLN**



Wir. Machen. Digitalisierung. Begreifbar.

- Förderprojekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
- Unterstützung des Handels bei der digitalen Transformation: neutrale und kostenlose Information für KMU über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung
- Start: 01.08.2022; Laufzeit: 3 Jahre
- Deutschlandweit: mehr als 25 Zentren



# Unsere Themen



Digitalisierung auf der Fläche



Backendprozesse und Bezahlssysteme



Online-Shop und Marktplätze



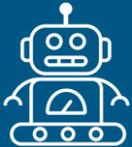
Online-Sichtbarkeit und Social Media



Kund:innen und Fachkräfte im Fokus



Vitale Handelsstandorte und Nachhaltigkeit



Datenökonomie und K.I. im Handel

## B2B

Großhandel / B2B



Digitalisierung zum Anfassen

# Unsere Angebote



Best Practice



Digitalisierungsprojekte



DigitalMobil Handel



DigitalNavi Handel



Erklärvideos



KI-Trainer



KI-Pilot



Leitfäden | Infoblätter |  
Checklisten



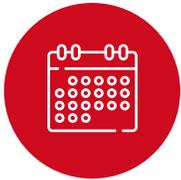
Online-Fitness-  
Checks



Podcast  
handelkompetent



Showroom  
Berlin



Fokusmonate |  
Thementage



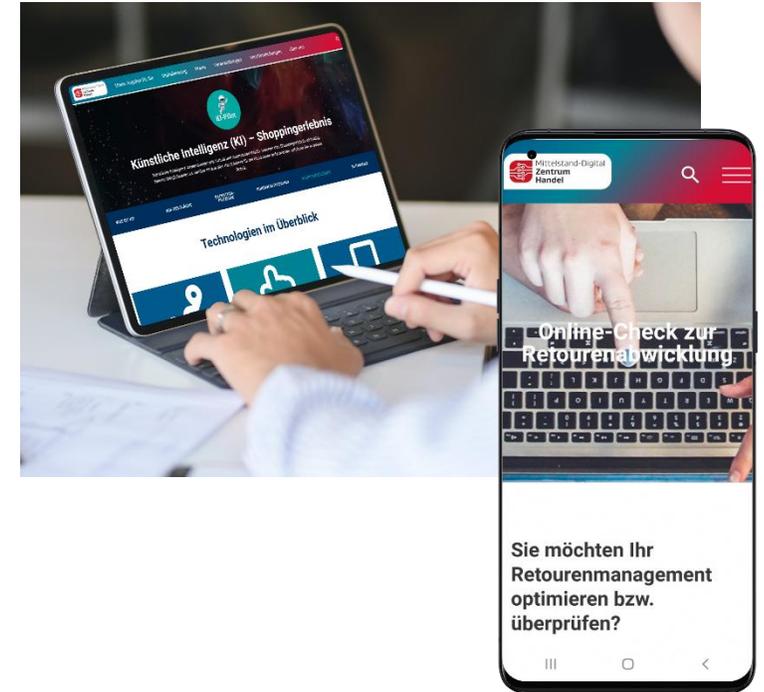
Individuelle  
Sprechstunden



Vorträge |  
Workshops

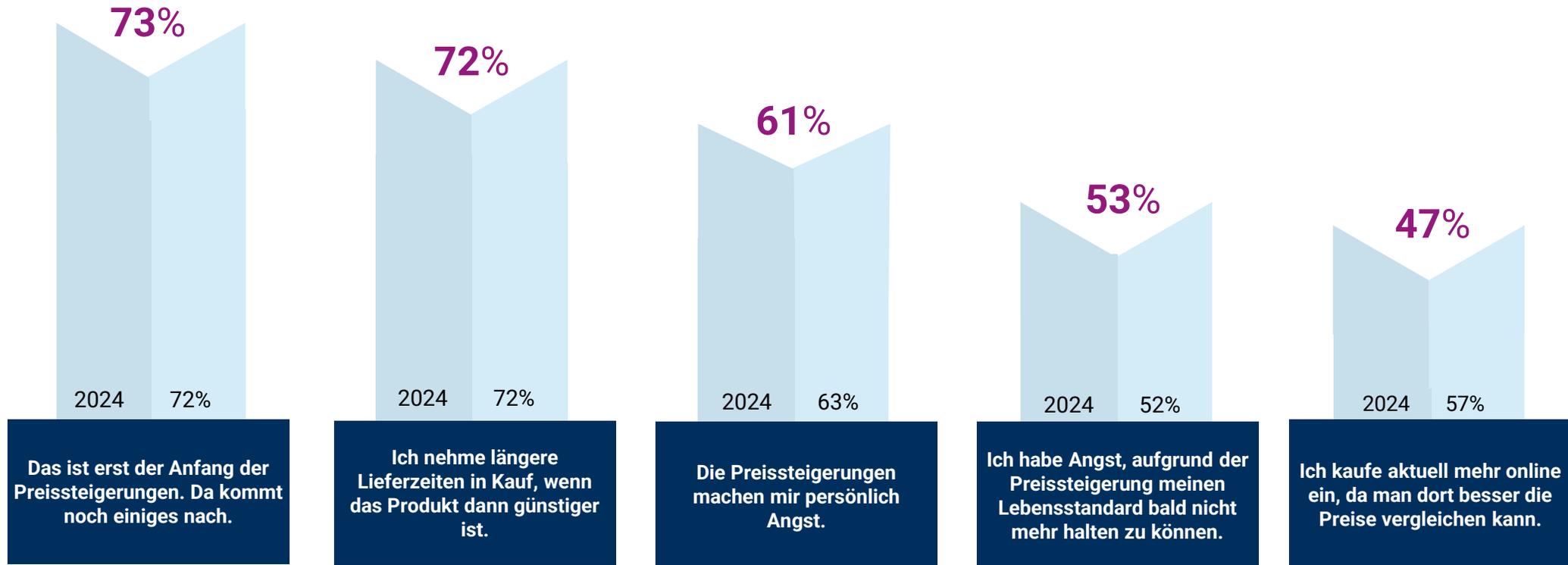


Webinare

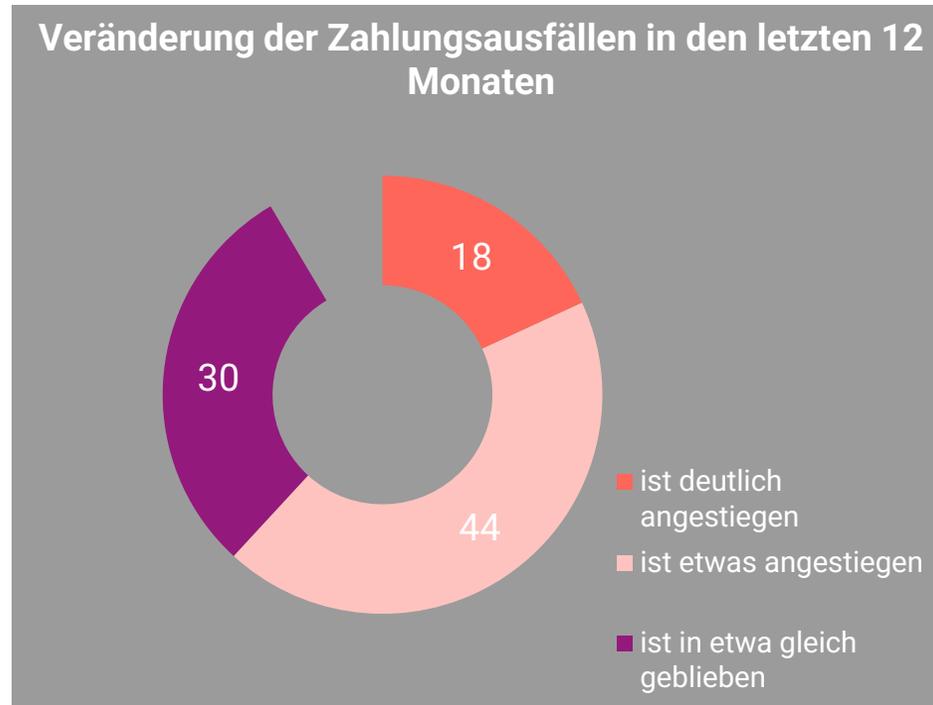


# DAS MARKTUMFELD IM B2B UND B2C

# Ängste und Sorgen vor Preissteigerungen

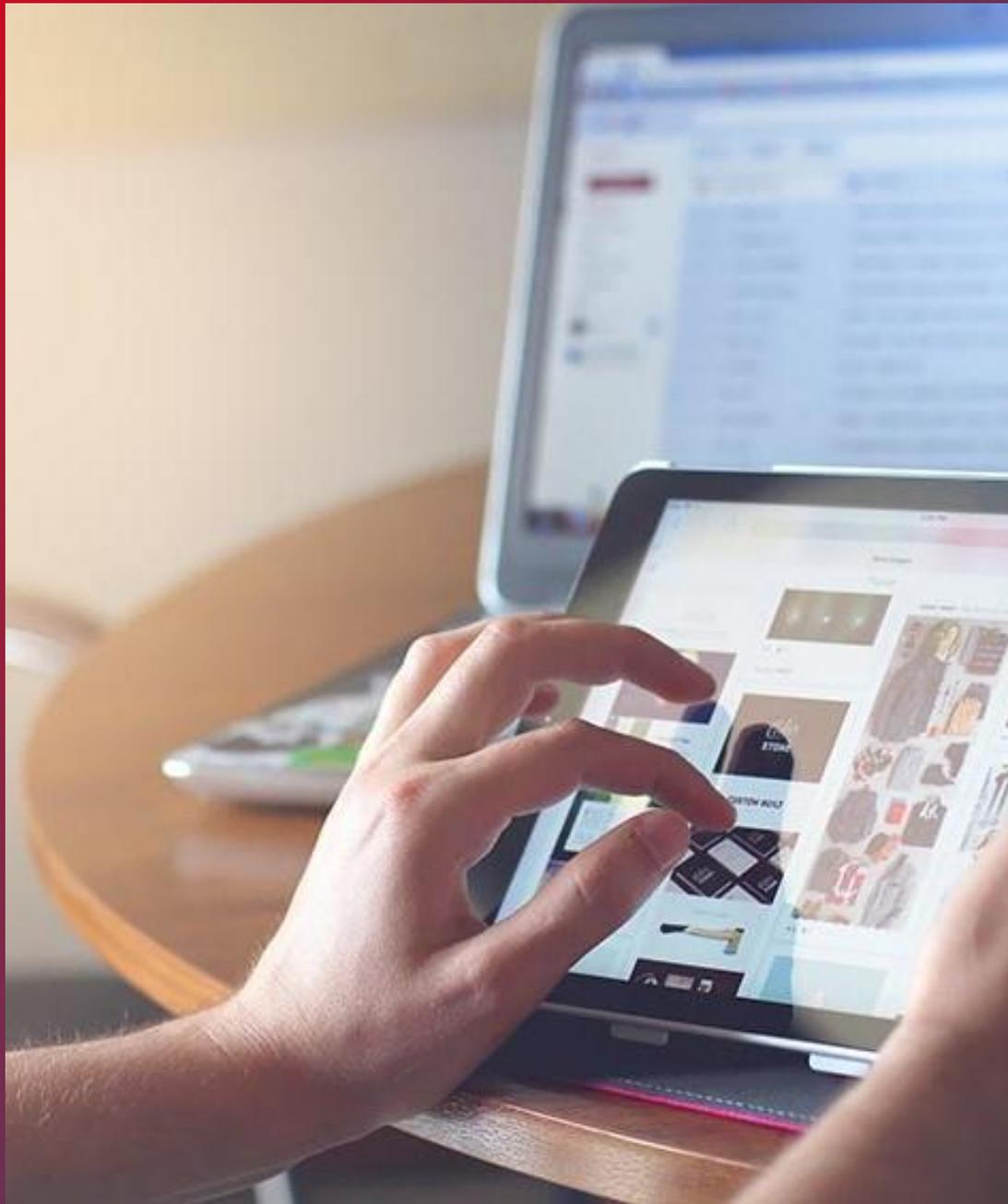


# Auch im B2B sind Auswirkungen spürbar



Bei **67%**  
hat bei vielen Kund:innen die  
Bestellmenge in den letzten  
12 Monaten deutlich  
abgenommen.

**67%**  
bemerken aktuell einen  
Anstieg an Insolvenzen ihrer  
Kund:innen.



### **Digitalisierung verändert**

die Lebensgewohnheiten, das Konsumentenverhalten, den Einzelhandel



### **Digitalisierung führt zu Unsicherheit**

über zukünftige Marktentwicklungen, die Zukunftsfähigkeit des eigenen Geschäftsmodells, die Zukunft der lokalen Handelsstandorte



### **Digitalisierung fördert Suche nach Orientierung**

Wie verändert sich die Handelslandschaft, was bedeutet das für Handel und Handelsstandorte, wie kann Digitalisierung helfen?



## Neue Herausforderungen

wachsende Kundenbedürfnisse

mangelnde Kundenloyalität

neue Informationskanäle

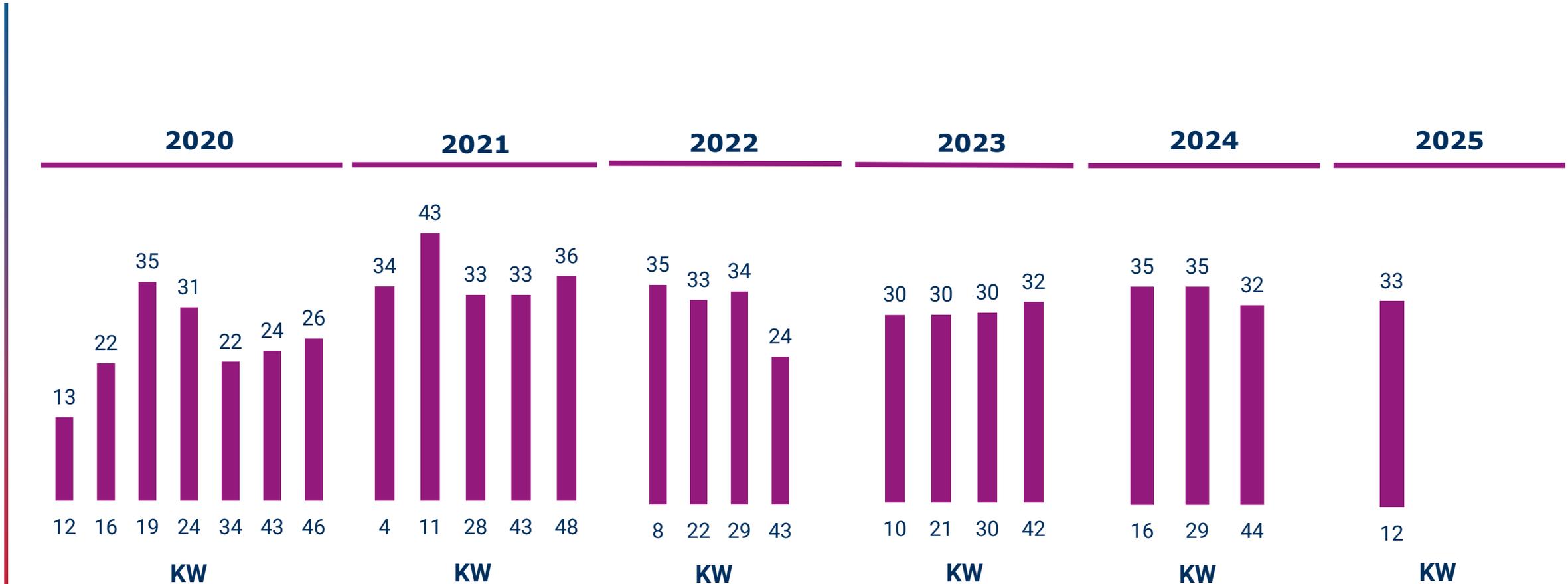
steigender Wettbewerb

neue digitale Technologien

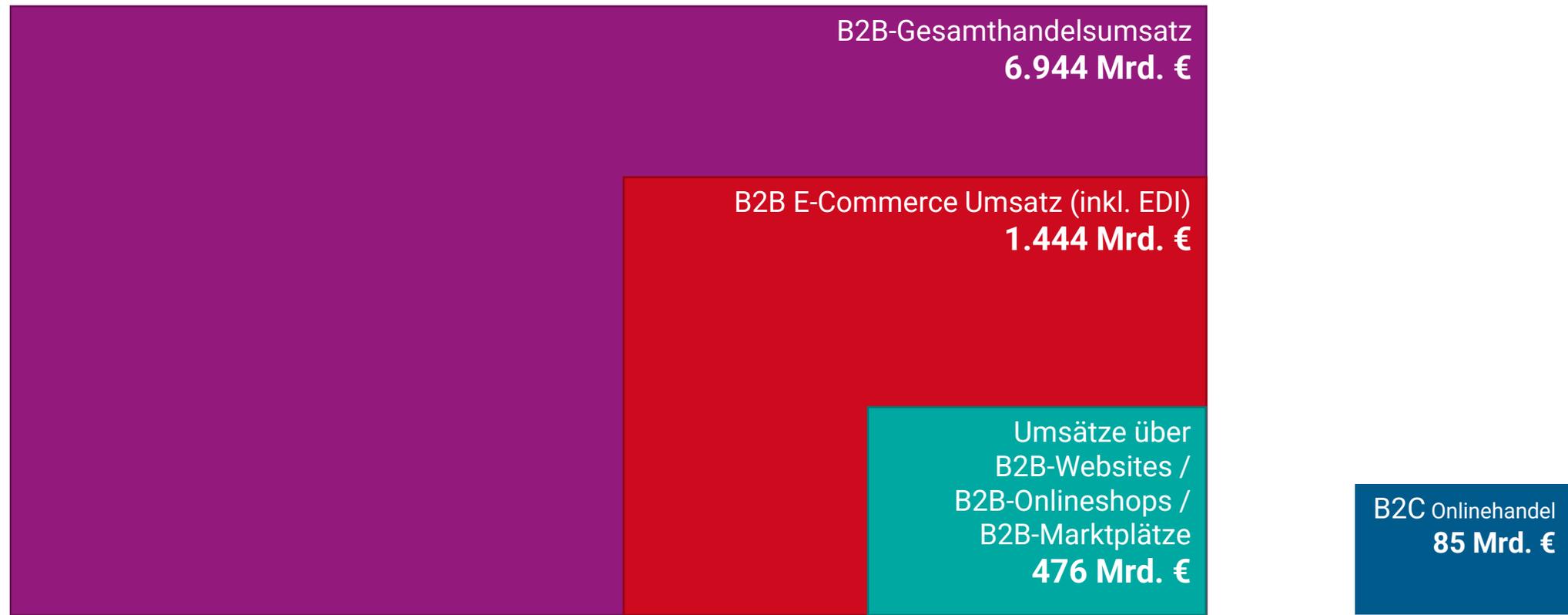
...



# Onlineshift bleibt stabil



# B2B-Handel in Deutschland 2023



# B2B-E-Commerce Kanäle mit starkem Wachstum

**EDI**

jährliches Umsatzwachstum  
2012-2023

7 %

**Website / Onlineshop / Marktplätze**

jährliches Umsatzwachstum  
2012-2023

**21 %**



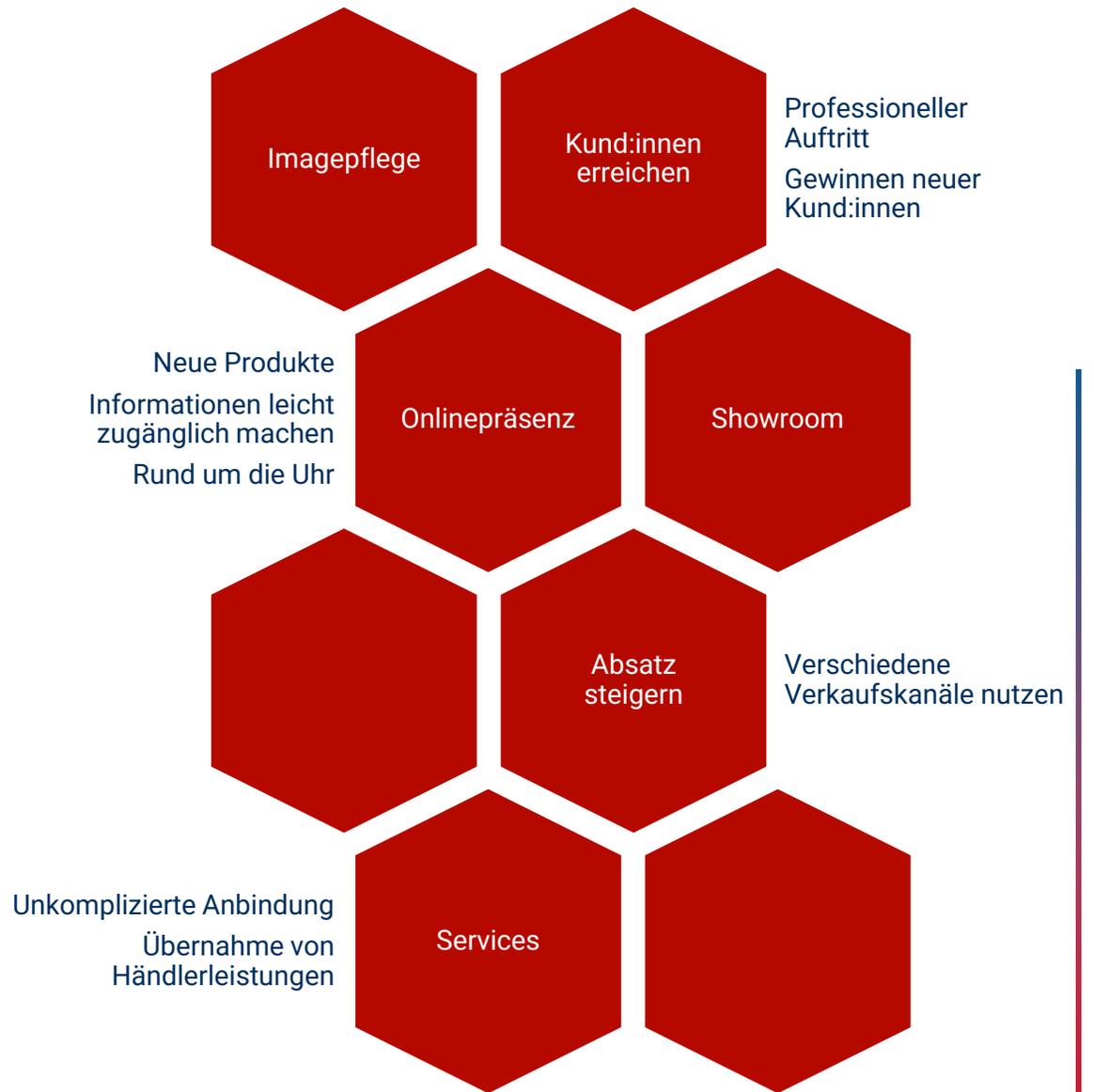
# SICHTBAR WERDEN – OPTIONEN FÜR HÄNDLER

# Zahnräder der Onlinesichtbarkeit



**Kund:innen im Fokus**





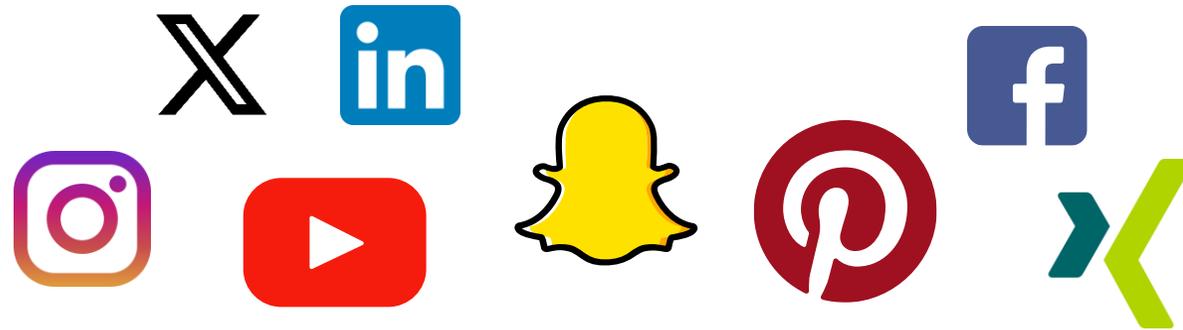
# VERTRIEBS- UND VERMARKTUNGSPLATTFORMEN

Plattformen

## Marktplätze



## Social Media



# Nutzung von Social Media



# Social Media werden auch im beruflichen Kontext genutzt

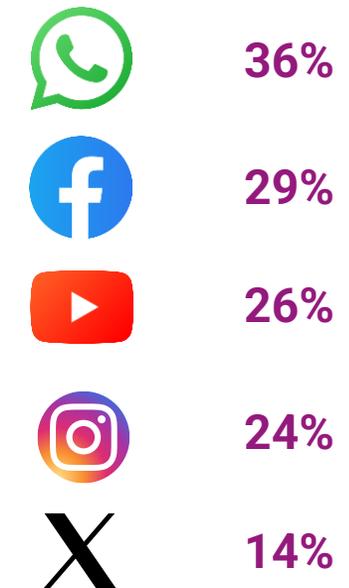
## Berufliche Netzwerke



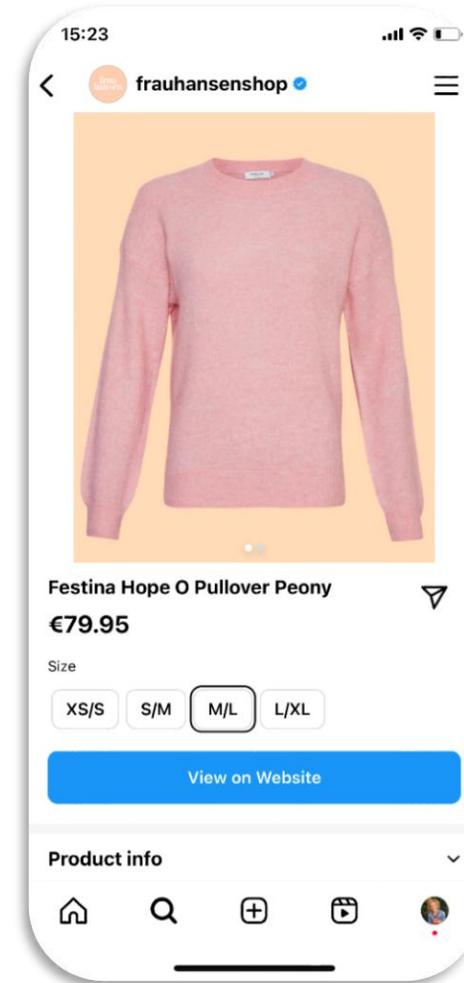
## Nutzung im beruflichen Kontext



## Private Netzwerke



# Shoppable Posts



- Inspirationsbild
- z.B. Verbindung zu online und offline schaffen!

Quelle: Instagram: [FRAU HANSEN \(@frauansenshop\)](#) • [Instagram-Fotos und -Videos](#)

# Sichtbarkeit auf neuen Wegen



**B2B-Marketing mit Testimonials und Influencern**  
(Sophia Thomalla)

**Social Media als Kommunikationskanal nutzen**  
(Facebook und Instagram)

# VERSCHMELZUNG VON B2B UND B2C



Berlin bei eBay

Wonach suchen Sie?

Möbel & Wohnen Garten & Terrasse Auto & Motorrad: Teile Baby Beauty & Gesundheit Büro & Schreibwaren Business & Industr Mehr

eBay Deine Stadt > Berlin >

**Berlin bei eBay**  
Einkaufen bei lokalen Händler\*innen auch online

Über unsere Stadt →

eBay > Business & Industrie

**Business & Industrie**

Stöbern in Kategorien

- Agrar, Forst & Kommune
- Automation, Antriebe & Motoren
- Baugewerbe
- Baustoffe & Bauelemente
- Befestigungsteile & Eisenwaren
- Büro & Schreibwaren
- Dienstleistungen
- Druckerei & Copyshop
- Elektronik & Messtechnik
- Fertighausbausätze

**Das Passende für Profis**  
Alles, was du brauchst, an einem Ort

amazon

Amazon  
Kleine Unternehmen

Entdecken Sie Produkte  
von kleinen Unternehmen  
aus Deutschland

amazon business

Für Ihr Unternehmen Funktionen entdecken Mehr erfahren Blog Kontaktieren Sie uns

**Vereinfachen Sie Ihren Firmeneinkauf**

Bei Amazon Business finden Sie die Auswahl und Bequemlichkeit, die Kunden an Amazon schätzen - mit besonderen Vorteilen für Unternehmen, um Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren

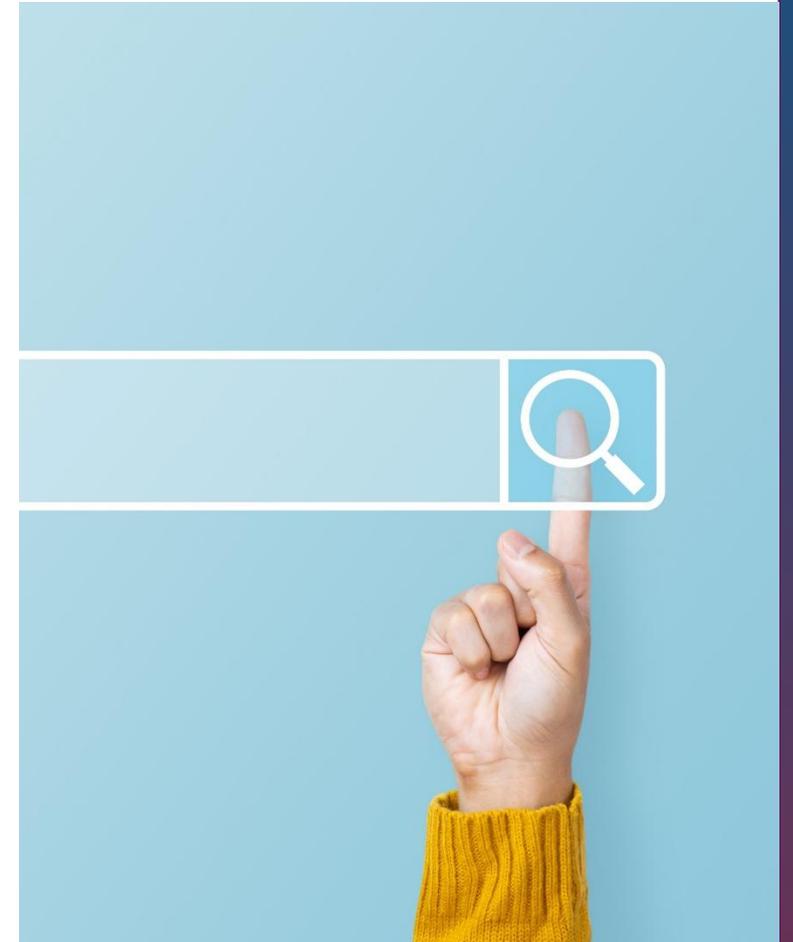
Mehr erfahren

# MARKTPLÄTZE VOR DEM KAUF

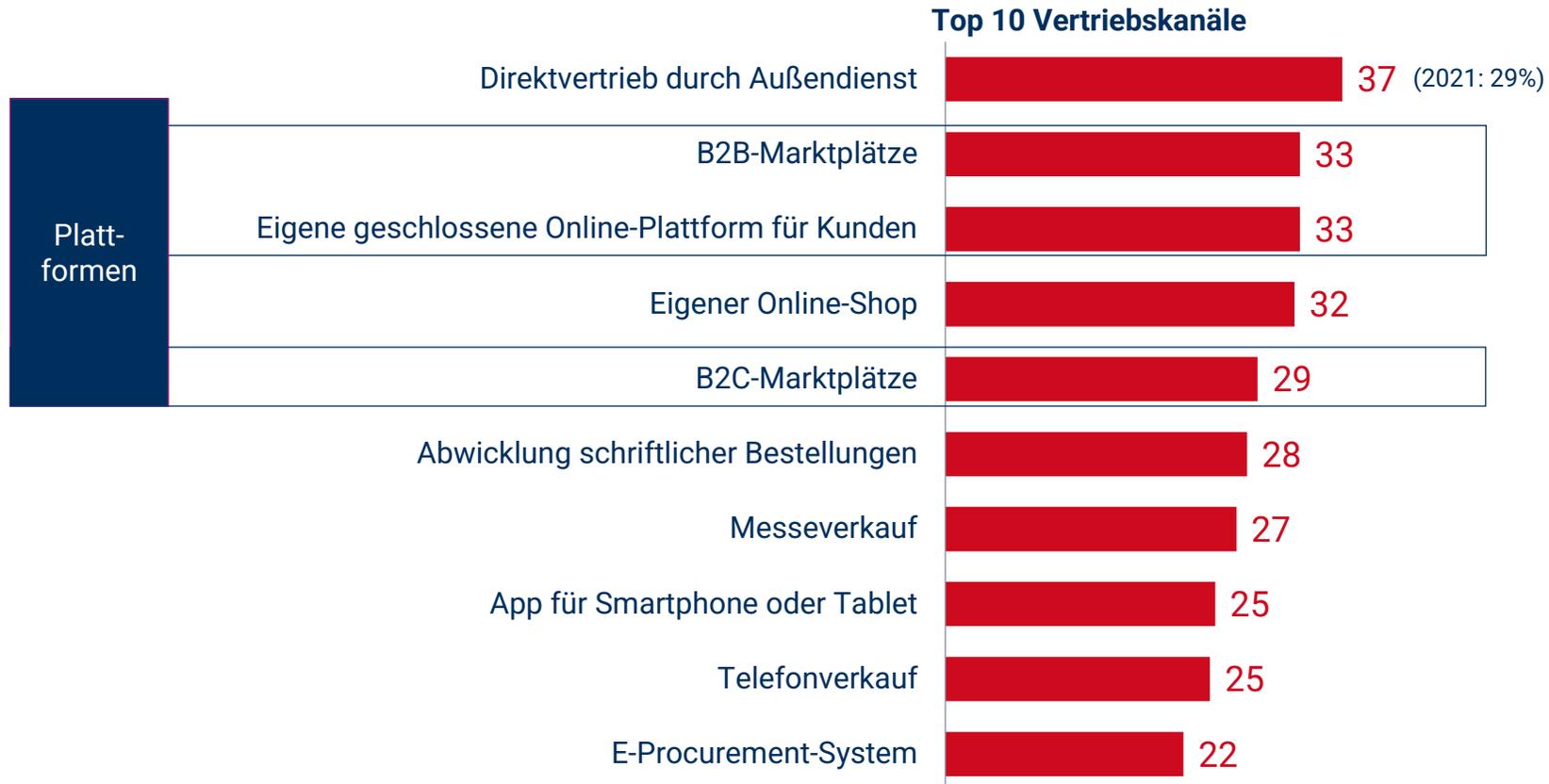
## Informationsquellen vor dem Onlinekauf



## Informationsquellen vor dem stationären Kauf



# Onlinevertriebswege sind sehr relevant







# CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN



Umsatzsteigerung



Nutzung der Reichweite



Neukundengewinnung



Steigerung der Bekanntheit



Hohe Provision



Große Konkurrenz



Starke Abhängigkeit



Hoher technischer Aufwand





Verantwortlichkeiten festlegen

Relevante Kanäle nutzen

Wettbewerber identifizieren

Zielgruppen kennen (lernen)



Mehrwert

Voraussetzungen prüfen

Konzept entwickeln



# KONTAKT



## Mittelstand-Digital Zentrum Handel

IFH Köln

Dürener Straße 401 b

50858 Köln

[j.frings@ifhkoeln.de](mailto:j.frings@ifhkoeln.de)

+49 (0) 221 94 36 07 – 833

[digitalzentrumhandel.de](https://digitalzentrumhandel.de)



Julia Frings