



bonitrus: Mehr muss ich nicht wissen.

Auch in der New Economy stellt sich die alte Frage:

Zahlt der Kunde oder zahlt er nicht?

Die Zukunft liegt im e-commerce. Ihre auch?

Man kann das Internet glorifizieren. Man kann es verdammen. Nur entziehen kann man sich ihm nicht. Schon gar nicht als Geschäftsmann, dessen Blick nicht nur auf morgen, sondern auf übermorgen gerichtet ist. Schon heute liegt das Handelsvolumen, das über elektronische Marktplätze abgewickelt wird, bei 100 Milliarden US-Dollar.

Bei einem prognostizierten Wachstum von 200 % pro Jahr wird es 2004 auf ca. 1,4 Billionen US-Dollar ansteigen. Das heißt: Der Anteil des Umsatzes, der elektronische Marktplätze durchläuft, beträgt dann ca. 53 % des gesamten Online-Handels. Eindeutige Zahlen, von denen auch Sie profitieren können. Es liegt ganz bei Ihnen.

Quelle: Forrester Research Inc., 2000

Erweitern Sie Ihren Kundenstamm. Nicht Ihre Geschäftsrisiken.

E-commerce - das ist für die meisten noch immer eine Rechnung mit zu vielen Unbekannten. Was den Großteil daran hindert einzusteigen, ist der Mangel an Information und Sicherheit. Zu Recht. Denn traditionelle Tools des Risikomanagements von Transaktionen greifen hier nicht mehr.

Und wie soll man Vertrauen ins e-business entwickeln, wenn man sich fragen muss, mit wem man eigentlich Geschäfte macht? Liefert mein Gegenüber auch zuverlässig? Ist er überhaupt solvent? Wie sichere ich mich ab? Solange es darauf keine klaren Antworten gibt, werden die meisten Online-Transaktionen das bleiben, was sie heute noch sind: die bloße Transformation bestehender Geschäftsverhältnisse ins Internet. Und eine Menge verpasster Chancen - finden Sie nicht?

