

PRESSEMITTEILUNG

Mobile Vertriebsunterstützung: Tablets finden im Außendienst bei B2B-Unternehmen große Akzeptanz

46 Prozent der B2B-Unternehmen nutzen Tablets bereits zur digitalen Unterstützung von Verkaufsgesprächen

Karlsruhe/Köln, 14. Februar 2017. Der B2B E-Commerce Konjunkturindex, eine Initiative der IntelliShop AG in Zusammenarbeit mit dem ECC Köln, hat seine zwanzigste Erhebung veröffentlicht. Für den Untersuchungszeitraum November und Dezember 2016 beurteilen die befragten Entscheider ihre aktuellen E-Commerce-Umsätze mit einem Indexwert von 143,6 Punkten rund zehn Punkte geringer gegenüber der Vorerhebung und 18,9 Punkte niedriger als im starken Vorjahr. Fast 13 Prozent der befragten B2B-Unternehmen bewerten ihre derzeitigen E-Commerce Umsätze als sehr positiv. Der Anteil der Befragten, die ihre Umsätze sehr negativ bewerten hat sich – trotz des Jahresendgeschäfts im Erhebungszeitraum – auf nunmehr 15,4 Prozent mehr als verdoppelt.

Der Indexwert für die erwarteten E-Commerce-Umsätze der kommenden zwölf Monate sinkt gegenüber der sehr optimistischen Vorerhebung auf immer noch sehr gute 166,6 Punkte und kann sich damit gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr um 7,7 Punkte verbessern. Mehr als ein Viertel aller befragten B2B-Unternehmen erwartet in den kommenden Monaten eine starke Verbesserung der E-Commerce-Umsätze.

Im Rahmen der Erhebung wurden auch der Einsatz von Tablets zur digitalen Verkaufsunterstützung abgefragt. 46 Prozent der B2B-Unternehmen nutzen demnach Tablets bereits zur digitalen Unterstützung von Verkaufsgesprächen.

Der Vor-Ort-Zugriff auf alle Kundendaten und die Bestellhistorie, die Digitalisierung und Beschleunigung des Angebotsprozesses, die bessere Visualisierung von Angeboten sowie der mobile Zugriff auf alle Produktinformationen und Konfigurationen werden von jeweils mehr als 70 Prozent der Panelists als Vorteile genannt.

78,9 Prozent der befragten B2B E-Commerce Entscheider benennen entsprechend das Erfassen von Angeboten und Bestellungen beim Kunden vor Ort als wichtiges Feature. Aber auch der mobile, digitale Produktkatalog mit allen kundenindividuellen Preisen ist für neun von zehn Befragten wichtig. Einen Offlinemodus mit allen relevanten Daten für den Kundentermin wünschen sich zudem 71,1 Prozent der Umfrageteilnehmer.

*Der vollständige Berichtsband zum kostenlosen Download und alle Informationen zum B2B E-Commerce Konjunkturindex und den Teilnahmemöglichkeiten als Panelist finden sich unter: **www.b2b-ecommerce-index.de***

Über den B2B E-Commerce Konjunkturindex

Der B2B E-Commerce Konjunkturindex beruht auf einer zweimonatlichen Befragung von Entscheidern und Projektverantwortlichen aus deutschen B2B-Unternehmen. Die Unternehmen beurteilen ihre aktuellen Umsätze und ihre Erwartungen an die Umsatzentwicklung in den folgenden zwölf Monaten auf einer 5-Punkte-Skala von „sehr negativ“ bzw. „stark verschlechtern“ bis „sehr positiv“ bzw. „stark verbessern“. Die ausgewiesenen Werte des B2B E-Commerce Konjunkturindex berechnen sich als Differenz der Anteile positiver und negativer Beurteilungen der aktuellen bzw. erwarteten Umsätze und Ausgaben plus 100. Somit bedeutet ein Wert von 100, dass der Anteil positiver Rückmeldungen genauso groß ist wie der Anteil negativer Rückmeldungen.

An der zwanzigsten Erhebung des B2B E-Commerce Konjunkturindex haben 39 Entscheider und Projektverantwortliche aus überwiegend international tätigen B2B-Unternehmen teilgenommen.

Die nächste Erhebung startet Mitte März 2017. Teilnehmen können alle B2B-Unternehmen, die Umsätze über internetbasierte und digitalisierte Angebots- und Auftragsprozesse generieren. Mit ihrer Teilnahme an den Umfragen des B2B E-Commerce Konjunkturindex tragen die Panelists dazu bei, mehr Transparenz in den deutschen B2B-Onlinehandel zu bringen und profitieren von kostenfreien Ergebnissen.

www.b2b-ecommerce-index.de

Über die IntelliShop AG

Gegründet im Jahr 2004, verzeichnet die IntelliShop AG hohe, jährliche Wachstumsraten und konnte sich schnell als einer der innovativsten Anbieter für komplexe Shopsysteme im Enterprise-Segment etablieren.

Die modulare Architektur und der innovative Prozessmanager ermöglichen eine vollständige Anpassung des Shops an die bewährten Unternehmensprozesse. Dank integrierter Middleware erfolgt die schnelle und problemlose Integration in die vorhandene IT-Infrastruktur.

Zu den B2B-Kunden gehören zum Beispiel Eppendorf, GEA, Wieland Electric, 1&1, Horizont, EWM, Knüppel oder Nordwest. Im B2C-Segment vertrauen T-Mobile, Teleshopping, Eismann oder die Österreichische Post auf IntelliShop.

www.intellishop.ag

ECC Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Eingebunden in das renommierte IFH Köln ist das ECC Köln erster Ansprechpartner für Analysen und Beratung in puncto progressiver Strategie – rund um Trends und Entwicklungen in der digitalen Handelswelt. Das ECC Köln entwickelt und erstellt individuelle Forschungsarbeiten und Studien zu weltweit wichtigen Zukunftsthemen des Handels wie zum Beispiel Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment.

Händler, Hersteller und Dienstleister profitieren von der hohen Methodenkompetenz, dem umfangreichen Experten-Know-how und der strategischen Beratung der ECC-Experten. Konzepte für E-Commerce-Kanalexzellenz und erfolgreiches Cross-Channel-Management gehören genauso zum Leistungsspektrum des ECC Köln wie die Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen.

Was können wir für Sie tun? www.ecckoeln.de

Ihr Redaktionskontakt

IntelliShop AG
Oliver Schwartz
Amalienbadstraße 41
76227 Karlsruhe

Tel. +49 721 381341-750
Fax +49 721 381341-760
oliver.schwartz@intellishop.ag

ECC Köln
Juliane Mischer
Dürener Str. 401 b
50858 Köln

Tel. +49 221 943607-23
Fax +49 221 943607-59
j.mischer@ifhkoeln.de

index Agentur für strategische
Öffentlichkeitsarbeit und Werbung GmbH
Astrid Michalik
Zinnowitzer Straße 1
10115 Berlin

Tel. +49 30 39088-194
Fax +49 30 39088-199
intellishop@index.de