

Niederlande: Erfolgreich per E-Commerce



© IHK

„Niederländer und Deutsche weisen in der Regel nicht das gleiche Such- und Kaufverhalten auf“, sagt Jan Willem Beumer vom Sicherheitsschuhproduzenten ELTEN. Der International Marketing Manager des mittelständischen Unternehmens vom Niederrhein weist damit auf eine der vielen Besonderheiten des niederländischen E-Commerce-Marktes hin. Zu diesen Spezialitäten zählen auch die Anforderungen holländischer User an Webshop und Content. So ist der Store von Kärcher Niederlande optisch anders gestaltet als der deutsche Onlineauftritt des Reinigungsgeräteherstellers. „Wir arbeiten zudem mehr mit Videos und betonen stärker Emotionen“, beschreibt Jop Küster die abweichende Herangehensweise seines Unternehmens in Holland. Die ebenfalls für Gartengeräte bekannte Marke aus Baden-Württemberg setzt auch deshalb auf einen niederländischen Webshop, um mehr über ihre Kunden zwischen Maas und Rhein zu erfahren. Für deutsche Hersteller und Händler, die wie ELTEN und Kärcher per E-Commerce in den Niederlanden erfolgreich sein möchten, gilt es, die Eigenschaften des Nachbarmarktes genau zu kennen und zu berücksichtigen.

Mit dem Praxisleitfaden „Niederlande: Erfolgreich per E-Commerce“ unterstützt die IHK Mittlerer Niederrhein Unternehmen bei der Vorbereitung bzw. Anpassung einer Onlinevertriebsstrategie für die Niederlande. Ziel ist es, zu sensibilisieren, einen Überblick zu verschaffen und mit Wissen und Hinweisen weiterzuhelfen. Im Fokus des Leitfadens stehen aktuelle Entwicklungen im niederländischen Onlinemarkt, seine wichtigsten Akteure, Tipps für einen gelungen Markteinstieg sowie die rechtlichen Bedingungen. Die Broschüre bietet zudem weitere Einblicke in die E-Commerce-Praxis von Kärcher und ELTEN in den Niederlanden. Eine Checkliste sowie praktische Adressen runden das Angebot des Leitfadens ab.

Inhalte des Praxisleitfadens:

- Marktüberblick: Zwischen Boom und Umbruch
- Wichtige Akteure: Wo der Gigant ein Newcomer ist
- Tipps für den Markteinstieg: Der Kunde, das bekannte Wesen
- Marketing in den Niederlanden: Dauerbaustelle

- Rechtliches: Kundenschutz im Mittelpunkt
- Zeigt her eure Schuh' I Interview mit Jan Willem Beumer, ELTEN GmbH
- Lokaler Content und neue Nischen I Interview mit Jop Küster, Kärcher Niederlande
- Checkliste & praktische Adressen

Blätterkatalog

Hier finden Sie den Leitfaden zur sofortigen Ansicht als [Blätterkatalog](#).

Download

Den Praxisleitfaden " [Niederlande: Erfolgreich per E-Commerce](#)" finden Sie im Downloadbereich.

Weiterführende Artikel

- [Digitale Deutsch-Niederländische Businesswoche Deutsch-Niederländischer Beratertag](#)
- [Open Coffee Niederrhein: Netzwerktreffen Marktkommunikation in den Niederlanden](#)
- [Niederlande: Interkulturell kompetent unterwegs Niederlande](#)

Downloads

- [Leitfaden "Niederlande: Erfolgreich per E-Commerce"](#)

Ansprechpartner

Aleksandra Kroll

Telefon: +4921319268587

Telefax: +49 2151 635-44587

E-Mail:

Friedrichstraße 40

41460 Neuss

Jörg Raspe

Telefon: +49 2131 9268-561

Telefax: +49 2151 635-44561

E-Mail:

Friedrichstraße 40

41460 Neuss

Dokument-Infos

Webcode: 26733

Ausdrucksdatum: 28.01.2022