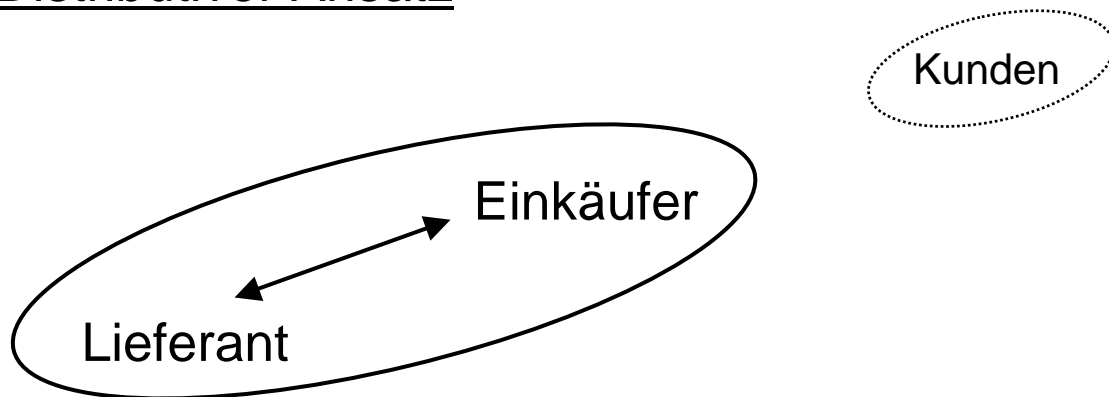


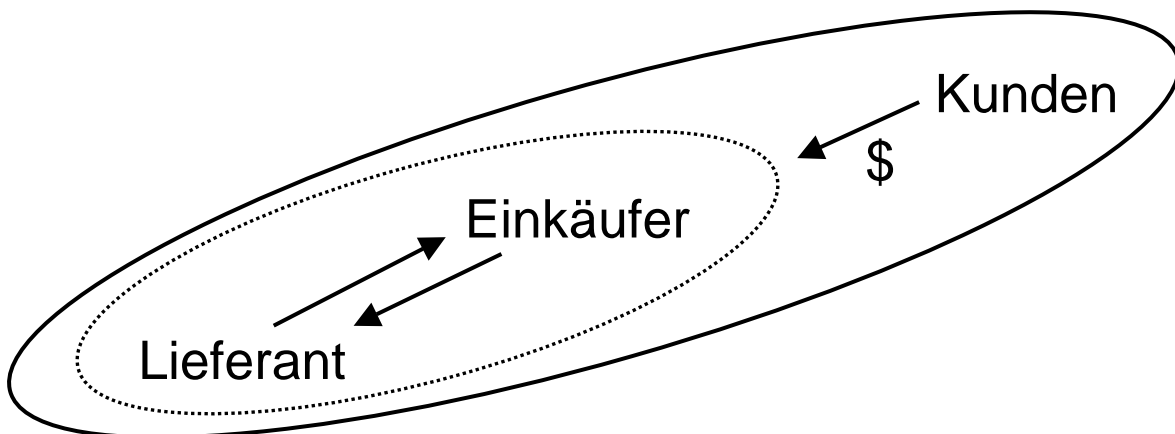
B2B: Zwei verschiedene Ansätze

Distributiver Ansatz



Lieferant und Einkäufer versuchen beide, ihren eigenen Gewinn auf Kosten des Anderen zu maximieren.

Integrativer Ansatz



Lieferant und Einkäufer sind bestrebt, gemeinsam das Geschäft mit den Endkunden zu maximieren und einen fairen Verteilungsschlüssel des resultierenden Gewinns zu finden. Sie sprechen zuerst über ihre Wettbewerbsfähigkeit und erst dann über ihre Rentabilität.