

HÄNDLERBUND STUDIE BESCHAFFUNG

Die Händlerbund-Studie zum Thema Beschaffung zeigt, wie mehr als 180 befragte Händler ihre Beschaffungsprozesse regeln. Die Studie erhebt dabei keinen Anspruch auf Repräsentativität und stellt ein Meinungsbild überwiegend kleiner und mittelgroßer Händler der E-Commerce-Branche dar.

TEILNEHMER

183 Händler
(stationär + online)

89%
davon beschäftigen
max. 10 Mitarbeiter

WIE IST DER BESCHAFFUNGSPROZESS GESTALTET?

17%

standardisierter
Prozess

72%

unregelmäßig
bei Bedarf

11%

automatisiert z. B.
mit ERP-System

BESCHAFFUNGSKOSTEN

Die Statistiken zeigen **ausgewählte Ergebnisse** aus der Händlerbefragung. Alle **Werte sind in Euro** angegeben und beziehen sich auf die jährlichen Ausgaben.

WAREN

Jeder 5. Händler bringt zwischen 100.000 und 500.000 Euro für **Großhandelswaren** auf. Etwa 42% geben nicht mehr als **50.000 Euro** jährlich aus.

AUSSTATTUNG

Zwei Drittel geben maximal 1.000 Euro für **Büromaterial und Möbel** aus. Mehr als die Hälfte rechnet mit bis zu 1.000 Euro für **elektronische Geräte**.

LAGER- UND VERSANDKOSTEN

Für 60% fallen bis 5.000 Euro **Lager- und Versandkosten** an. Mehr als ein Drittel (36%) rechnen mit bis zu 10.000 Euro für **Versanddienstleister**.

DIENSTLEISTER

Für 89% fallen für **Tools und Shopsysteme** bis zu 5.000 Euro an. Genau zwei Drittel geben bis zu 5.000 Euro für Freelancer und Agenturen aus. Etw 13% der Befragten müssen mehr als 5.000 Euro für Versicherungen kalkulieren.

WEITERBILDUNG

Für **Magazine und News** geben 58% bis zu 500 Euro aus. Etwa 30% zahlen dafür nichts. Für jährliche **Events** geben 57% bis zu 1.000 Euro aus.

DIENSTREISEN

Genau die Hälfte hat ein Budget von **1.000 Euro** für Dienstreisen.

Dienstfahrzeuge leisten sich 65% der Händler.