



Gerrit Heinemann

# B2B eCommerce

Grundlagen, Geschäftsmodelle und Best Practices im Business-to-Business Online-Handel

- Grundlagen, Besonderheiten und Geschäftsmodelle des B2B eCommerce
- Zeigt die Konsequenzen und Chancen für den Online-Verkauf im B2B
- Mit anschaulichen Best-Practice-Beispielen

Dieses Lehrbuch behandelt die Grundlagen des eCommerce im Bereich Business-to-Business (B2B), bei dem ähnliche Prinzipien der Kundenansprache zu beobachten sind wie im B2C eCommerce. Gerrit Heinemann beleuchtet die Besonderheiten und Geschäftsmodelle des B2B eCommerce, analysiert die digitalen Herausforderungen und zeigt die Konsequenzen und Chancen für den Online-Verkauf im B2B auf. Anerkannte Best-Practice-Beispiele veranschaulichen, wie erfolgreicher B2B eCommerce funktionieren kann und welche Risiken dabei zu beachten sind.

1. Aufl. 2020, XV, 226 S. 75 Abb.

## Printed book

Softcover

[1]27,99 € (D) | 28,77 € (A) | CHF  
31,00

## eBook

[2]19,99 € (D) | 19,99 € (A) | CHF  
24,50

Available from your library or  
[springer.com/shop](https://www.springer.com/shop)

Order online at [springer.com](https://www.springer.com) / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com). / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com).

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

