Der Business Case für modernes B2B-Bestellen

FÜR GROSSHANDEL UND DISTRIBUTION MIT 15–250 MIO. € UMSATZ

Falls Sie nur eine Seite lesen: Großhandelsbestellungen versickern im Warenkorb, am Telefon und in der Retourenannahme. Dies ist ein Vorschlag, das zu beenden — wobei sich die Plattform beweist, bevor sie etwas kostet.

Das Problem	Ihre Einkäufer stellen Bestellungen dort zusammen, wo sie auf Ihrer Seite niemand sieht. In einem Browser-Tab, den sie jedes Mal suchen. In den sie sich jedes Mal neu anmelden. Und die Arbeit selbst passiert woanders: am Telefon, im Lagergang, an der Laderampe. Warenkörbe sterben mit der Sitzung. Einer baut, was sechs bis zehn entscheiden. Und die übersehene Dopplung kommt als Retoure zurück.
Der Ein-Prozent-Test	Stellen Sie die Plattformgebühr aus Ihrem Angebot einem Prozent Ihres Jahresumsatzes gegenüber — oder der Marge auf ein Prozent, wenn Sie es konservativ rechnen wollen. Bleibt nur die Frage, ob Ihnen besseres Bestellen mehr wert ist als das. Wenn ja, ist der Rest dieses Dokuments Detail und keine Überzeugungsarbeit.
Was sich im Warenkorb ändert	Warenkörbe werden serverseitig gespeichert und synchronisieren live zwischen der RocketX-Web-App in jedem Browser und den nativen Apps. Ihr Außendienst sieht laufende Kundenwarenkörbe samt allem, was stockt, und kann handeln, bevor einer kalt wird. Das gesamte Einkaufsteam arbeitet an einer Bestellung, jede Änderung mit Namen. Und der Warenkorb weist auf eine SKU hin, die das Konto kürzlich schon gekauft hat — vor dem Absenden.
Was sich auf dem Handy des Einkäufers ändert	Ihr Katalog liegt auf dem Homescreen, einen Fingertipp von der Nachbestellung entfernt und bereits angemeldet — statt hinter Lesezeichen und Login. Push holt Einkäufer zurück, wenn Ware wieder da ist oder ein Vertrag ansteht: dort, wo der Filter die E-Mail schluckt. Der Barcode-Scan bestellt direkt vom Regaletikett nach. Der Katalog liegt lokal: Ein Gang ohne Empfang bleibt ein Gang, aus dem man bestellt. Ihre Printbroschüren, Produktvideos und weitere Rich-Media-Inhalte liegen in derselben App — das Showroom-Material ist beim Einkäufer, wenn das Gespräch läuft. Nativ für iOS und Android, keine Website in einer Hülle. So hört Nachbestellen auf, eine Besorgung zu sein, und wird zur Gewohnheit. Genau daher kommt wiederkehrender Umsatz.
Warum das haltbar ist	Unbegrenzt viele SKUs und Plätze. Nie nach Menge berechnet, nie ein Prozentsatz Ihres Umsatzes. RocketX setzt sich vor Ihre führenden Systeme, statt sie zu ersetzen. Und es läuft neben Ihrem bestehenden Webshop — Sie schalten nichts ab.
Was ein Versuch kostet	Integration bei Jahresplänen erlassen. Abrechnung ab Go-live, nicht ab Unterschrift. Ein 4- bis 6-wöchiger Pilot mit vereinbarten Kennzahlen: Verfehlt er sie, zahlen Sie nichts.

IN DEN BISHERIGEN PILOTEN BEOBACHTET

Einkäufer und Außendienst brauchen mindestens ein Drittel weniger Zeit pro Bestellung — und die Suche bleibt unter einer Sekunde, bei hundert Artikeln wie bei Millionen. Was in Ihrem Piloten zählt, entscheiden die vereinbarten Messgrößen — werden sie verfehlt, zahlen Sie nichts.

Nächster Schritt

45 Minuten an Ihrem eigenen Katalog, ohne Vorbereitung. Danach ein kurzer Systemcheck und ein risikoarmer Pilot, messbar innerhalb weniger Wochen.

app@rocketx.app