RocketX

INTERNE BESLUITVORMING

De business case voor modern B2B-bestellen

Voor teams in groothandel, distributie en productie die bekijken hoe hun klanten bestellen.



Voor groothandel en distributie met 15–250 miljoen euro omzet

Editie 2026

Op één pagina

Als je maar één pagina leest: groothandelsorders lekken weg in de winkelwagen, aan de telefoon en bij de retourbalie. Dit is een voorstel om dat te stoppen — waarbij het platform zich bewijst voordat het iets kost.

Het probleem	Je inkopers stellen orders samen op een plek die niemand aan jouw kant ziet. In een browsertabblad dat ze elke keer moeten zoeken. Waarin ze elke keer opnieuw moeten inloggen. En het werk zelf gebeurt ergens anders: op een telefoon, in een magazijngang, op een laadperron. Winkelwagens sterven met de sessie. Eén persoon bouwt wat zes tot tien mensen beslissen. En de dubbele bestelling die niemand zag komt terug als retour.
De één-procenttest	Zet de platformkosten uit je offerte naast één procent van je jaaromzet — of naast de marge op één procent, als je het behoudend wilt rekenen. De enige vraag die overblijft is of beter bestellen je meer waard is dan dat. Zo ja, dan is de rest van dit document detail en geen overtuigingswerk.
Wat er verandert in de winkelwagen	Winkelwagens blijven op de server bestaan en synchroniseren live tussen de RocketX-webapp in elke browser en de native apps. Je buitendienst ziet lopende klantwinkelwagens, inclusief wat vastloopt, en kan ingrijpen voordat er een afkoelt. Het hele inkoopteam werkt aan één order, elke wijziging op naam. En de winkelwagen meldt een SKU die het account kort geleden al kocht, vóór het verzenden.
Wat er verandert op de telefoon van de inkoper	Je catalogus staat op het beginscherm, één tik van een nabestelling en al ingelogd. Niet achter een bladwijzer en een login. Push haalt inkopers terug wanneer voorraad terug is of een contract afloopt — daar waar mail wordt gefilterd. Barcodes scannen bestelt direct na vanaf een schaplabel. En de catalogus staat lokaal: een gang zonder bereik is nog steeds een gang waaruit je bestelt. Je gedrukte brochures, productvideo's en andere rijke content reizen mee in dezelfde app, zodat het showroommateriaal bij de inkoper is als het gesprek plaatsvindt. Native voor iOS en Android, geen website in een omhulsel. Zo houdt nabestellen op een klusje te zijn en wordt het een gewoonte. Daar komt herhaalomzet vandaan.
Waarom dit standhoudt	Onbeperkt SKU's en onbeperkt plaatsen. Nooit per stuk afgerekend, nooit een percentage van je omzet. RocketX gaat vóór je bronsystemen staan in plaats van ze te vervangen. En het draait naast je bestaande webshop: er gaat niets uit.
Wat een poging kost	Integratiekosten kwijtgescholden bij jaarplannen. Facturatie start bij livegang, niet bij ondertekening. Pilot van 4 tot 6 weken met afgesproken meetpunten: haalt hij ze niet, dan betaal je niets.

> **GEZIEN IN DE PILOTS TOT NU TOE**
> Inkopers en buitendienst doen minstens een derde korter over een order — en zoeken blijft onder een seconde, bij honderd artikelen net zo goed als bij miljoenen. Wat telt in jouw pilot bepalen de afgesproken meetpunten — worden ze niet gehaald, dan betaal je niets.

Waarom dit nu op tafel ligt

B2B-inkoop is online gegaan terwijl de groothandel als geheel nauwelijks groeit. De groei zit niet in meer klanten. Hij zit erin dat dezelfde klanten een groter deel digitaal bestellen — en hun leverancier kiezen op hoe makkelijk dat gaat.

90.000

groothandels in Nederland — de omzet van de sector groeide in 2025 met slechts 0,9%

31%

van de Nederlandse bedrijven vanaf tien werknemers verkoopt al elektronisch

94%

van de tijd op een telefoon wordt in apps doorgebracht, niet in een browser

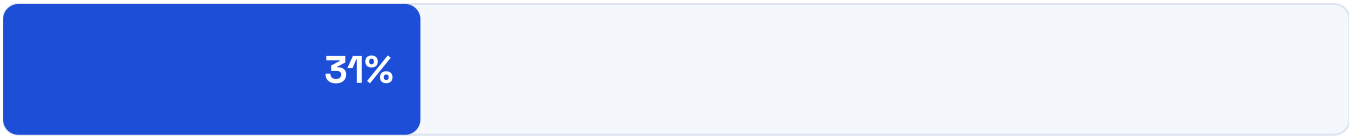
> 40%

van de omzet bij toonaangevende B2B-bedrijven wordt door mobiel gedreven of beïnvloed

De praktische gevolgtrekking: de bestelervaring is geen achterafsysteem meer. Het is het oppervlak waarop je klanten je beoordelen — en het moment waarop ze besluiten of ze nabestellen of iemand anders bellen.

Dezelfde klanten, anders bestellen

Aandeel Nederlandse bedrijven vanaf tien werknemers dat al elektronisch verkoopt.



Ondertussen groeide de omzet van de groothandel in 2025 met slechts 0,9%.

CBS voor het aandeel elektronisch verkopende bedrijven en voor de omzetontwikkeling van de sector.

Wat de huidige inrichting meestal kost

De meeste groothandels in het middensegment draaien op één van drie dingen. Een verouderd ERP-portaal. Een algemeen e-commerceplatform dat iemand tot B2B heeft omgebogen. Of orderinvoer per telefoon en mail. Elke variant kost geld dat zelden als post op een factuur staat.

Catalogusprestaties	Platformen die voor consumentenhandel zijn gebouwd worden traag bij groothandelscatalogi. Inkopers breken het zoeken af en bellen een vertegenwoordiger — een selfserviceorder wordt daarmee een bemande order.
Licenties per gebruiker	Prijzen per gebruiker betekenen dat magazijn, buitendienst en de mensen bij je klant gerantsoeneerd worden. Precies wie het systeem het meest zou gebruiken, valt buiten de boot.
Vergoedingen over je omzet	Kosten die aan je ordervolume hangen stijgen juist wanneer het goed gaat. Groei wordt belast in plaats van ondersteund.
Doorlooptijd van de implementatie	B2B-trajecten in het middensegment op algemene platformen duren doorgaans drie tot zes maanden tot livegang. Het integratiewerk loopt de hele rit mee op de factuur.
Handmatig cataloguswerk	Productdata die met de hand worden bijgehouden over pdf's, spreadsheets en het ERP kosten doorlopend personeelstijd en lopen tóch achter.

Waar de order werkelijk verloren gaat

De meeste beoordelingen vergelijken catalogi en afrekenen. Het geld lekt op een minder zichtbare plek weg: in de winkelwagen, tussen het moment waarop een inkoper begint en het moment waarop iemand verzendt.

Een half opgebouwde order is onzichtbaar	Ongeveer 70% van de online winkelwagens wordt verlaten. Op de meeste platformen kan niemand aan jouw kant er één zien voordat het een order wordt. Een vastgelopen winkelwagen ziet er precies zo uit als helemaal geen winkelwagen.
Winkelwagens sterven met de sessie	Browserwinkelwagens hangen aan een apparaat en een sessie. Een inkoper die in het magazijn wordt onderbroken vindt een lege mand terug en bouwt hem telefonisch opnieuw op — of laat het.
Eén persoon bouwt wat zes tot tien beslissen	Gartner legt een complexe B2B-aankoop bij zes tot tien mensen. Kan er maar één bij de winkelwagen, dan wordt de order per mail bijeengeraapt, overgetikt en komt hij onvolledig binnen.
De dubbele bestelling die niemand zag wordt een retour	Als collega's bij dezelfde klant elkaars orders niet zien, wordt dezelfde SKU twee keer besteld. Dat is de duurste transactie die je kunt maken.
Wat RocketX in plaats daarvan doet	Winkelwagens blijven op de server bestaan en synchroniseren live tussen de RocketX-webapp in elke browser en de native apps. Je buitendienst ziet lopende klantwinkelwagens inclusief wat vastloopt en kan ingrijpen voordat het afkoelt. Het hele inkoopteam werkt in één winkelwagen met elke wijziging op naam. En de winkelwagen wijst op een SKU die het account kort geleden al kocht, vóór het plaatsen. Elke regel draagt de naam van wie hem toevoegde, en die naam blijft bij de order in het ERP en in de historie.



Baymard Institute, gemiddelde over 50 studies naar verlaten winkelwagens (2006–2025). Dat cijfer gaat over alle e-commerce en is niet apart voor B2B.

Wat RocketX verandert

Onbeperkt SKU's, zoeken binnen een seconde

Of de catalogus nu achthonderd SKU's telt of acht miljoen: filteren en bestellen in milliseconden — en nooit betalen per SKU. Prestaties die andere platformen op deze schaal niet halen.

Onbeperkt plaatsen en gebruikers

Elke medewerker, vertegenwoordiger en geautoriseerde klant krijgt volledige toegang. Geen kosten per gebruiker, geen kosten per SKU, geen rantsoenering.

Klantspecifieke prijzen

Elke inkoper ziet automatisch zijn eigen afgesproken prijzen, staffels en contractvoorwaarden.

Rechtstreeks bestellen vanuit pdf's

AI leest bestaande brochures en catalogi zodat inkopers er direct uit bestellen — zonder opnieuw intikken.

Native iOS- en Android-apps

Speciaal gebouwd voor B2B-bestellingen, geen ingepakte website. De hele catalogus in de zak van de inkoper. De app draagt je eigen naam, logo en kleuren, niet die van ons.

Realtime samenwerken in de winkelwagen

Meerdere teamleden werken tegelijk in dezelfde winkelwagen, met elke handeling vastgelegd: wie, wat en wanneer.

Live voorraad over alle magazijnen

Actuele voorraad en beschikbaarheid, zodat inkopers niet meer bestellen wat niet geleverd kan worden.

Je brochures en video's, in de zak van de inkoper

Publiceer bestaande gedrukte brochures als pdf, productvideo's en andere rijke content naast de catalogus. Het synchroniseert naar de native apps en opent ook zonder bereik, zodat je showroommateriaal met de inkoper meereist.

Eerst groothandel, je consumentenkanaal erbij

Het product is gebouwd rond groothandelsbestellingen. Verkoop je daarnaast rechtstreeks aan consumenten, dan draait dat kanaal op dezelfde catalogus en dezelfde ERP-koppeling. Geen tweede platform, geen tweede set productdata.

Diepe ERP- en CRM-koppeling

RocketX gaat vóór je ERP staan in plaats van het te vervangen. Producten, klantspecifieke prijzen en live voorraad gaan eruit, uit NetSuite, SAP, Microsoft Dynamics of Epicor; winkelwagens en orders gaan terug, elk op naam van wie hem plaatste.



De scope van de koppeling wordt in de systeemcheck vastgelegd; werk daarbuiten wordt vooraf als een afgebakend blok geoffreerd.

Waarom de native app commercieel telt

Een responsieve website en een native app zijn niet hetzelfde product. Bij terugkerende groothandelsbestellingen zie je het verschil rechtstreeks terug in de bestelfrequentie.

Nabestellen is een gewoonte, geen zoektocht	De meeste B2B-orders zijn herhaalorders. In een browser moet de inkoper elke keer de bladwijzer zoeken, de site laden en inloggen. Een app is één tik, al ingelogd — die wrijving verdwijnt bij elke nabestelling, blijvend.
Een vaste plek op de telefoon van de inkoper	Je icoon staat op het beginscherm. Concurrenten moeten telkens opnieuw gezocht en gevonden worden.
Push bereikt inkopers die mail niet bereikt	Meldingen over voorraad die terug is, contractverlengingen en nabestelmomenten komen rechtstreeks binnen. Gebruikers die push aanzetten blijven twee tot drie keer zo lang actief.
Het werk gebeurt niet achter een bureau	Inkopers bestellen vanuit magazijngangen, van laadperrons en van de beursvloer. Native toegang tot de camera betekent barcodes scannen en nabestellen vanaf een schaplabel.
Hij overleeft het wegvallen van bereik	Hallen met stalen wanden en landelijke routes kosten bereik. Catalogus, prijzen, winkelwagen en je brochures en productvideo's blijven lokaal en synchroniseren zodra de verbinding terug is.
En de browser blijft	Een volwaardige webshop draait in elke browser op elke computer — dezelfde catalogus, dezelfde serverwagen. De apps nemen het over waar de browser niet komt.



De meeste B2B-orders zijn herhaalorders, dus die drie stappen in het midden betaal je elke keer opnieuw.

Hoe je dit voor je eigen bedrijf berekent

Geen twee distributeurs verliezen waarde in dezelfde verhoudingen. De eerlijke versie van deze pagina is daarom een rekenblad en geen belofte. Vul je eigen cijfers in; de rekensom is bewust simpel.

Teruggehaalde winkelwagens	Winkelwagens per maand × aandeel dat wordt verlaten × gemiddelde orderwaarde × het deel dat je buitendienst nu redt omdat hij ze eindelijk ziet.	JOUW CIJFER
Vermeden retouren	Retouren per maand × het aandeel door een dubbele bestelling of verkeerd artikel × je volledig belaste kosten per retour. Reken de arbeid mee: één retour kost de afhandeling van acht tot tien normale orders.	JOUW CIJFER
Vrijgespeelde uren buitendienst	Medewerkers × uren per week aan orders opnemen en overtikken × belaste uurkosten × 52. Elk uur dat uit orderinvoer verdwijnt is een uur dat naar verkopen kan.	JOUW CIJFER
Ordergrootte	Gemiddelde orderwaarde × de stijging die je verwacht. De hele catalogus is in seconden doorzoekbaar, plaatsen zijn onbeperkt, en nabestellen kan vanaf elk apparaat.	JOUW CIJFER
Totaal per jaar	Reken elke regel om naar een jaar: de maandelijkse keer twaalf, de hogere orderwaarde over een jaar aan orders. Tegen dat totaal zet je de platformkosten af.	JOUW CIJFER

Wat wachten kost

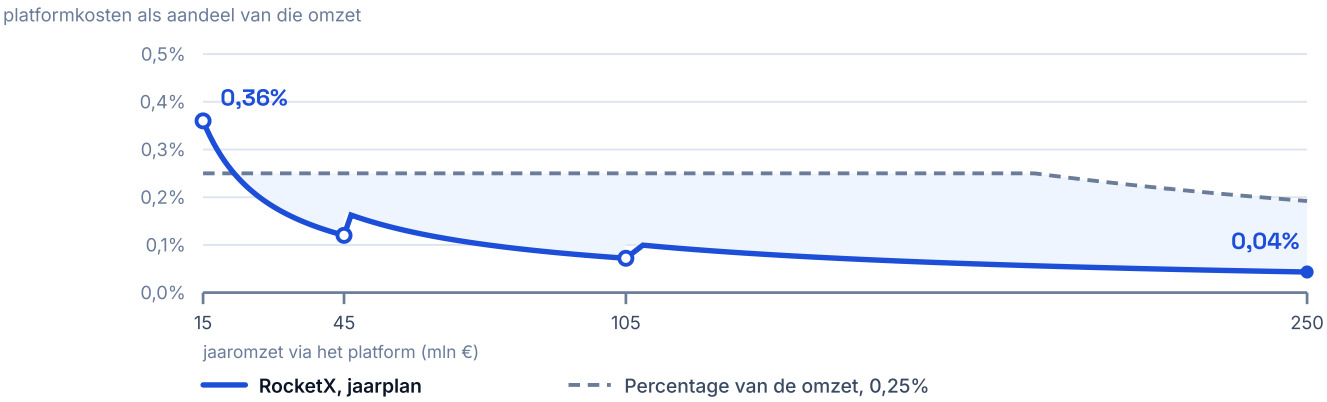
Wat de vier knoppen samen ook opleveren, het zijn jaarbedragen. Een kwartaal beraad kost een kwartaal van dat getal, en het lek pauzeert niet terwijl je aan het beoordelen bent. Dat is het eerlijke argument om nu een pilot te starten in plaats van over zes maanden een inkooptraject.

Tegenover die vier zet je de platformkosten en de implementatie-inspanning uit je offerte. Dekken de eerste twee alleen de kosten al niet, dan heb je de andere twee niet nodig.

Hoe de commerciële voorwaarden het risico verkleinen

De opzet van de overeenkomst is zo gemaakt dat het platform zich bewijst voordat het iets kost. Hier staan bewust geen bedragen — de actuele prijzen vind je op de website en in je offerte. De grafiek hieronder laat alleen zien wat de kosten als aandeel van je omzet betekenen.

Vast tarief, nooit een percentage van je omzet	De platformkosten stijgen niet omdat je ordervolume is gestegen. Groei wordt niet belast.
Onbeperkt SKU's en plaatsen inbegrepen	Er wordt niets per stuk afgerekend. Geen prijzen per gebruiker of per SKU om over te onderhandelen of te rantsoeneren als catalogus en team groeien.
Integratiekosten kwijtgescholden bij jaarplannen	De implementatiekosten die zulke projecten normaal vooraf belasten, vervallen.
Facturatie start bij livegang, niet bij ondertekening	Je betaalt niets tot het platform live staat en waarde levert.
Pilot van 4–6 weken met gezamenlijke ROI-evaluatie	Een afgebakende beoordelingsperiode met afgesproken maatstaven, vóór een langere verbintenis. Haalt de pilot ze niet, dan stap je eruit en betaal je niets.
Native apps inbegrepen	De iOS- en Android-app horen bij het platform en worden niet als extra module bovenop een basislicentie verkocht.



Percentagelijn: Shopify Plus, variabele platformkosten van 0,25% van de online omzet boven ongeveer 1 mln per maand, met een plafond van 40.000 per maand — vandaar het vlakke deel en dan de knik. De RocketX-prijs is vast binnen elke schijf, dus het aandeel in je omzet daalt naarmate je groeit en loopt alleen bij een schijfovergang even op.

Er wordt niets uitgezet

Het gebruikelijke bezwaar tegen een platformbeslissing is dat er een platform vervangen moet worden. Bij deze niet. RocketX wordt ingevoerd naast wat je vandaag draait, en allebei blijven werken.

Je huidige webshop blijft draaien	RocketX gaat ernaast live, niet erbovenop. Er wordt niets uitgezet om ruimte te maken, en geen catalogus hoeft gemigreerd te worden voordat iemand kan bestellen.
Je inkopers kiezen, jij niet	Sommigen stappen in de eerste week over op de app. Anderen blijven bij de shop die ze kennen. Beiden leveren orders die in hetzelfde ERP landen, in hetzelfde formaat, op dezelfde voorwaarden — stroomafwaarts verandert er dus niets.
Geen migratieweekend	Er is geen migratievenster en geen bestelstop. De faalsituatie die zulke projecten eng maakt, is niet aan de orde: een slechte zondag en maandag rinkelende telefoons. Er valt simpelweg niets om te zetten.
Gebruik wordt het bewijs	Omdat allebei tegelijk draaien, kun je zien wat je inkopers werkelijk gebruiken. Dat is een beter argument vóór of tegen ons dan wat dan ook in dit document.
Het oude systeem later uitzetten, of nooit	Nergens in de overeenkomst staat daarvoor een datum. Verdient het over drie jaar nog zijn plek, dan laat je het draaien.



Dit is meteen de goedkoopste manier om je in ons te vergissen. Werkt de pilot niet, dan zet je niets uit, ben je geen order kwijt, en is de terugval het systeem dat je toch al gebruikte.

Hoe de invoering verloopt

01 **Systeemcheck**

We brengen de bestaande catalogus, prijsregels, het ERP en de orderstroom in kaart en bepalen wat mee moet en wat blijft.

02 **Koppeling**

De tweewegsynchronisatie wordt tegen je ERP en CRM gebouwd. Standaardkoppelingen dekken de grote systemen; alles daarbuiten wordt als afgebakend blok werk geoffreerd.

03 **Catalogus inlezen**

Bestaande pdf's, brochures en productdata worden ingelezen. Geen handmatig overtikken van de catalogus.

04 **Pilot**

Een live pilot van 4–6 weken met een afgebakende groep inkopers en afgesproken succesmaatstaven.

05 **Livegang en evaluatie**

Volledige uitrol, met een gezamenlijke ROI-evaluatie tegen de maatstaven die bij de pilot zijn afgesproken.

Hoe lang duurt het voor iemand het echt gebruikt



De cijfers van concurrenten zijn gangbare benchmarks voor het middensegment tot livegang, uit platform- en bureaugidsen van 2026. De scope verschuift ze beide kanten op; het ERP-werk loopt het vaakst uit. Het cijfer van RocketX gaat over een live pilot met een afgebakende groep inkopers, niet over de volledige uitrol. Bij de alternatieven begint de facturatie ruim voor de eerste order. Bij ons niet.

Wat de pilot meet

- ✓ Tijd om een gewone order af te ronden, bij dezelfde klanten, ervoor en tijdens.
- ✓ Winkelwagens die een vertegenwoordiger zag en terughaalde voordat ze koud werden.
- ✓ Zoeksnelheid bij jouw catalogusomvang, niet bij een democatalogus.
- ✓ Dubbele regels en retouren door een verkeerd artikel bij de pilotklanten.

Dit zijn de maatstaven die de meeste pilots gebruiken. De jouwe worden vooraf schriftelijk vastgelegd, en daar wordt de gezamenlijke evaluatie aan opgehangen.

Twee vennootschappen, twee rechtsgebieden, per stuk één antwoord

De toets op gegevens en beveiliging is meestal het traagste deel van een beoordeling. Wij vermeden dat door Europese gegevens nooit naar Amerika te brengen.

VOOR KLANTEN IN DE EUROPESE UNIE

Je contracteert met RocketX Limited

Wederpartij

Een Ierse vennootschap, opgericht en actief in de Europese Unie naar EU-recht, los van de Amerikaanse entiteit. RocketX Limited, Company No. 344153, statutaire zetel: Derrylahan, Ballyhaunis, Co. Mayo, F35 W667, Ierland.

Datalocatie

Klantgegevens blijven in de Europese Unie: opslag, verwerking en back-ups. Geen replicatie naar de Verenigde Staten.

Certificeringen

EU-datacenters met ISO/IEC 27001:2022 en BSI C5 Type 2.

AVG

Geldt rechtstreeks voor de samenwerking. Jij bent verwerkingsverantwoordelijke voor je klant- en ordergegevens; wij zijn verwerker en handelen op jouw gedocumenteerde instructie.

Doorgiftetoets

Je wederpartij is een EU-vennootschap, dus de beoordeling begint niet met een vraag over hoofdstuk V. Precies daar verliezen trajecten met Amerikaanse leveranciers meestal een maand.

Subverwerkers

Volledig openbaar gemaakt, met bericht vooraf bij wijziging en een contractueel recht van bezwaar.

VOOR KLANTEN IN DE VERENIGDE STATEN

Je contracteert met RocketX LLC

Wederpartij

RocketX LLC, de Amerikaanse vennootschap — een limited liability company naar het recht van Arizona, Business ID 25040687. Hetzelfde platform, dezelfde toezeggingen, recht van je eigen vestigingsplaats.

Datalocatie

Klantgegevens blijven in de Verenigde Staten: opslag, verwerking en back-ups. Geen replicatie naar de EU.

Certificeringen

Dezelfde provider en dezelfde operationele controles. Attesten van de Amerikaanse faciliteiten zijn op aanvraag beschikbaar.

Privacywetgeving per staat

CCPA en CPRA en de opvolgende staatswetten worden gedekt door dezelfde schriftelijke verwerkingsvoorwaarden, niet door een apart regime per staat.

Beveiligingstoets

Certificeringen, auditrapporten en gegevens over hosting verstrekken we op verzoek; ze worden onderdeel van de overeenkomst.

Overdraagbaarheid

Dezelfde export- en uittredingsrechten als EU-klanten. Er wordt per regio niets achtergehouden of afgezwakt.

WORDT IN BEIDE RECHTSGEBIEDEN ONDERDEEL VAN DE OVEREENKOMST

- ✓ Verwerkersovereenkomst met de rollen op papier
- ✓ Hostingregio's van je gegevens, schriftelijk vastgelegd
- ✓ Bewaar-, verwijder- en back-upbeleid
- ✓ Actuele lijst van subverwerkers, met bericht bij wijziging
- ✓ Toezeggingen over beschikbaarheid en support, per niveau

Geef deze pagina aan wie je beveiligingstoets doet. We beantwoorden de vragenlijst liever in week één dan in week negen.

Waar wij niet de juiste keuze zijn

Elke leverancier zegt dat hij bij je past. Dit is de korte lijst van gevallen waarin dat niet zo is, zodat het nu boven tafel komt en niet in maand twee van een invoering.

Je verkoopt uitsluitend aan consumenten	Bijna alles wat het platform doet — contractprijzen, gedeelde winkelwagens, buitendienstprocessen, ERP-koppeling — heeft een consumentencatalogus niet nodig.
Je catalogus is klein en je orders zijn eenvoudig	Een paar dozijn SKU's en orders van één regel hebben dit niet nodig.
Je hebt geen ERP en bent er ook geen van plan	Een groot deel van de waarde hier zit in tweewegsynchronisatie met een bronsysteem.

Aan de groothandel én rechtstreeks verkopen is heel gewoon. Hier is het geen beperking: het consumentenkanaal draait op dezelfde catalogus en dezelfde ERP-koppeling als de groothandel.

Vragen die je elke leverancier zou moeten stellen

- ? Verandert de platformvergoeding als ons ordervolume groeit?
- ? Kan onze buitendienst de winkelwagen van een klant zien voordat het een order wordt?
- ? Overleeft een winkelwagen een gesloten browser, een lege accu, een ander apparaat?
- ? Kunnen meerdere mensen bij dezelfde klant samen één order opbouwen?
- ? Waarschuwt het systeem als dezelfde SKU kort geleden al is besteld?
- ? Worden buitendienstmedewerkers en de mensen bij onze klanten als gebruikers gerekend?
- ? Hoe snel reageert het zoeken bij onze werkelijke catalogusgrootte, niet bij een democatalogus?
- ? Zijn de mobiele apps native of een website in een omhulsel?
- ? Werkt de catalogus als een inkoper geen bereik heeft?
- ? Wanneer start de facturatie — bij ondertekening of bij livegang?

Volgende stap

45 minuten op je eigen catalogus, zonder voorbereiding. Daarna een systeemcheck en een pilot met weinig risico, meetbaar binnen weken.

app@rocketx.app

BRONNEN

CBS voor het aantal groothandels in Nederland, de omzetontwikkeling van de sector en het aandeel bedrijven met elektronische verkoop. Baymard Institute voor het verlatingspercentage van winkelwagens, gemiddeld over 50 studies (2006–2025); dat cijfer gaat over de hele e-commerce en is niet naar B2B uitgesplitst. Gartner voor de omvang van het inkoopteam bij een complexe B2B-aankoop. McKinsey B2B Pulse, negende jaarlijkse enquête onder 3.942 B2B-beslissers in 13 landen. Sensor Tower, State of Mobile 2026, voor het aandeel telefoontijd buiten de browser; dat cijfer gaat over al het telefoongebruik, niet specifiek over B2B-bestellingen. Boston Consulting Group met Google, „Mobile Marketing and the New B2B Buyer" (2017), voor het mobiele aandeel in de B2B-omzet. Afhandelingslast van retouren volgens de distributiebenchmarks van de B2B E-commerce Association. Doorlooptijden weerspiegelen marktbenchmarks 2026 voor B2B-trajecten in het middensegment en variëren met de scope.