

W E L K O M

# E-Commerce kansen in Duitsland

Omnichannel stimuleert online-business!

Jan Temmink - WTC NL

World Trade Day - 20 mei 2021

# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Inhoud

- Marktomvang
- Belangrijke aspecten
- Kansen
- Praktijkcase
- Succesfactoren
- Enkele tips



# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Marktomvang

- 2020 t.o.v. 2019: +11,6% stijging tot 37,52 miljard €
- Platformen domineren met ca. helft (46,9% = 17,61 miljard €) van dit marktvolume
- Top-3 platformen:  
Amazon.de



# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Top-down E-Commerce markt

- Na de platformen op pos. 2: mode/kleding en pos. 3: cons.electronica, m.n. Mediamarkt.de en Notebooksbilliger.de
- Meubelen-woonaccessoires: omzetgroei Wayfair.de
- Levensmiddelen: omzetgroei Rewe
- Regionale onlinesupermarkten-  
bijv. com4buy.de (Gronau) en



Bron: E-Commerce Markt Deutschland 2020

# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Belangrijk zijn:

- Certificaten – keurmerken – Trusted Shops (= kopersbescherming)
- Gemak: 'Produktauswahl > Warenkorb > kostenpflichtige Bestellung'
- Omnichannel: 'clicks & bricks' – webshop ter ondersteuning fysieke winkel - Click & Collect; Click & Reserve (bij meerdere filialen)



# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Belangrijk zijn:

- Trend: door schaalvergroting (o.a. door overnames) in retail interesse in webshop ter aanvulling
- Argumenten: klantenservice, klantenbinding (ook tijdens pandemie), < winkeldochters, efficiënte inzet verkooppersoneel, maar bovenal .....meer omzet en minder margeverlies aan platformen
- Cross-sell goed benutten: bij dure merkschoenen direct bijpassende riem (met ledercreme) aanbieden



# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Kansen:

- E-Commerce portals doorontwikkelen in niches, stel voor hobbyvissers specifiek op karper
- D2C - Direct To Consumer – de trend om als fabrikant rechtstreeks aan consumenten te leveren
- Bij goede SEO en SEA → klanten in DACH
- Headless E-Commerce - snelle livegang



# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Praktijkcase NL-webshopbouwer

- Headless E-Commerce: scheiding frontend – backend; API ondersteunt datauitwisseling
- Samenwerking met Duits bedrijf met backend database (foto's/maten, teksten) in fashion(merken)
- Duits bedrijf levert leads: retailers die (willen gaan) kiezen voor omnichannel
- Klantcontact (tijdens corona) via telefoon, e-mail en videocalls





# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## Succesfactoren

- Gedegen voorbereiding Duitse marktintroductie (website, datasheets, testimonials NL-klanten, etc.)
- Samenwerking (zoeken/vinden) met Duits bedrijf → geringe acquisitiekosten
- Eigen portal, qua CMS vergelijkbaar met WordPress
- Subsidies digitalisering benutten - o.a. in NRW en Beieren



## Enkele tips

- Kennis vergaren: [bevh.org](http://bevh.org) en [ibi.de](http://ibi.de)
- Laat drie (Duitse) onlinebureau's pitchen
- Kies meetbare KPI's (bijv. CTR en ROAS)
- Nieuwe BTW-wetgeving binnen EU per 1 juli 2021 voor B2C-orders (éénloketsysteem - zie [belastingdienst.nl](http://belastingdienst.nl))



# CONNECTING THE BUSINESS WORLD

## WTC NL wenst jou

