

PRESSEMITTEILUNG

Cross-Channel wichtigster Erfolgsfaktor im B2B E-Commerce

Die konsequente Vernetzung der Vertriebskanäle ist aus Entsichtersicht maßgeblich für den künftigen Unternehmenserfolg

Karlsruhe/Köln, 24. September 2014. Der B2B E-Commerce Konjunkturindex, eine Initiative der IntelliShop AG in Zusammenarbeit mit den E-Commerce-Experten vom ECC Köln am Institut für Handelsforschung, hat zum sechsten Mal den B2B-E-Commerce-Markt durchleuchtet und zugleich die wichtigsten Erfolgskriterien für die nächsten fünf Jahre abgefragt. Fast 95 Prozent der befragten B2B-Entscheider stimmten zu, dass die optimale Vernetzung der verschiedenen Online- und Offline-Vertriebskanäle einen entscheidenden Einfluss auf ihren Unternehmenserfolg haben wird. Als zweitwichtigster Faktor (86,8 Prozent) wurde das kanalübergreifend einheitliche Beschaffungserlebnis für den B2B-Kunden benannt. Aber auch die Integration des Außendienstes und der nachgelagerten Vertriebsstufen in die E-Commerce-Strategie waren für jeweils weit mehr als die Hälfte der Befragten maßgebliche Herausforderungen.

Trotzdem der Indexwert für die B2B-E-Commerce-Umsätze im Befragungszeitraum Juli und August 2014 leicht sinkt, bewegt sich der Index mit 159 Punkten weiterhin auf sehr hohem Niveau und übertrifft den Index für die Entwicklung der Gesamtumsätze wieder um mehr als fünf Punkte. Die Stimmung unter den befragten B2B-Unternehmen ist dabei weiterhin positiv, verbunden mit hohen Wachstumserwartungen (174,3 Indexpunkte), wenngleich die zukünftige Entwicklung etwas zurückhaltender betrachtet wird. Immerhin 69,2 Prozent der Unternehmen rechnen mit einem generellen Umsatzwachstum und deutliche 76,9 Prozent erwarten dies zumindest für ihre E-Commerce Umsätze.

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 zwei-monatlichen 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-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 sechsten Erhebung des B2B E-Commerce Konjunkturindex haben 39 Entscheider und Projektverantwortliche aus überwiegend international tätigen B2B-Unternehmen teilgenommen.

Die nächste Erhebung startet Anfang November 2014. 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-Online-Handel 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.b2b.intellishop.ag

Über das ECC Köln

Das ECC Köln ist Experte für den Handel im digitalen Zeitalter. Eingebunden in das renommierte IFH Köln und sein großes Netzwerk begleiten die Experten des ECC Köln den E-Commerce bereits seit 1999. Händler, Hersteller und Dienstleister profitieren von der hohen Methodenkompetenz, den umfangreichen Marktdaten und dem strategischen Know-how des engagierten Teams. Das ECC Köln erstellt Forschungsarbeiten und anerkannte Studien zu wichtigen Zukunftsthemen des Handels wie Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment. In unternehmensspezifischen Projekten werden Kunden bei konkreten strategischen Fragen rund um E-Commerce- und Cross-Channel-Strategien, die Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder Fragen der Kanalexzellenz unterstützt.

www.ecckoeln.de



Ihr Redaktionskontakt

IntelliShop AG
Oliver Schwartz
Bannwaldallee 32
76185 Karlsruhe

Tel. +49 721 381341-75
Fax +49 721 381341-76
oliver.schwartz@intellishop.ag

IFH Institut für Handelsforschung GmbH
Christina Fingerhut
Dürener Str. 401 b
50858 Köln

Tel. +49 221 943607-92
Fax +49 221 943607-59
c.fingerhut@ifhkoeln.de

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

Tel. +49 30 39088-194/191
Fax +49 30 39088-199
intellishop@index.de