



Cross-Channel wichtigster Erfolgsfaktor im B2B E-Commerce

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

(Mynewsdesk) 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), wengleich 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

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/baifor>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/cross-channel-wichtigster-erfolgsfaktor-im-b2b-e-commerce-27428>

=== B2B E-Commerce Konjunkturindex - Cross-Channel als Erfolgsfaktor (Bild) ===

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.

Shortlink:

<http://shortpr.com/tmri5u>

Permanentlink:

<http://www.themenportal.de/bilder/b2b-e-commerce-konjunkturindex-cross-channel-als-erfolgsfaktor>

Pressekontakt

IntelliShop AG

Herr Oliver Schwartz
Bannwaldallee 32
76185 Karlsruhe

oliver.schwartz@intellishop.ag

Firmenkontakt

IntelliShop AG

Herr Oliver Schwartz
Bannwaldallee 32
76185 Karlsruhe

intellishop.ag
oliver.schwartz@intellishop.ag

=== 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 ersten Erhebung des B2B E-Commerce Konjunkturindex haben 29 Entscheider und Projektverantwortliche aus überwiegend international tätigen B2B-Unternehmen teilgenommen.

Die nächste Erhebung startet am 06. Januar 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.

Weitere Information und Teilnahme-Registrierung unter:
www.b2b-ecommerce-index.de

=== Über die IntelliShop AG ===

Die IntelliShop AG entwickelt und vertreibt mit der IntelliShop eCommerce Plattform eines der leistungsstärksten und hochskalierbaren Systeme für den Online-Handel von Konzernen und dem Mittelstand in Deutschland, Europa und den USA. Zu den Kunden gehören eismann, T-Mobile, 1&1, die Österreichische Post, GEA oder die Eppendorf AG.

Die E-Commerce-Lösungen von IntelliShop verschaffen Shop-Betreibern dank hohem Funktionsumfang, flexibler Schnittstellen und kompromissloser Stabilität wertvolle Wettbewerbsvorteile im elektronischen Handel.

Gegründet im Jahr 2004, verzeichnet das Unternehmen hohe, jährliche Wachstumsraten und konnte sich schnell als einer der führenden und innovativsten Anbieter für komplexe Shop-Systeme etablieren.

=== Über das ECC Köln ===

Als Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis bietet das Institut für Handelsforschung seit 1929 neutrale Analysen und Strategieberatung für Händler, Hersteller und Dienstleister. Das ECC Köln fokussiert dabei den Einfluss des Internet auf die Handelslandschaft. Die Erfolgsfaktoren des E-Commerce werden in Studien und Auftragsprojekten analysiert. In Zusammenarbeit mit den Kollegen des IFH Köln werden diese Erkenntnisse in den Kontext eines effizienten Cross-Channel-Managements gesetzt. Hierfür greifen die Experten des ECC Köln auf alle gängigen Methoden der Marktforschung zurück, interpretieren die Analyseergebnisse und unterstützen Unternehmen dabei, Managemententscheidungen vorzubereiten und abzusichern. Unsere Kunden profitieren von der Kanalexpertise des ECC Köln und dem Branchen-Know-how des IFH Köln.

www.ecckoeln.de oder www.ifhkoeln.de