



B2B-E-Commerce: Online-Vertrieb nimmt zu

Aktuelle Studienergebnisse von ibi research zeigen, dass im B2B-E-Commerce aktuell noch Nachholbedarf herrscht: Rund drei Viertel der befragten Unternehmen erzielen bereits Online-Umsätze, allerdings häufig nicht in nennenswertem Umfang: 26 Prozent erzielen weniger als 5 Prozent ihres Umsatzes online.

Für den Einkauf gilt Ähnliches: auch hier stehen Online-Kanäle inzwischen gleichberechtigt neben anderen Beschaffungskanälen. 53 Prozent der Experten halten es sogar für möglich, dass Produkte zukünftig (halb-)automatisiert direkt über das "Internet der Dinge" nachbestellt werden. Um im B2B-E-Commerce erfolgreich zu sein, müssen die Shops relevante Informationen und Funktionen bieten.

Die für die Einkäufer relevantesten Informationen sind produktbezogen: Preis (82 Prozent), Verfügbarkeit (80 Prozent) und Lieferzeit (70 Prozent). Dasselbe gilt für die wichtigsten Shop-Funktionalitäten. Hier stehen eine ausgefeilte Suchfunktion (74 Prozent) und die Anzeige kundenindividueller Preise (68 Prozent) im Vordergrund.

Kauf auf Rechnung nach wie vor beliebt

Die beliebteste und gleichzeitig am häufigsten angebotene Zahlungsweise stellt immer noch die Zahlung per Rechnung dar. Auch Zahlungsverfahren, die man bisher eher aus dem B2C-Bereich kennt, spielen eine zunehmend wichtigere Rolle im B2B-Bereich. Nahezu alle Unternehmen (94 Prozent) bieten ihren Kunden die Rechnung als Bezahlmethode an. Für Neukunden gilt dies nicht in jedem Fall, hier sind es 55

Prozent. Neukunden wird dagegen häufig die Zahlung per Vorkasse angeboten (80 Prozent).

Interessant: Auch [PayPal](#) wird in sechs von zehn Fällen als Bezahlmethode angeboten.

Einkauf auf B2B-Marktplätzen

Gut ein Viertel der Unternehmen verkauft mittlerweile auf B2B-Marktplätzen. 31 Prozent der befragten Unternehmen verkaufen auf Amazon Business; dies sind doppelt so viele wie beim zweitmeistgenutzten Anbieter, [mercateo](#). Als größter Vorteil von [Amazon Business](#) wird die hohe Reichweite (59 Prozent) gesehen. Unternehmen, die Amazon Business nicht für den Verkauf nutzen, nennen die starke Abhängigkeit (67 Prozent) und zu hohe Gebühren (50 Prozent) als Gründe. Häufigste Schwierigkeit bei der Nutzung von Marktplätzen sind immer noch die Produktdaten, die oftmals nicht in einer geeigneten Qualität für die Nutzung im E-Commerce vorliegen.

Ziel des Projekts von [ibi research](#) waren neben der Ermittlung des Status quo die Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Aufbau und Betrieb einer B2B-E-Commerce-Strategie.

Unterstützt wurde das Forschungsprojekt von [ARITHNEA](#), [Creditreform](#) und [SIX Payment Services](#).

Die vollständige Studie "Online-Kaufverhalten im B2B-E-Commerce 2018" steht kostenlos zum Download zur Verfügung unter: www.ibi.de/B2B-Studie2018.

Bild: © sdecoret / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945201/b2b-e-commerce-online-vertrieb-nimmt-zu/>