B2B-Unternehmen mit Nachholbedarf bei der Einbindung von Vertriebspartnern in die E-Commerce Strategie

E-Commerce-Umsätze positiver beurteilt als Gesamtumsätze

(Mynewsdesk) Karlsruhe/Köln, 21. Januar 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, veröffentlicht die Ergebnisse der jüngsten Befragung für den Zeitraum November und Dezember 2013. Im Jahresendgeschäft sinkt der Indexwert für die Gesamtumsätze, bei insgesamt nach wie vor sehr guter Stimmung, auf 133,3 Punkte. Im Vergleich dazu steigen die aufgrund eines digitalisierten und internetbasierten Angebots- und Auftragsprozesses generierten Umsätze deutlich. Die aktuellen E-Commerce-Umsätze erzielen dabei einen Indexwert von 150,1 Punkten (gegenüber 141,4 Punkten in der Vorerhebung).

Nach wie vor erwarten die befragten Entscheider auch für die kommenden zwölf Monate eine weitere Steigerung der E-Commerce-Umsätze. So liegt der B2B E-Commerce Konjunkturindex für die Erwartungen an das Jahr 2014 mit 180,0 (von 200 möglichen) Punkten deutlich über dem Indexwert von 166,7 Punkten für die Erwartungen an die Gesamtumsatz-Entwicklung.

Ein wichtiges Wachstumspotenzial zeigen die Ergebnisse der aktuellen Zusatzfrage: Rund die Hälfte der befragten B2B-Unternehmen hat bislang auf die Einbindung von nachgelagerten Vertriebsstufen in die eigene E-Com-merce-Strategie verzichtet. Immerhin 24 Prozent der Anbieter ermöglichen im Online-Shop die Auswahl des betreuenden Fachhändlers. Und jeweils 17 Prozent der Unternehmen nutzen den E-Commerce zur Leadgenerierung für ihre angeschlossenen Händler oder stärken diese mit eingebundenen Logistikleistungen wie Drop-Shipping. Demgegenüber betrachten 34,5 Prozent der B2B-Entscheider E-Commerce als eigenständigen, konkurrierenden Vertriebskanal.

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/04t92d

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.
de/software/b2b-unternehmen-mit-nachholbedarf-bei-der-einbindung-von-vertriebspartnern-in-die-e-commerce-strategie-27354

=== E-Commerce-Umsätze positiver beurteilt als Gesamtumsätze (Bild) ===

Im Jahresendgeschäft sinkt der Indexwert für die Gesamtumsätze, bei insgesamt nach wie vor sehr guter Stimmung, auf 133,3 Punkte. Im Vergleich dazu steigen die aufgrund eines digitalisierten und internetbasierten Angebots- und Auftragsprozesses generierten Umsätze deutlich. Die aktuellen E-Commerce-Umsätze erzielen dabei einen Indexwert von 150,1 Punkten (gegenüber 141,4 Punkten in der Vorerhebung).

Shortlink:
http://shortpr.com/ve043l

Permanentlink:
http://www.themenportal.de/bilder/e-commerce-umsaetze-positiver-beurteilt-als-gesamtumsaetze

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 Suite eine der leistungsstärksten und hochskalierbaren Shop-Plattformen für Konzerne und den Mittelstand in Deutschland, Europa und den USA. Zu den Kunden gehören T-Mobile, 1&1, eismann, Österreichische Post oder die Eppendorf AG.

Die E-Commerce-Lösungen von IntelliShop verschaffen Shop-Betreibern dank hohem Funktionsumfang, flexiblen 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 Shopsysteme etablieren.