



Heutzutage **verkaufen** Händler Waren und Dienstleistungen nicht nur in Ihren Verkaufsstellen oder via Internet. Auch das Verkaufen per Livestreaming - Livestream Buying genannt - an den Endverbraucher (B2C) wird immer populärer.

Warum aber **kaufen** beziehungsweise **beschaffen** Händler Ihre Waren, die sie in ihren Verkaufsstellen verkaufen wollen, nicht auch Online bei anderen Händlern (B2B), dem sogenannten Livestream Purchasing, ein und generieren einen Nutzen sowohl für sich selbst, als auch für die Gesellschaft?

Wir haben Ihnen aufgezeigt, dass Livestreaming ein profitables und einfach anzuwendendes Medium ist. Auch über Nachhaltigkeit haben wir Ihnen schon viele Beiträge zur Verfügung gestellt. Warum also nicht alles miteinander verbinden?

## Livestream Purchasing

Wie könnte das konkret funktionieren?

Lassen Sie mich meine Gedanken mit Ihnen, in Form einer selbst erstellten Grafik, teilen:



Wie könnte eine Reise heutzutage aussehen?

Der Einkäufer fliegt nach Fernost oder reist innerhalb Europa zum einzelnen Lieferanten, um diese zu besuchen. Anbei ein fiktives Beispiel einer Reise:

Reisetage: 7 Tage (So. bis Sa.)

Büro Ausfalltage: 5 Tage

Autofahrten: Hin-/Rückfahrt -> Whg./Flughafen + Reisestrecke 700km = CO<sup>2</sup> Verbrauch: 0,219t

Flüge: Hin-/Rückflug -> Frankfurt am Main/Shanghai = CO<sup>2</sup> Verbrauch 1,4t

Hotel inkl. Frühstück: 500€

Flugkosten Economy: Hin-/Rückflug -> Frankfurt am Main/Shanghai = 1.500€

Zusammenfassend sind also grob folgende Belastungen für **EINE** Reise entstanden:

1,619t CO<sup>2</sup> Verbrauch

Kosten in Höhe von 2.000€

## Warum kann Livestream Purchasing für Sie sinnvoll sein?

**Flexibilität:** Wareneinkäufe sind in jedem Land und bei jedem Lieferanten möglich. Aber nicht nur das, Sie wären zeitlich flexibel. Sie würden also in kürzerer Zeit mehr Lieferanten erreichen und somit auch mehr Produkte sehen. Dies sollte automatisch zu einer höheren Innovationsrate führen.

**Ressourcen:** Als Unternehmen werden Sie eine große Einsparung Ihrer Ressourcen feststellen. Die Fahrt oder der Flug in oder außerhalb Europas würde entfallen. Ebenso die Wege von einem zum anderen Lieferanten wären nicht mehr notwendig. Das alles geht mit einer monetären Einsparung einher.

**Kommunikation:** Die Zeitunterschiede zu den einzelnen Ländern spielen nicht mehr so eine große Rolle. Man ist flexibler in der Termingestaltung.

## Welche Voraussetzungen werden, zur Nutzung von Livestream Purchasing, gebraucht?

Es gibt mehrere Möglichkeiten hier aktiv zu werden. Aus meiner persönlichen Sicht würde sich eine **internationale Plattform**, wie oben grafisch dargestellt, wirtschaftlich eignen. Eine Plattform dieser Art ist jedoch derzeit auf dem Markt (noch) nicht existent. Es gibt bereits einige Ansätze dazu, welche jedoch nicht vergleichbar sind zu der vorgestellten Variante.

Oder Sie, als **einzelner Händler**, haben bereits einen oder mehrere Lieferanten, wo auch immer auf der Welt, welche mit Ihnen direkt live kommunizieren.

Dementsprechend benötigt sowohl Käufer als auch Verkäufer, egal ob wir über eine internationale Plattform sprechen oder dem einzelnen Händler, lediglich einen Internetanschluss und einen Bildschirm zum Livestreaming. Zur Sicherstellung eines stabilen technischen Equipments gibt es bereits heute Unternehmen, welche Sie hier fachmännisch beraten können. Mit einem dieser Unternehmen habe ich bereits gesprochen. Schauen Sie dazu in den Beitrag von [LIVEBUY!](#)

## Welche nachhaltigen Vorteile erlangen wir durch die Nutzung von Livestream Purchasing?

Nachhaltigkeit besteht aus drei Säulen: ökologischen, ökonomischen und sozialen.

Verbrennungen in Anlagen oder Motoren wie Flugzeugen, Autos oder Lastkraftwagen verursachen Kohlendioxid. Die Treibhausgase setzen sich zu über 87 % aus Kohlendioxid zusammen. Je weniger wir mit dem Auto fahren oder, je weniger wir mit dem Flugzeug fliegen, umso mehr reduzieren wir das Kohlendioxid und je höher ist unser ökologischer Beitrag zur Reduzierung der Umweltverschmutzung. Wussten Sie, dass wenn wir den Klimawandel stoppen wollen maximal 0,600 t an CO<sub>2</sub> jährlich verursachen dürfen? Tatsächlich verbrauchen wir jedoch 8,4 t CO<sub>2</sub> pro Jahr.

Meiner persönlichen Erfahrung nach fliegen Einkäufer\*innen, aller großen Unternehmen, mindestens zweimal pro Jahr nach Fernost. Dort besuchen sie innerhalb eines sehr kurzen Zeitfensters viele Lieferanten und lassen sich dort in den Showrooms die aktuellen Produkte vorführen oder das Unternehmen, die Qualitätsabteilung, die Produktion oder die Rohstoffgewinnung zeigen.

Was ändert sich für Sie beziehungsweise welchen Nutzen haben Sie, wenn Sie nicht mehr direkt vor Ort, sondern per Livestream Purchasing einkaufen?

**Ökologie:** Je weniger Flüge getätigt werden, desto weniger wird die Umwelt belastet und je mehr trägt jeder einzelne von uns dazu bei, den Klimawandel zu stoppen.

**Ökonomie:** Das Kosten-Nutzen Verhältnis bei einem Besuch in Fernost ist nicht immer gegeben. Rechnet man alle Kosten angefangen vom Flug, über Hotel, Shuttle von Fabrik zu Fabrik und den „Ausfall“ im Büro, müssen schon eine Menge gut verkäuflicher Artikel im Gepäck mitgebracht werden. Die gesparten Kosten können somit in den Verkaufspreis der Artikel investiert oder für andere Themen verwendet werden.

**Sozial:** Der Kauf von Produkten oder Rohstoffen ist jederzeit möglich und kommt nicht geballt an zwei Zeiträumen im Jahr auf. Der Einkäufer\*in kann die Produkte direkt vom Arbeitsplatz aus besprechen, ohne seine gewohnte Umgebung verlassen zu müssen.

## Was sollten Sie grundsätzlich nicht vergessen?

Fokussieren Sie sich nicht ausschließlich auf einen Einkauf per Livestream. Neue Lieferanten sollten Sie definitiv auch besuchen, um sich und das Unternehmen oder die Produktion persönlich kennenzulernen.

Auch bestehende Lieferanten sollten Sie weiterhin persönlich treffen. Allerdings ist es nicht mehr notwendig in der Intensität, in welcher Sie sich heute treffen.

Führen Sie den Livestream Termin mit den Schnittstellenpartnern durch, welche ebenfalls eine wichtige Rolle beim Einkauf einnehmen wie beispielsweise die Qualitätskontrolle, Ihre eigenen Mitarbeiter oder die Nachhaltigkeitsabteilung etc.. So haben alle von Anfang an die selben Informationen und das selbe Verständnis, was jede Menge Zeit sparen wird.

Insbesondere durch die langanhaltende Covid-19 Pandemie und deren damit verbundenen Herausforderungen durch Lockdowns oder anderen Restriktionen im Handel kann Livestreaming eine elementare Möglichkeit für Sie sein.

### Feedback Runde:

Wie stehen Sie, liebe Leser\*innen, zum Thema Livestream Purchasing? Könnten Sie sich grundsätzlich vorstellen Produkte per Livestream und nicht mehr direkt vor Ort zu kaufen?

Was halten Sie von einer internationalen Plattform? Könnten Sie sich vorstellen diese zu nutzen? Haben Sie Ideen, welche weiteren Inhalte diese Plattform haben sollte?

Lassen Sie uns in den Dialog gehen. Entweder direkt über Kommentare zum Beitrag auf der ZDE Homepage oder über [LinkedIn](#). Lassen Sie uns gemeinsam etwas bewegen!

Teil 1: [Livestreaming](#)

Teil 2: [Livestreaming - Webinare](#)

Teil 3: [Livestream Buying](#)