

So funktioniert dezentraler E-Commerce bei Electronic Partner

☒ Dezentraler E-Commerce? Hierbei handelt es sich um einen strategischen Ansatz, der vor allem für Einkaufsverbände wie Expert oder Electronic Partner (EP) interessant ist. Das Prinzip basiert auf einer Verteilerseite-Website, die den Kunden auf die lokalen Online-Shops weiterführt. Wie das funktioniert, lässt sich am Beispiel von EP erklären.

Stephan Meixner von neuhandeln.de hat sehr anschaulich das neue Online-Vertriebskonzept von EP in sieben Schritten beschrieben. Zusammengefasst läuft das Konzept darauf hinaus, dass der Kunden auf einer zentralen Webseite startet, in dem alle Produkte von EP gelistet und mit einem Maximalpreis gedeckelt sind.

Nun wird es dezentral. Dem Kunden werden anschließend, abhängig von seiner Postleitzahl, Angebote von Händlern aus der Umgebung präsentiert. Den Kauf selber tätigt der Kunde dann bei dem EP-Shop seiner Wahl.

Das spricht für das Konzept

Die Zentralmarke EP verfügt im Vergleich zu den lokalen EP-Partnern über eine höhere Bekanntheit. Dies erleichtert den Einstieg in die Produktsuche.

Der EP-Partner vor Ort erhält den vollen Umsatz aus dem Verkauf und nicht nur eine Provision. Dies könne ein psychologischer Anreiz für die Händler sein, sich dieser Strategie anzuschließen.

Das spricht gegen das Konzept

Teilnehmende EP-Händler müssen zusätzlich zu ihren Aufgaben im Ladengeschäft operative Tätigkeiten aus der Abwicklung des Online-Geschäftes selber übernehmen. Über eine Dropshipping-Strategie ließe sich dieser Aufwand jedoch reduzieren, schlägt Meixner vor.

Preistransparenz innerhalb der EP-Partner. Da es auch EP-Händler gibt, die nur im Web verkaufen, können diese Produkte in der Regel günstiger anbieten. Die Multichannel-Händler müssen sich also gegen die Pure-Player durchsetzen.

“EP-Händler können zwar immer argumentieren, dass Kunden bei Fragen einen lokalen Ansprechpartner haben. Ob Kunden deshalb für Produkte mehr bezahlen, bezweifle ich aber. Dazu kommt: Das Service-Argument sticht nicht mehr, sobald ein anderer EP-Händler dieselbe Ware günstiger verkauft.”