

Mehr als „Elektronischer Handel“



Vorteile durch E-Commerce

- **Für den Anbieter**
 - Geringere Transaktionskosten
 - Mehr Kontrolle über vor- und nachgelagerte Prozesse bei Zulieferern und Distributionspartnern
 - Verbesserte Pflege der Kundenbeziehungen
 - Zugang zu größerem Marktplatz
 - Neue, performante Marketingkanäle
 - Preisvorteile durch Ausschluß der Intermediäre

Neue Perspektiven durch E-Commerce

- **E-Commerce eröffnet Perspektiven für neue Geschäftsmodelle**
 - virtuelle Communities (z.B. Auktionen)
 - neue Kommunikationsmöglichkeiten (z.B. Verbraucherschutzcommunities)
 - Neue Geschäftsideen (z.B. Powershopping)
 - Neue Märkte
- **E-Commerce ist Neuland**
 - riesiges Spektrum neuer Möglichkeiten
 - aber auch Risiken sind vorhanden, die es abzuwägen gilt

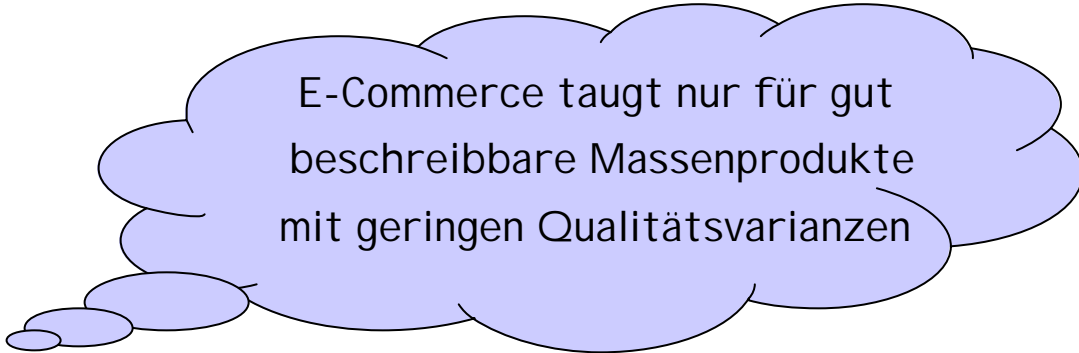
Strategien für KMU

- **Jedes Unternehmen braucht eine E-Commerce-Strategie**



Nach sorgfältiger Planung eines schlüssigen Konzeptes den Schritt in's Online-Business wagen und dabei von den Fehlern der anderen lernen.

...nur für spezielle Produkte



E-Commerce taugt nur für gut beschreibbare Massenprodukte mit geringen Qualitätsvarianzen

- Nach ersten „Pilotversuchen“ stellen fast alle Anbieter ihr komplettes Sortiment online
- Welche Produkte in Frage kommen, sieht man beim B2B... Strom, Chemikalien, Rohstoffe etc.
- Jüngstes Beispiel: Travelocity