

So erkennen Sie, ob ein Marktplatz Zukunft hat

Die Präsenz auf elektronischen Marktplätzen bedeutet für mittelständische Unternehmen einen nicht unerheblichen Zeit- und damit auch Kostenaufwand. Umso wichtiger ist es für die Firmen, von Anfang an auf das richtige Pferd zu setzen. Anhand der folgenden Kriterien können Sie leicht überprüfen, ob sich die Teilnahme auf einer Plattform lohnt oder nur zum Kostenfaktor wird.

- **Sind die Nutzungsstatistiken Erfolg versprechend?**
Prüfen Sie, wie viele Produkte bzw. Ausschreibungen im Angebot sind und wie viele registrierte Nutzer/Unternehmen eine Plattform hat. Ein großes, viele Bereiche abdeckendes Angebot erhöht die Attraktivität.
- **Wie sieht es mit der Marktpräsenz aus?**
Wie lange ist der Marktplatz bereits aktiv, d. h. wie lange hat er bereits überlebt? Newcomer sind mit besonderer Vorsicht zu genießen. Wer schon länger am Markt ist, hat auf jeden Fall Standfestigkeit bewiesen.
- **Wie attraktiv sind die Mitglieder?**
Gibt es unter den Mitgliedern große Branchenführer, die als Zugpferde für kleine und mittelständische Unternehmen agieren? Wenn das der Fall ist, steigen die Chancen für ein gutes Gedeihen des Portals.
- **Existiert eine ausreichende finanzielle Rückendeckung des Marktplatzes?**
Wer sind die Betreiber (Start-Up, Ausgliederung aus etabliertem Unternehmen, Gemeinschaftsprojekt renommierter Unternehmen, gänzlich unbekanntes Newcomer)? Welche Finanzierungen stehen den Betreibern offen? Um so gesicherter die finanzielle Basis ist, desto größer sind die Überlebenschancen.
- **Wird die Seriosität der teilnehmenden Unternehmen geprüft?**
Handelt es sich bei den anderen Teilnehmern um seriöse Partner? Überprüfen die Betreiber der Plattform die Identität und Bonität von neu einsteigenden Unternehmen? Das ist ein wichtiger Punkt, denn nichts vergrault Marktplatz-Teilnehmer so schnell wie zahlungsunfähige Handelspartner.
- **Wie gut ist das Serviceangebot?**
Bietet der Plattform-Betreiber auch den physischen Transport der Waren? Welche sonstigen Serviceleistungen gibt es? Gibt es Hilfe bei der Systemnutzung? Sind die Geschäfts- und Nutzungsbedingungen klar und verständlich? Wie kundenfreundlich sind die Zahlungsmodalitäten (gibt es z. B. Treuhandkonten oder Sammelrechnungen)?

- **Besteht eine Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit?**
Schon wenige Minuten, die ein Marktplatz offline ist, können unter Umständen gravierende Nachteile bringen, wenn sich beispielsweise in der Zwischenzeit die Preise ändern.
- **Sind die Gebühren gerecht verteilt und transparent?**
Die Gebühren können von Marktplatz zu Marktplatz sehr unterschiedlich ausfallen. Wer für seinen Kunden einen Marktplatz prüft, sollte sich daher die Mitgliedsbeiträge und Transaktionsgebühren genau ansehen. Wichtig sind auch allfällige sonstige Kosten, etwa für spezielle Dienstleistungen. Überprüfen Sie auch, ob diese Kosten gerecht auf Ein- und Verkäufer verteilt sind. Wenn die Einkäufer kostenmäßig benachteiligt werden, wirkt sich das auf die Attraktivität des gesamten Marktplatzes aus.
- **Wie gut ist die technische Integration gelöst?**
Wie gut lassen sich die Abläufe am Marktplatz in den Alltag der teilnehmenden Unternehmen einbauen (können beispielsweise Verkäufe direkt an das Rechnungswesen gemeldet werden)? Je besser die Integration ist, desto mehr kann das Unternehmen einsparen und desto höher ist die Attraktivität des Marktplatzes insgesamt.