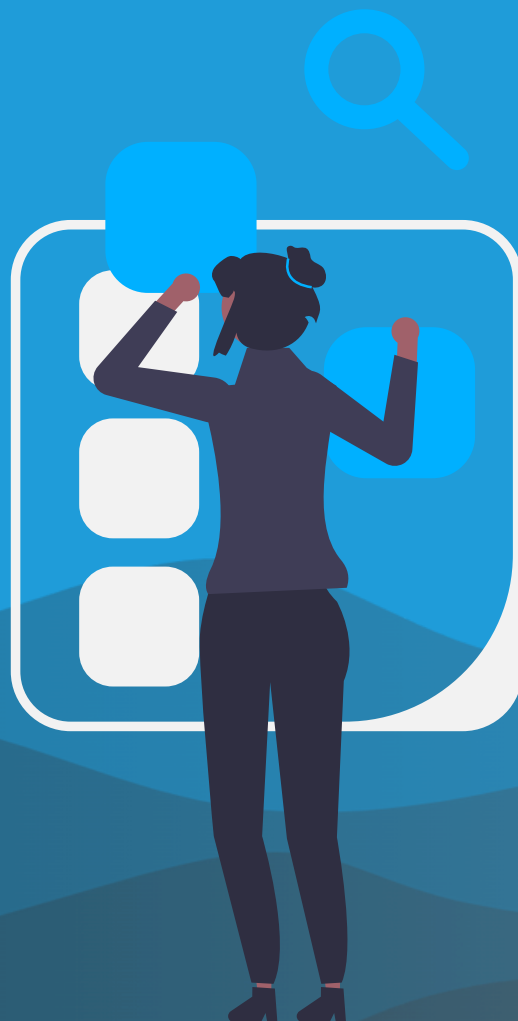


Top 10 Fragen für euren optimalen Marktplatz-Start



Eure Reise zum eigenen Online-Marktplatz

Ein eigener Online-Marktplatz ist mehr als nur ein kurzes Projekt. Es ist eine Reise. Eine Reise, von der ersten Idee über die Planung und Umsetzung bis hin zur fortlaufenden Optimierung und Skalierung eines neuen Geschäftsmodells.

Um unnötige Fehler zu vermeiden, ist es entscheidend, überhaupt zu wissen, worauf zu achten ist. Hier helfen eine gute Vorbereitung, eine gute Strategie und (methodische) Tools.

Eure Reise, euer Erfolg!

Beim Aufbau eures Online-Marktplatzes ist nicht alles vorhersehbar: manche Dinge müssen ausprobiert werden. Und zwar möglichst schnell, mit geringem Aufwand und damit risikoarm.

Es gibt aber auch eine ganze Reihe von Fehlern, die ihr vermeiden könnt und solltet.

Dieses Whitepaper soll euch helfen, die richtigen Fragen zu stellen und wichtige Aspekte nicht zu vergessen.

Ihr findet nicht nur technische Tipps, sondern auch strategische Einblicke, die euch dabei helfen, euren Marktplatz so zu gestalten, dass er nicht nur funktional und nutzerfreundlich, sondern auch profitabel ist.

Nutzt das Whitepaper als Startpunkt. So geht ihr sicher, dass ihr keine vermeidbaren Fehler macht.

Was unsere Partner sagen:



Sparringspartner & freundschaftliches Miteinander

"Was ich an der Zusammenarbeit mit dem wunschlösung-Team schätze, ist das freundschaftliche Miteinander und die Suche nach professionellen Lösungen auf Augenhöhe.

Das kritische Hinterfragen durch das Team hilft dabei, die beste Lösung zu finden - und das nicht nur in technischer Hinsicht.

Ich habe zuweilen das Gefühl, dass das wunschlösung-Projekt-Team das Business besser versteht als so manch einer in der Branche. Für uns ist es einfach wichtig, einen Partner zu haben, der unsere Pain-Points mitfühlt und bei dem man nicht einfach eine Projektnummer ist."

Björn Glaßmacher

Product Owner - PS Team GmbH
Marktplatz für Autoüberführungen



Business- & IT-Knowhow aus einer Hand

"Wir suchen einen Partner, der uns nicht nur dabei hilft, unsere MVP-Lösung durch eine individuelle und mitwachsende IT-Lösung abzulösen, sondern uns auch aktiv dabei unterstützt, das Geschäftsmodell und die IT synchron weiterzuentwickeln. Also jemand, der Ahnung von beiden Welten hat und bei dem man spürt, dass ihm das Thema wirklich wichtig ist.

Das haben wir in der Beratung gespürt.

So haben wir Hilfe an Stellen bekommen, die wir gar nicht auf dem Schirm hatten.

Wir freuen uns auf die nächsten Schritte!"

Gregor Fornol

Geschäftsführender Gesellschafter - Central BioHub GmbH
Marktplatz für humane Bioproben



Inhaltsverzeichnis

05

Was ist eigentlich ein Online-Marktplatz?

06

Wann ergibt ein Marktplatz Sinn für Unternehmen?

07

Vorteile eines Online-Marktplatzes

09

1. Welches Problem löst eure Plattform?

10

2. Wer genau ist eigentlich eure Zielgruppe?

11

3. Wie sollen Transaktionen ablaufen?

12

4. Wie generiert ihr Einkommen?

13

5. Welche technischen Anbindungen braucht ihr?

14

6. Wie wird euer Marktplatz technisch umgesetzt?

16

7. Wen braucht ihr im Team?

17

8. Wie sieht euer Zeitplan aus?

18

9. Wie eure Kundenbindung aus?

19

10. Wie geht's nach dem Launch weiter?

20

Die Marktplatz-Roadmap: Euer Kompass

21

Mehr zum Thema

22

Auf zu eurem Marktplatz!

Was ist eigentlich ein Online-Marktplatz?

Ein Online-Marktplatz ist eine **digitale Plattform, die es ermöglicht, den Informationsaustausch oder häufig auch Transaktionen zwischen verschiedenen Parteien zu erleichtern.**

Das kann B2C*, B2B*, D2C* oder innerhalb eines Unternehmens geschehen.

Im Gegensatz zu einem klassischen E-Commerce-Shop, der Produkte oder Dienstleistungen eines einzelnen Anbieters präsentiert, vereint ein Marktplatz Angebote von mehreren Anbietern an einem zentralen Ort.

Hier können Käufer (Nachfrager) aus einer Vielfalt von Produkten und Dienstleistungen von verschiedenen Anbietern auswählen, vergleichen und ordern, während Anbieter Zugang zu einer breiteren Zielgruppe erhalten.

Marktplätze prägen nicht nur Einkaufserlebnisse und -verhalten von Konsumenten. Auch im B2B-Bereich haben sie sich aufgrund von **Transparenz, Effizienz und Skalierbarkeit beim Austausch von Informationen, Waren und Dienstleistungen** als unverzichtbare Vermittler etabliert.

Wann ergibt ein Marktplatz Sinn für Unternehmen?

Ein Online-Marktplatz erlaubt nicht nur Informationen, Waren und Dienstleistungen **effizienter**, **transparenter** und **skalierbar** zu vermitteln.

Was häufig unterschätzt wird:
Ein Marktplatz kann neben (reinen) Marktplatzunternehmen auch etablierten Unternehmen oder einem Zusammenschluss von Unternehmen helfen, **Prozesse effizienter** abzuwickeln, Angebote für **neue Kundensegmente** zu öffnen und somit zügig einen **Return-on-Investment** zu erzielen.

Der Aufbau eines Marktplatzes bringt somit neben **Wachstumschancen** auch eine Reihe **strategischer Vorteile** mit sich, die helfen, das Unternehmen **zukunftssicherer** und **widerstandsfähiger** aufzustellen.

Marktplätze entwickeln sich überdurchschnittlich

30%

jährliches Wachstum für Online-Marktplätze*

40%

der globalen E-Commerce-Umsätze werden bis 2024 auf Online-Marktplätzen erwirtschaftet werden*

>300%

Zunahme von Marktplatz-Playern seit 2015*

* Quelle: Studie "Die Marktplatzwelt 2022" (ecom & gominga, 2022)

Vorteile eines Online-Marktplatzes

Erweiterung der Reichweite

Zugang zu neuen Märkten und Kundensegmenten, Präsentation eines reichhaltigeren und diversifizierteren Angebots

Steigerung von Resilienz und digitalem Reifegrad

Steigerung der Agilität, Reaktionsfähigkeit und Leistungsfähigkeit des Unternehmens

Optimierung interner Prozesse

Verbesserung interner Abläufe mit Hilfe geeigneter Methodik und Software-Lösungen, Erhöhung der Effizienz durch Reduzierung manueller Aufgaben und Optimierung von Daten- und Informationsflüssen

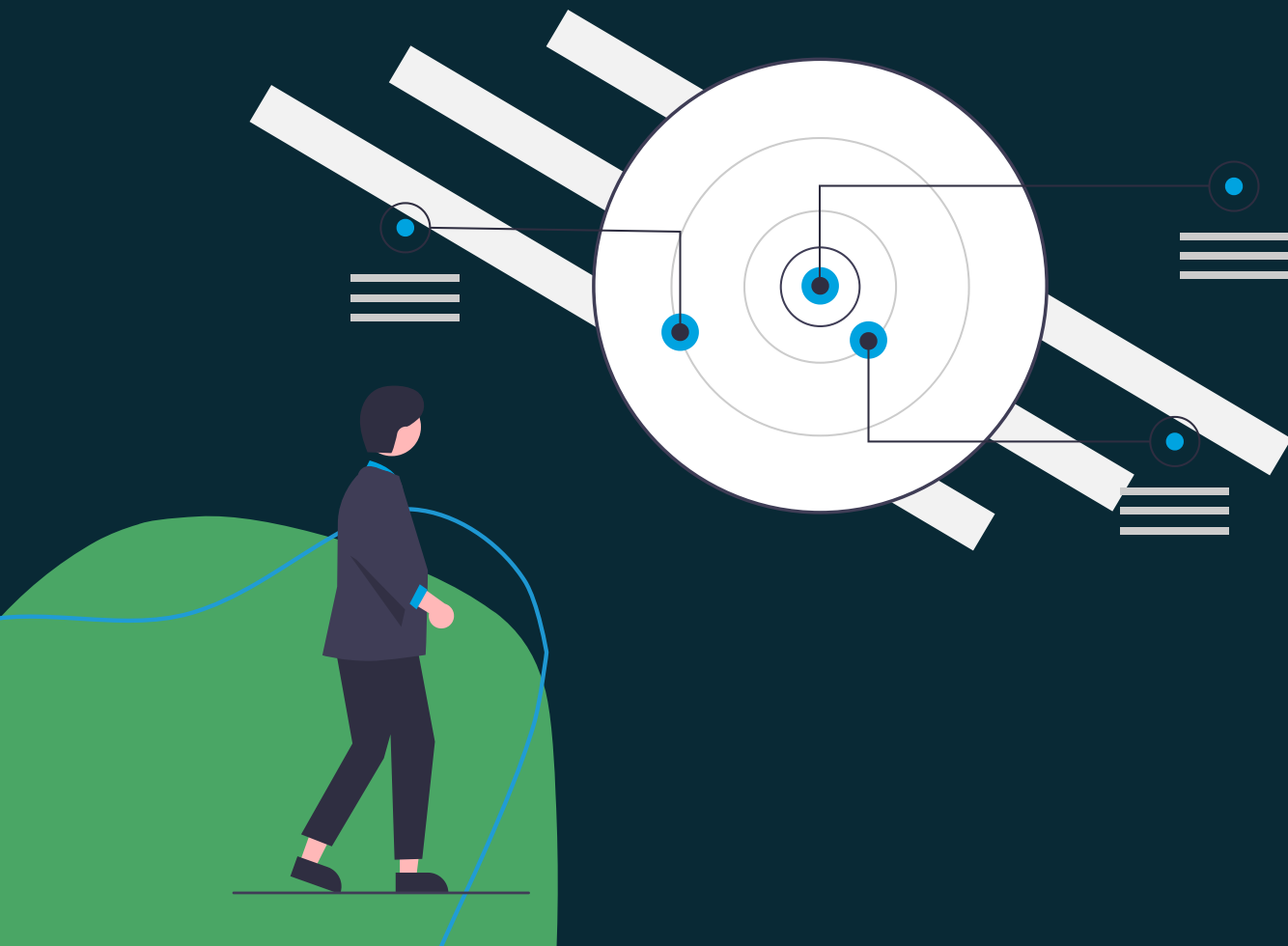
Entwicklung neuer Partnerschaften

Erweiterung des Angebots durch Produkte und / oder Dienstleistungen anderer Anbieter, Schaffung neuer Geschäftsbeziehungen und Synergien, Stärkung der Marktposition und Schaffung einer soliden Basis für zukünftiges Wachstum und Skalierung

Einen Marktplatz aufzubauen ist allerdings keine leichte Aufgabe.

An vielen Ecken lauern Herausforderungen. **Kritisch** wird es insbesondere dann, wenn Unternehmen die **Komplexität unterschätzen** und **wichtige Aspekte nicht auf dem Radar** haben.

Damit ihr nicht in **vermeidbare Fallen** stolpert, haben wir euch hier die **10 Top Fragen beim Marktplatzaufbau** zusammengestellt.



1. Welches Problem löst eure Plattform?

Bevor es losgeht mit der Entwicklung, müsst ihr eine Sache von Anfang an klären: Was wollt ihr eigentlich anbieten? Und damit meinen wir nicht nur, welche konkreten Produkte ihr vertreiben wollt, sondern auch, ob es denn überhaupt Produkte sein sollen. Oder Dienstleistungen. Oder digitale Güter, Immobilien oder, oder, oder.

Diese Entscheidung muss von Anfang an stehen, denn sie beeinflusst die gesamte Struktur des Marktplatzes.

Wollt ihr Menschen vernetzen? Informationen bereitstellen? Braucht ihr eine Logistik? Jede dieser Entscheidungen beeinflusst, wie eure Plattform aussehen sollte.



2. Wer genau ist eigentlich eure Zielgruppe?

Jeder Marktplatz hat verschiedene Akteure in verschiedenen Rollen. Es gibt zum Beispiel Betreiber, Anbieter und Nachfrager und gegebenenfalls Dritte und Partner. Je nach Marktplatz können diese Gruppen anders heißen, beispielsweise Händler und Verkäufer oder Einkäufer und Antragsteller.

Aber am Ende des Tages hat jede Gruppe, egal wie man sie nennt, **eigene Bedürfnisse und Erwartungen.**

Wichtig für euch ist, zu verstehen, was diese sind, und sie dann zu berücksichtigen und aktiv mit einzuplanen.

Überlegt, ob ihr zum Beispiel **Unternehmen, Privatpersonen oder andere Institutionen** ansprechen möchtet.

Nur wenn ihr genau wisst, wer eure Zielgruppe ist, könnt ihr euren Marktplatz sinnvoll auf sie ausrichten.



3. Wie sollen Transaktionen ablaufen?

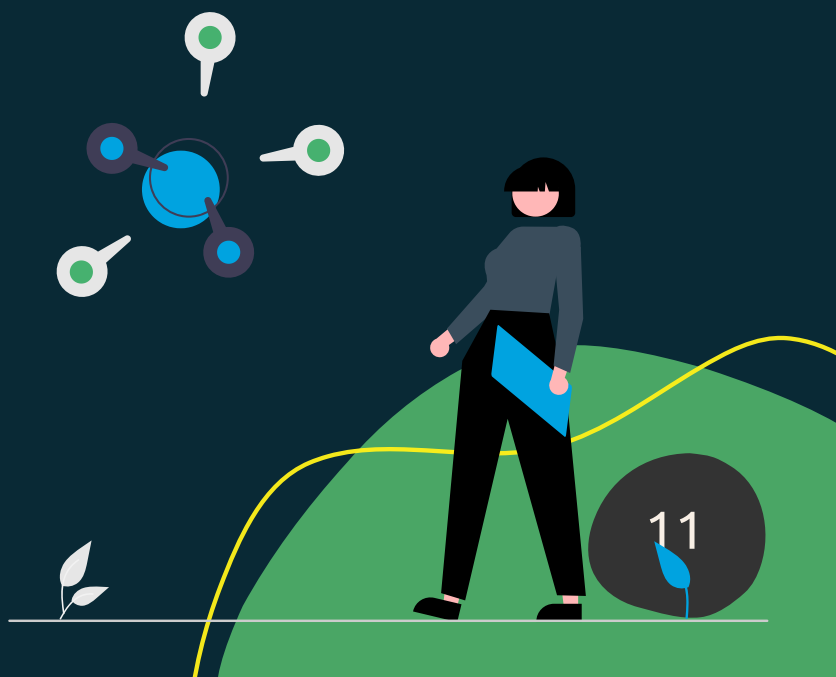
Sollen Verhandlungen oder Gebote möglich sein? Wollt ihr einen klassischen Warenkorb, Auktionen, Preisvorschläge oder sogar nur eine Kontaktvermittlung anbieten?

Wie kommen die Produkte eurer Anbieter zu den Nachfragern? Braucht ihr dafür eine eigene Logistik, oder wird diese von den Anbietern übernommen?

Wie läuft die Bezahlung ab in eurem System? Und brauchen ihr oder eure Vertragspartner spezifische Dokumente, Freigaben oder Qualifikationen?

Jede dieser Optionen hat eigene Herausforderungen und Vorteile.

Eure Aufgabe ist es, eine **Methode zu finden, die sowohl für euch als auch für eure Anbieter und Nachfrager funktioniert.**



4. Wie generiert ihr Einkommen?

Natürlich muss euer Marktplatz nicht nur für die Anbieter und die Nachfrager funktionieren, sondern auch für euch als Besitzer und potenzielle Betreiber. Dazu zählt vor allem, ob der Marktplatz denn **rentabel** ist.

Trefft frühzeitig Entscheidungen, die absichern, dass sich eure Bemühungen auszahlen.

Wollt ihr Anbieter an möglichen **Einkünften beteiligen**, zum Beispiel im Rahmen von Prämien? Oder soll die Zahlungsabwicklung über die Anbieter laufen? Dann solltet ihr klären, wie sie euch an ihrem Gewinn beteiligen.

Beantwortet für euch selbst, welches Modell sich am besten eignet und ob ihr **Provisionen, Margen, Werbung oder Nutzungsgebühren** erheben wollt.

5. Welche technischen Anbindungen braucht ihr?

Einen Marktplatz hochzuziehen, ist ein aufwändiges technisches Unterfangen, da führt kein Weg dran vorbei.

Ihr werdet Anbindungen an bestehende Infrastrukturen brauchen, zum Beispiel an **ERP-Systeme, Warenwirtschaft, Analytics oder an ein CRM-System.**

Dazu kommen externe Systeme und Drittanbieter, wie **Kalender, Bezahlungssysteme oder Buchhaltungssoftware.**

Aber 'komplex' heißt nicht automatisch auch 'kompliziert'.

Macht euch Gedanken, welche Features ihr braucht und ob ihr sie selbst bauen oder technisch anbinden wollt. Welche Anbieter gibt es? Welche Prozesse, Systeme oder Dienstleistungen machen euch eure Marktplatzreise einfacher?

Eine solide technische Grundlage ist entscheidend für den Erfolg eures Marktplatzes.

6. Wie wird euer Marktplatz technisch umgesetzt?

Digitale Projekte sind auf solide Technologien angewiesen.

Deswegen solltet ihr euch Zeit nehmen bei der Entscheidung, auf welcher technischen Basis euer Marktplatz aufbaut.

Reicht euch eine **Standardlösung**? Braucht ihr **individuelle Anpassungen eines standardisierten Baukastens**? Oder soll es gleich eine **maßgeschneiderte Lösung** sein? Alles hat Vor- und Nachteile.

Auf welche **Features** wollt ihr nicht, und auf welche könnt ihr nicht verzichten? Wie **skalierbar** sollte euer Marktplatz sein? Braucht ihr **exklusive Module** oder besondere Features? Gibt es spezifische Anforderungen an die **Datenhaltung**?



Wir wissen wie schwer es ist ...

Online-Marktplätze zählen zu den komplexesten Geschäftsmodellen und ihr Aufbau ist entsprechend anspruchsvoll.

Das ist aber kein Drama.

Denn für viele der Herausforderungen gibt es Best Practices oder adaptierbare Lösungsansätze.

[Jetzt Termin wählen](#)
oder [Nachricht schicken](#)

Hi! Wir sind's: die wunschlösung.

Seit 2015 helfen wir Unternehmen dabei, erfolgreiche Online-Plattformen und Marktplätze aufzubauen und zu betreiben. Vom Konzern über Mittelständler bis zum Startup.

Und zwar konkret solchen Unternehmen, für die eine Standard-Software-Lösung nicht passt, weil die Anforderungen individueller sind.

Wir glauben daran, dass Marktplatz-Geschäftsmodelle nur dann erfolgreich sind, wenn die richtige Software, Plattform- & Business Knowhow zusammenkommen. Deswegen bringen wir nicht nur exzellente IT mit, sondern auch jahrelange Erfahrung im Bereich Prozessoptimierung, Innovation und Business Modeling.

Coca-Cola® Kellogg's

 **HÖRBURGER**
CONTROL SYSTEMS
A Bosch Company

driviva

7. Wen braucht ihr im Team?

Um einen funktionalen Marktplatz auf die Beine zu stellen, braucht es **viele verschiedene Kompetenzen, Experten und Teams.**

Beratung und Planung, Design und User-Experience, technische Planung und Umsetzung, Marketing und Branding, Skalierung, Management, Support und mehr.

Sind diese Skills bei euch inhouse vorhanden und verfügbar? Haben die Personen Zeit und Kapazität für Marktplatzarbeit?

Oder wisst ihr vielleicht gar nicht konkret, an wen ihr euch wenden sollt? Braucht ihr Hilfe von außen? Und wenn ja, von wo bekommt ihr diese Unterstützung? Stellt sicher, dass euch ein kompetentes Team den Rücken freihält.

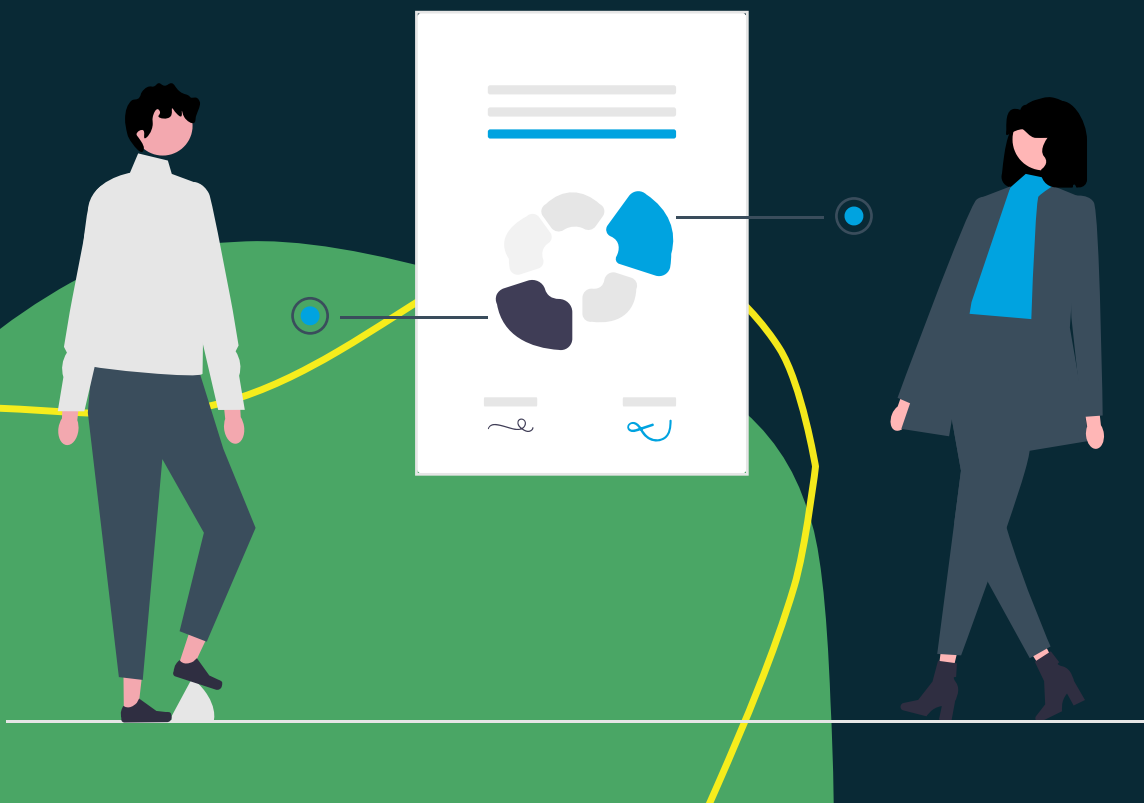


8. Wie sieht euer Zeitplan aus?

Wann soll euer Marktplatz live gehen? Was muss bis dahin geschehen? Wie eng seid ihr gebunden an **Timelines und Stakeholder**?

Ein klarer Zeitplan hilft euch, euer Marktplatzprojekt auf Kurs zu halten.

Setzt **Meilensteine und Deadlines** und kommuniziert sie an alle Beteiligten, damit ihr gemeinsam auf euer Ziel und dessen Zwischenziele hinarbeiten könnt.



9. Wie sieht's eigentlich mit eurer Kundenbindung aus?

Ein guter Marktplatz lebt von seiner Community.

Deswegen müsst ihr frühzeitig, am besten schon vor dem offiziellen Start, klären, wie ihr **geeignete Anbieter und Nachfrager anziehen und halten könnt**.

Eure Nachfrager brauchen genug Auswahl und eure Anbieter genug Kunden. Das geht zum Beispiel durch besondere Angebote, exzellenten Support oder einzigartige Features.

Denkt auch darüber nach, wie ihr **Feedback sammeln und in die Weiterentwicklung** eures Marktplatzes einfließen lassen könnt, um allen Beteiligten die bestmögliche Experience zu bieten.

10. Wie geht's nach dem Launch weiter?

Ein Marktplatz ist ein eigenständiges Geschäftsmodell. Überlegt euch deshalb, wie ihr nach dem offiziellen Start **weiter wachsen und euch verbessern könnt**.

Das geht zum Beispiel durch die **Einführung neuer Funktionen, die Expansion in neue Märkte oder die Anpassung an Feedback**.

Wichtig ist vor allem, dass ihr Stillstand vermeidet und die Bedürfnisse und Wünsche eurer Anbieter und Nachfrager tief versteht und ernst nimmt.



Die Marktplatz-Roadmap: Euer Kompass im Projekt

Gut gemacht und aktiv genutzt, hilft euch eure Marktplatz-Roadmap dabei den Überblick zu behalten, immer an den wichtigsten Themen zu arbeiten und euch nicht zu verzetteln. Eine Roadmap ist zudem die Basis für eine seriöse Budget-Planung und hilft darüber hinaus beim Stakeholder-Management.

Schritt 01

Typische Fehler
auf dem Radar
haben

Egal ob ihr noch in der Vorbereitung seid oder euer Projekt schon läuft: wichtig ist, **keine wichtigen Aspekte zu vergessen** und typische Fehler zu vermeiden. Als "erste Hilfe" könnt ihr hier z.B. die **Checkliste** in diesem Whitepaper nutzen.

Schritt 02

Eigene Position
bestimmen

Nicht alle vermeidbaren Fehler lassen sich mit Checklisten aufspüren. Wir empfehlen euch, einen **Sparringspartner zu suchen, der euch hilft "blinde Flecken" zu finden**. Das gilt nicht nur für die Business- und IT-Seite, sondern genauso an der Schnittstelle der beiden Gebiete. Anschließend wisst ihr, wo ihr steht und was ihr noch braucht.

Schritt 03

Roadmap
entwickeln /
schärfen

Je nachdem, ob bereits eine Roadmap existiert, empfehlen wir euch, sie mit einem Sparringspartner zu schärfen oder **auf Basis einer Best Practice Vorlage eine Roadmap zu entwickeln**. Hier könnt ihr alle Themen einpriorisieren, pflegen und Verantwortlichkeiten festhalten.

HELP! I NEED SOMEBODY!

Ihr benötigt Unterstützung? Dann meldet euch bei uns und wir schauen gemeinsam, ob und wenn ja, wie wir euch helfen können. Tipps und eine erste Einschätzung gibt's bei uns immer kostenlos.



Mehr zum Thema?

Wir hoffen, dass euch die Inhalte des Whitepapers dabei helfen, unnötige Fehler zu vermeiden und keine wichtigen Aspekte zu vergessen.

Wenn ihr noch mehr Insights rund um das Thema Marktplatz haben wollt, schaut euch gern in der folgenden Übersicht um!

<u>Blog</u>	Taucht tiefer in die Welt der Marktplatzentwicklung ein mit unseren Blog-Artikeln, die eine Vielzahl von Themen abdecken - von technischen Insights bis hin zu strategischen Überlegungen.
<u>Website</u>	Auf unser Website findet ihr eine Übersicht über unsere Leistungen, Projekte und das Team hinter der wunschlösung. Entdeckt, wie wir gemeinsam mit unseren Kunden individuelle Lösungen schaffen und ihre Marktplätze & Plattformen zum Erfolg führen.
Bleibt auf dem Laufenden	Bleibt auf dem Laufenden: Um stets aktuelle Informationen, Tipps und Neuigkeiten aus der Welt der Marktplatzentwicklung zu erhalten, könnt ihr uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen folgen.



“3 ... 2 ... 1 deins!”

Auf zu eurem Marktplatz!

Genug Infos gesammelt?

Wenn ihr **direkt starten wollt und dabei Rat und Unterstützung** braucht, meldet euch bei uns.

Kostenloses Beratungsgespräch

In einem kurzem Video-Call lernen wir uns kennen, sprechen darüber, wo ihr mit eurem Vorhaben steht, wo ihr hin wollt und ob bzw. wie wir dabei helfen können. Auf Wunsch teilen wir gern offen unsere Gedanken mit euch und vereinbaren, wenn sinnvoll, nächste Schritte.

Jetzt **Termin wählen**
oder **Nachricht schicken**

Was ihr davon habt:

- ✓ Schnelles Feedback zu eurem Vorhaben
- ✓ Basierend auf euren Unterstützungswünschen bekommt ihr eine ehrliche Einschätzung, ob wir dafür ein passender Partner sind
- ✓ Wenn es “matcht” besprechen wir gemeinsam, welche nächsten Schritte für euch sinnvoll sind
- ✓ Falls es zwischen dem, was ihr euch wünscht und dem, worin wir gut sind nicht passt, empfehlen wir euch Alternativen

 **HÖRBURGER**
CONTROL SYSTEMS
A Bosch Company **PS Team**
Best process solutions in Europe **staci**
FLEX-MADE LOGISTICS
DEUTSCHLAND