



Einkauf wie bei Profis

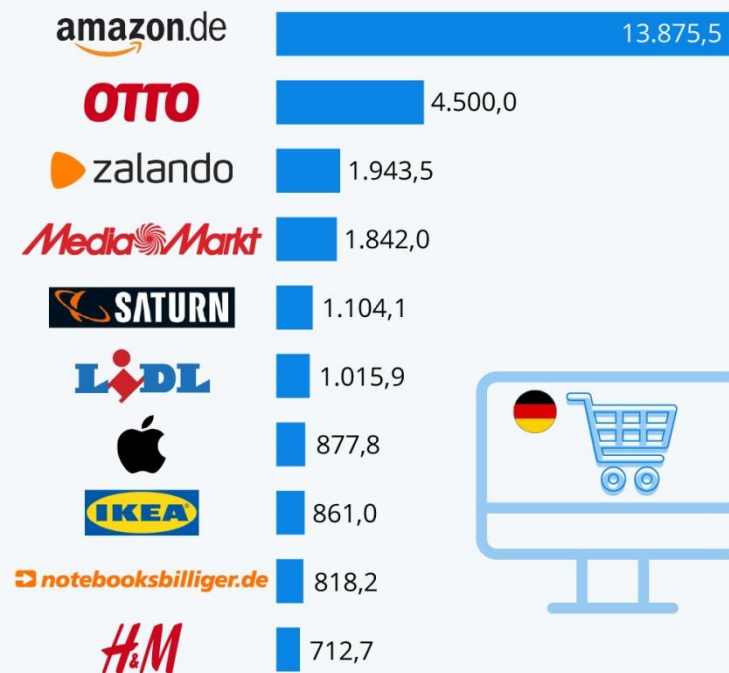
Wichtige Kennzahlen des E-Commerce in Deutschland



- **Umsatzvolumen:** Im Jahr 2023 betrug das Umsatzvolumen im deutschen E-Commerce 79,7 Milliarden Euro, was einem Rückgang von 11,8 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. *(Quelle: Reuters)*
- **Prognose für 2025:** Bis 2025 wird ein Anstieg des Umsatzes auf 91 Milliarden Euro erwartet – ein Zeichen für eine schrittweise Markterholung. *(Quelle: einzelhandel.de)*
- **Internetdurchdringung:** Im Jahr 2023 lag die Internetdurchdringung in Deutschland bei 93 %, wobei über 77 % der Bevölkerung online einkaufen. *(Quelle: WareDock)*
- **Beliebtheit des Online-Shoppings:** Im Jahr 2024 tätigten 83 % der deutschen Internetnutzer Online-Einkäufe. Damit liegt Deutschland auf Platz acht unter den EU-Ländern in dieser Kategorie. *(Quelle: Statistisches Bundesamt)*
- **Beliebteste Warengruppen:** Die beliebtesten Kategorien im Online-Handel sind Mode, Elektronik und Lebensmittel. Das Interesse an Körperpflegeprodukten nimmt ebenfalls zu. *(Quelle: Reuters)*
- **Mobile Commerce:** Die Mehrheit der Deutschen bevorzugt Smartphones für Online-Käufe – sie machen 55 % des gesamten Online-Einzelhandelsumsatzes aus.

Die Top 10 Onlineshops in Deutschland

In Deutschland erwirtschaftete Umsätze 2020
(in Mio. Euro)*



* Umsatzangaben beruhen auf Unternehmensinformationen und Statista-Hochrechnungen

Quelle: Statista/EHI - E-Commerce Markt Deutschland 2021

Top-3-Marktplätze in Deutschland

Bruttohandelsvolumen 2021 (in Mrd. Euro)*



* Werte beruhen auf EHI-Unternehmensbefragung, Unternehmensinformationen und eCommerceDB-Hochrechnungen

Quelle: eCommerceDB/EHI - E-Commerce Markt Deutschland 2022

- **Wachstum des Social Commerce:** Es wird erwartet, dass der Umsatz im Social Commerce bis 2025 7,1 Milliarden US-Dollar erreicht und bis 2028 auf 9 Milliarden US-Dollar ansteigt. (*E-commerce Germany News*)
 - **Erholung nach der Pandemie:** Nach einem Rückgang im Jahr 2023, verursacht durch die COVID-19-Pandemie, wurde im Jahr 2024 ein leichter Umsatzanstieg von 1,1 % verzeichnet, womit ein Volumen von 80,6 Milliarden Euro erreicht wurde. (*Reuters*)
- **Verbrauchererwartungen:** Deutsche Verbraucher stellen zunehmend höhere Anforderungen an Komfort, Liefergeschwindigkeit und personalisierten Service, was Innovationen im E-Commerce-Bereich antreibt.





- **Verbreitung des Online-Einkaufs:** Etwa 99 % der erwachsenen Bevölkerung in Deutschland kaufen online ein, was auf eine nahezu vollständige Akzeptanz des E-Commerce hinweist.
- **Einkaufsfrequenz:** Rund 39 % der Online-Käufer tätigen mindestens einmal pro Woche einen Einkauf, was auf eine regelmäßige Nutzung von Online-Kanälen für den Erwerb von Waren hindeutet.
- **Beliebte Produktkategorien: Mode (Kleidung und Schuhe):** Die beliebteste Kategorie – etwa zwei Drittel der Käufer bestellten im Jahr 2024 Produkte aus diesem Bereich online.

Der E-Commerce in Deutschland und weltweit befindet sich in einer Phase dynamischer Entwicklung, die durch technologische Innovationen, geopolitische Veränderungen und steigende Kundenerwartungen geprägt ist.

- **Online-Shops und Marktplätze dominieren den Markt vollständig:** Praktisch der gesamte Umsatz im Bereich des elektronischen Handels – rund 100 % – wird über klassische Online-Shops oder große digitale Marktplätze wie Amazon, Zalando oder Otto generiert. Diese Formate bieten Skaleneffekte, hohe Sichtbarkeit und eine breite Produktauswahl, wodurch sie sowohl für Anbieter als auch für Verbraucher besonders attraktiv sind.
- **Eigene Online-Shops von Herstellern spielen nur eine untergeordnete Rolle:** Trotz des wachsenden Trends zur Direktvermarktung (Direct-to-Consumer) gelingt es nur wenigen Herstellern, mit ihren individuellen Webshops signifikante Marktanteile zu erreichen. Der Hauptgrund dafür liegt im hohen Aufwand für Reichweitenaufbau, Kundenbindung und Logistik, den große Plattformen effizienter abdecken können.
- **Globale politische und wirtschaftliche Unsicherheiten beeinflussen den Markt stark:** Sanktionen – insbesondere seitens der USA – sowie Störungen in den internationalen Lieferketten wirken sich unmittelbar auf die Verfügbarkeit vieler Waren, deren Preise und auch auf die Angebotsbreite im E-Commerce aus. Diese Faktoren zwingen Unternehmen zu einer flexibleren Beschaffungsstrategie und oft auch zur Lokalisierung ihrer Lieferquellen.
- **Das Wachstum des elektronischen Handels bleibt ungebrochen:** Trotz wirtschaftlicher Schwankungen und Marktsättigung in bestimmten Segmenten wächst der E-Commerce weiterhin – insbesondere durch neue Technologien, mobile Nutzung, soziale Netzwerke und innovative Logistiklösungen. Neue Zielgruppen werden erschlossen und der Wettbewerb verschärft sich.
- **Kundenerwartungen steigen kontinuierlich:** Verbraucher legen zunehmend Wert auf einfache Bestellprozesse, personalisierte Angebote, schnelle und transparente Lieferung sowie exzellenten Kundenservice. Diese wachsenden Ansprüche setzen Händler unter Druck, ihre Systeme und Prozesse laufend zu optimieren.

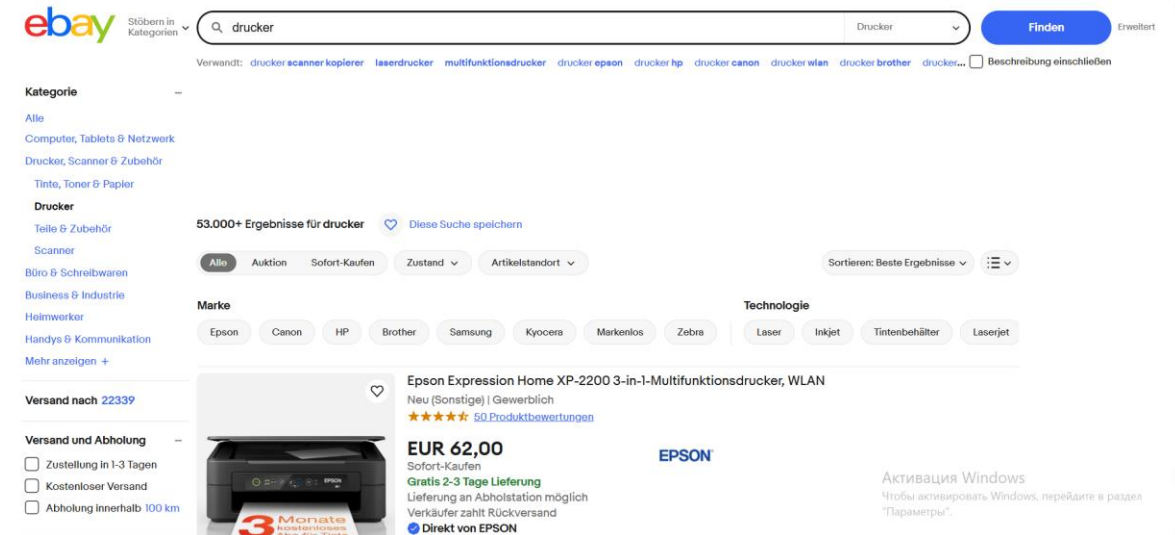
Insgesamt zeigt sich: **Der E-Commerce-Markt ist nicht nur stabil, sondern zukunftsorientiert, wettbewerbsintensiv und kundengetrieben.** Unternehmen, die hier bestehen wollen, müssen technologische Agilität, logistische Effizienz und ausgeprägte Kundenorientierung miteinander verbinden

Bei diesem Mann ist der Drucker kaputt und er möchte dringend einen neuen kaufen.



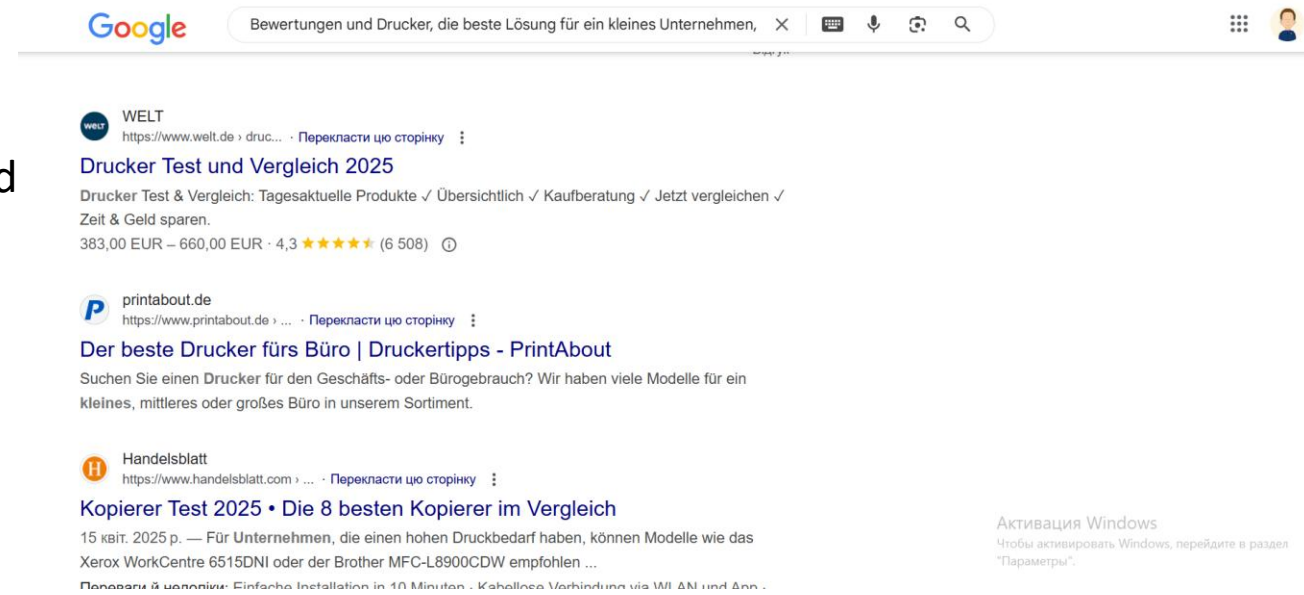
Und er ging zu EBAY, um ein neues zu kaufen.

So kaufen Sie einen Drucker

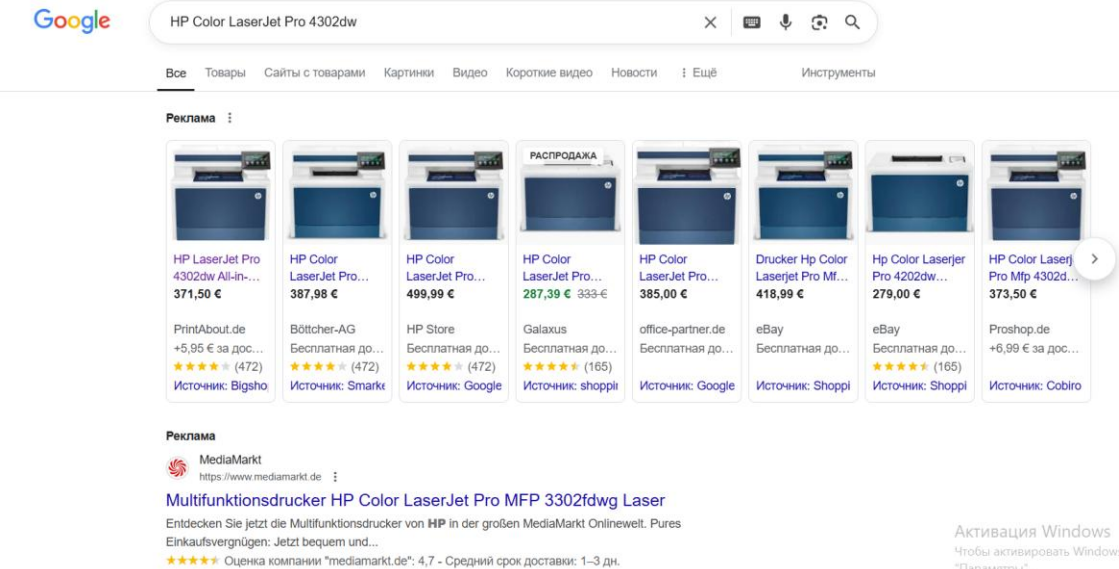


Er steht vor einer riesigen Auswahl an Druckern verschiedenster Marken, Modelle und Ausstattungen. Als ernsthafter und überlegter Mensch trifft er keine vorschnellen Entscheidungen. Stattdessen beschließt er, zunächst Informationen über die auf dem Markt verfügbaren Geräte zu sammeln und zu analysieren. Sein Ziel ist es, **die beste Lösung im Hinblick auf Preis-Leistungs-Verhältnis** zu finden – ein Gerät, das zuverlässig, funktional und wirtschaftlich im Betrieb ist.

Er hat **zehn Übersichtsartikel und drei Foren** durchforstet und **mehr als fünf Stunden** auf die Recherche verwendet. Schließlich kam er zu einem klaren Ergebnis: **Der HP LaserJet Pro 4302dw – ein Laserdrucker – ist genau das, was er braucht.**



So kaufen Sie einen Drucker



Sein Unternehmen steht noch ganz am Anfang, und er bemüht sich, den Drucker zu einem möglichst günstigen Preis zu kaufen. Im Internet fand er **mehr als zehn Anbieter**, die dieses Modell liefern können.

Nach einer ersten Bewertung der Unternehmen **wählte er fünf Hauptlieferanten aus** und schickte ihnen eine Anfrage zur Preisgestaltung.

Da er bemerkte, dass die Anbieter großes Interesse am Verkauf dieses Druckers zeigten, **entschloss er sich, eine kleine Ausschreibung (Mini-Tender) durchzuführen**, bei der er die Angebote der Firmen gegeneinander ausspielte, um einen besseren Rabatt zu erzielen.

Dieser gesamte Prozess dauerte **drei Tage**. Danach **wählte er den passenden Anbieter aus und bestätigte die Bestellung**.

Da er jedoch nicht darauf geachtet hatte, dass der Anbieter aus Dresden kam, **musste er über fünf Tage auf die Lieferung warten**.



So kaufen Sie einen Drucker



Er hat für diesen Prozess **15 Stunden** aufgewendet, die er weder mit seinem Geschäft noch mit seiner Familie verbracht hat. Bei einem Stundenlohn von **ungefähr 20 Euro** hat er **fast 300 Euro** für den gesamten Prozess ausgegeben.

Er kaufte den Drucker **15 % günstiger als auf Amazon**, was fast **80 Euro** ausmachte — ein sehr gutes Ergebnis für ein junges Unternehmen.

Aktion	Tage/Stunden
Bewertung des Marktes und Auswahl des optimalen Druckermodells	10 Stunden
Auswahl der Lieferanten	5 Stunden
Durchführung der Ausschreibung / Rabatt erhalten	3 Tage
Lieferung der Waren	5 Tage
Gesamtdauer	8 Tage 15 Stunden

So kaufen Sie einen Drucker

Alle Online-Shops arbeiten nach der „Hammer-Logik“ – sie verkaufen Marken und Produkte. Sie erstellen Regeln und Angebote, die den Kunden dazu bringen, **einen Großteil der Arbeit selbst zu erledigen.**

Wie wir zuvor gesehen haben, kostet das nicht nur viel **Zeit**, sondern auch **Geld**.



Kann man auch anders einkaufen?

Ja! Anstatt selbst Stunden mit Auswahl, Vergleich, Preisverhandlungen und Bestellungen zu verbringen, kann der Kunde ein **fertiges Lösungspaket** kaufen.

Das ist ein Ansatz, bei dem nicht das Produkt, sondern **das Ergebnis verkauft wird** – und das spart **Zeit, Aufwand und Geld**.



Einkauf wie bei Profis

Produkte

Katalog > Alles fürs Büro > Computertechnologie > Multifunktionale Druckgeräte

Multifunktionsgerät Laser, monochrom, A4 35 Seiten pro Minute, USB/Ethernet, 600 x 600 dpi, ADF/Duplex

*Drucktechnologie: Laser Drucktyp: Monochrom Maximales Papierformat: A4 Druckgeschwindigkeit (mindestens): 35 Seiten pro Minute Maximales Druckvolumen pro Monat (nicht weniger): 50.000 Verbindungsschnittstelle: USB/Ethernet Druckauflösung (mindestens), dpi: 600x600 Scanauflösung (nicht weniger), dpi: 1200 x 1200 Automatischer Dokumenteneinzug (ADF): Ja Automatischer beidseitiger Druck: Ja Faxfunktion: Nein

min 350.00 - max 750.00

Anzahl der Lieferanten: 2

Multifunktionsgerät Laser, monochrom, A4 35 Seiten pro Minute, USB/Ethernet, 600 x 600 dpi, ADF/Duplex/Fax

*Drucktechnologie: Laser Drucktyp: Monochrom Maximales Papierformat: A4 Druckgeschwindigkeit (mindestens): 35 Seiten pro Minute Maximales Druckvolumen pro Monat (nicht weniger): 50.000 Verbindungsschnittstelle: USB/Ethernet Druckauflösung (mindestens), dpi: 600x600 Scanauflösung (nicht weniger), dpi: 1200 x 1200 Automatischer Dokumenteneinzug (ADF): Ja Automatischer beidseitiger Druck: Ja Faxfunktion: ja

min 455.00 - max 634.00

Anzahl der Lieferanten: 2

Mehr anzeigen

Активация Windows

Geben Sie eine Bestellung auf, geben Sie die Lieferadresse und Kontaktdaten des Empfängers sowie weitere wichtige Informationen an.

Wählen Sie eine von unseren Spezialisten erstellte technische Spezifikation für das Produkt, das Ihren Anforderungen am besten entspricht und über die größte Anzahl von Lieferanten verfügt. Außerdem können Sie die ungefähre Druckerkapazität sehen.

https://office-buy.pro/de/cart

Multifunktionsgerät Laser, monochrom, A4 35 Seiten pro Minute, USB/Ethernet, 600 x 600 dpi, ADF/Duplex

*Drucktechnologie: Laser Drucktyp: Monochrom Maximales Papierformat: A4 Druckgeschwindigkeit (mindestens): 35 Seiten pro Minute Maximales Druckvolumen pro Monat (nicht weniger): 50.000 Verbindungsschnittstelle: USB/Ethernet Druckauflösung (mindestens), dpi: 600x600 Scanauflösung (nicht weniger), dpi: 1200 x 1200 Automatischer Dokumenteneinzug (ADF): Ja Automatischer beidseitiger Druck: Ja Faxfunktion: Nein

350.00

Gesamtbetrag: 350

Versandinformationen

Name der Firma	Vollständiger Name	
<input type="text" value="Firmennamen eingeben"/>	<input type="text" value="Geben Sie den vollständigen Namen ein (Nachname, Vorname, zweiter Vorname)"/>	
Email	Telefonnummer	
<input type="text" value="E-Mail eingeben"/>	<input type="text" value="+38() _ _ _"/>	
Lieferadresse	Adresse für die Zusendung von Unterlagen	Liefertermin
<input type="text" value="Lieferadresse eingeben"/>	<input type="text" value="Geben Sie die Adresse ein, an die Dokumente ges"/>	<input type="text" value=""/>

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Einkauf wie bei Profis

BuyPro запрошує Вас прийняти участь у торгівлі.
 Для участі в торгах Вам необхідно перейти за: [посиланням](#).
 Якщо Ви забули свій пароль для входу в систему, [використовуйте](#).

- У разі виникнення проблеми або питання Ви можете звернутися:
- Консультації/технічні питання щодо роботи на сайті тендерних закупівель: тех. підтримка BuyPro - онлайн чат доступний з 9:00 – 18:00 (GMT +3);
 - На питання по характеристикам закупівель товарів готовий відповіді;
 - Вимоги до Постачальників наявність діючого договору з майданчиком BuyPro — [договір](#), та прийняття регламенту [регламенту](#);
 - Інструкції з використання системи доступні для [посилань](#).

Нова заявка

Центрикатор	3698
Компанія замовник	Сайт www.buypro.ua
Тип Заявки	Звичайна заявка
Назва заявки	ЗАЯВКА З САЙТА
Автор заявки	Адмін Компанії
Адреса поставки ТМЦ	Вольтсдорфер Вег 180-А
Бажана дата поставки	30/05/2025 22:00:00

Активаци
 Чтобы актив
 Параметры

Alle Lieferanten erhalten Informationen zur Drucker-Kaufanfrage

In einem speziellen IT Systeme unterbreitet der Lieferant einen Preisvorschlag für den Drucker unter Angabe der Marke, der Hauptmerkmale und der Lieferbedingungen.

Wählen	Ausschreibungsnummer	Antragsnummer	Aktionen	Kunde	Der Autor des Kaufantrags	Адреса доставки ТМЦ	Bestellanforderungsdetails	Dateien	Waren
support@buypro.team	9051	3698		Сайт www.buypro.ua	Адмін Компанії	Voiksdorfer Weg 180-А	Название компании: Трау. Доп. описание: Срочно. Email: leontyevm@gmail.com		Multifunktionsger Laser, monochrom 35 Seiten pro Min USB/Ethernet, 600 dpi, ADF/Duplex C *Drucktechnologie Drucktyp: Monoch Maximales Papier A4 Druckgeschwi (mindestens): 35 pro Minute Maxim Druckvolumen pro (nicht weniger): 5 Verbindungsschn USB/Ethernet Druckauflösung (mindestens): dpi 600x600 Scanauf (nicht weniger), d x 1200 Automatische Dokumenteneinzl (ADF): Ja Autom beidseitiger Druck Faxfunktion: Nein

Einkauf wie bei Profis

Статус	ДП	Постачальник	Пошта	Товар	Товар постачальника	Коментар	Од. виміру	Кількість	Ціна	Сума
		АВТОДИСТР...	aleksandr...	Датчик Nox...	2139930	DAF	од.	1	19 463.00	19 463.00
		ОМЕГА АВТО...	kojuhar.bo...	Датчик Nox...	Датчик Nox...	Виробник Dinex	од.	1	8 833.00	8 833.00
		КПП ЦЕНТР...	kyiv2@kpp...	Датчик Nox...	Датчик Nox...	DAF	од.	1	19 000.00	19 000.00
		СКУБА УКРА...	dmitry.shi...	Датчик газ...	DAF OE 2...		шт.	1	11 666.66	11 666.66
		СКУБА УКРА...	dmitry.shi...	Датчик Nox...	DAF OE ...		од.	1	17 905.00	17 905.00
		INTER CARS...	skholov@i...	Датчик Nox...	080.873-00	080.873-00 - виробник петерс 3-4 дні можна привезти DAF-2129822 - даф оригінал можемо привезти з Польщі 7-10 днів термін виконання поставки	од.	1	8 034.44	8 034.44
		INTER CARS...	skholov@i...	Датчик газ...	DAF-2129822		шт.	1	11 053.40	11 053.40
		АВТОФАСТЕР...	kyiv-sales...	Датчик Nox...	Датчик NOx		од.	1	7 998.00	7 998.00
		АВТОДИСТР...	Igor.Ieono...	Датчик Nox...	DI 22035A	DINEX	од.	1	8 758.35	8 758.35
		BuyPro.tu...	truckparts...	Датчик газ...	Датчик тем...	Пропозиція від прямого постачальника запчастин для авто DAF - ТОВ "Транспартс Україна ЛТД"	шт.	1	12 333.33	12 333.33
		BuyPro.tu...	truckparts...	Датчик Nox...	Датчик NOx...	Пропозиція від прямого постачальника запчастин для авто DAF - ТОВ "Транспартс	од.		22 583.33	22 583.33

Innerhalb von 2 bis 4 Stunden erhält der Kunde eine Liste aktueller Angebote

von geprüften Anbietern – mit Produkten und Marken, die genau auf seinen Bedarf abgestimmt sind und die jeweilige Aufgabe optimal lösen.

Anschließend **wählt der Kunde aus der Angebotsliste**, beginnend mit dem preislich günstigsten. Sollten **Merkmale, Zahlungsbedingungen oder Lieferzeiten nicht passen**, wird das Angebot abgelehnt und der Kunde **geht zum nächsten Vorschlag über**. So geht es weiter, bis **der passende Anbieter ausgewählt ist**.



Nach der Auswahl des passenden Anbieters **wird die Bestellung automatisch an ihn übermittelt.**

Er bearbeitet den Auftrag und **liefert die Ware – zusammen mit anderen Bestellungen des Kunden, falls vorhanden.**



Sobald die Ware eingetroffen ist, **bestätigt der Käufer den Erhalt im System,**

und **erst danach erfolgt die Zahlung.**

Bei Problemen oder Reklamationen **unterstützt BUYPRO bei der schnellen Klärung.**

Einkauf wie bei Profis

Aktion	Tage/Stunden
Bewertung des Marktes und Auswahl des optimalen Druckermodells	10 min
Auswahl der Lieferanten	0
Durchführung der Ausschreibung / Rabatt erhalten	10
Lieferung der Waren	2 Tage
Gesamtdauer	2 Tage 20 Minuten

- Die Auswahl des gewünschten Produkts dauert **nur 10 Minuten**, da wir **die Marktbewertung bereits durchgeführt** und die **technischen Spezifikationen definiert haben**.
- Die **Lieferantensuche entfällt für den Kunden** – wir haben diesen Schritt bereits übernommen.
- Auch die **Ausschreibung wird nicht vom Kunden durchgeführt**, sondern erfolgt **vollautomatisch über das System**.
- Die Auswahl des besten Angebots dauert **ebenfalls ca. 10 Minuten**, und in der Regel wird das **beste Angebot ausgewählt** – da es von **erfahrenen und systemvertrauten Anbietern** stammt, meist **großen und strukturierten Unternehmen**.



Der Online-Shop für Privatkunden ist Teil eines umfassenden Beschaffungssystems für kleine und mittlere Unternehmen.

Er schafft einen **komfortablen Vertriebskanal für systematische und zuverlässige Lieferanten** und bietet zugleich **hervorragende Einkaufsbedingungen für die Kunden.**



DANKE SCHÖN!