

Pressemitteilung

frei zur Veröffentlichung ab sofort

Regensburg/Frankfurt, 3. Juni 2016

B2B-E-Commerce – die Digitalisierung macht auch vor dem Geschäft mit Unternehmen nicht halt

Dass die Digitalisierung das Einkaufsverhalten von Konsumenten stark verändert hat, ist keine Neuigkeit. Dass jedoch auch Unternehmen – also der B2B-Bereich – verstärkt ihr Einkaufsverhalten verändern, wurde auf dem ibi-B2B-Forum in Frankfurt allen Teilnehmern klar.

Zahlreiche Teilnehmer hatten sich in Frankfurt versammelt, als Dr. Georg Wittmann das ibi-Forum B2B-E-Commerce eröffnete. Zur Einführung machte er deutlich, dass es im B2B-Commerce in den letzten Jahren starke Veränderungen gab und auch in den kommenden weiter geben wird. Dies unterstrich auch der anschließende Vortrag „B2B-E-Commerce – Geschäftskunden im Zeitalter der Digitalisierung“ und zeigte die zahlreichen Veränderungen im Geschäft mit Firmenkunden auf.

Auch Claus-Jürgen Kromm, Projektmanager E-Commerce bei Heidelberger Druckmaschinen, berichtete in seinem Vortrag über das veränderte Einkaufsverhalten seiner Kunden und die Herausforderungen, die ein Konzern meistern muss, wenn der Online-Shop in mehreren Ländern einem Relaunch unterzogen werden soll. In zwei weiteren Praxisberichten zeigten die beiden Umsetzungsspezialisten ElectronicSales und diva-e, welche Hindernisse es bei der Durchführung von B2B-Shop-Projekten zu überwinden gilt. Dabei gaben sie den anwesenden Unternehmen wertvolle Tipps und Tricks an die Hand, wie sie diese Stolperfallen umgehen können.

Das Thema „Wie will der Kunde im B2B-Commerce zahlen?“ diskutierten dann in einer Gesprächsrunde Lisa Erdmann (Krones), Stefan Grimm (GKS Handelssysteme), Claus-Jürgen Kromm (Heidelberger Druckmaschinen) und Simon Prehn (EOS Deutschland). Moderatorin Sabine Pur (ibi research) erörterte mit den Teilnehmer die Eigenarten des Bezahlers im B2B-E-Commerce und beleuchtete neben der Auswahl und Einbindung neuer Bezahlverfahren in einen Online-Shop auch die Zahlungswegesteuerung und das Risikomanagement. Im Ergebnis waren sich die Teilnehmer einig, dass der B2B-E-Commerce spezielle Anforderungen an die Zahlungsabwicklung stellt, die viele der klassischen Paymentverfahren bisher nur bedingt abbilden können.

Am Nachmittag berichteten weitere Online-Händler über ihre Erfahrungen im Umgang mit ihren Geschäftskunden und den Aufgaben, die innerhalb eines Unternehmens zu meistern sind, wenn der Vertriebskanal „Internet“ etabliert werden soll. Während Wolf Sternberg, Leiter E-Commerce bei Papier Liebl, auf das Thema Change Management einging, legte Klaus Kallenbrunnen, International Head of Digital Business bei der HAIX group, den Fokus auf die Positionierung einer Eigenmarke im B2B-E-Commerce.

Einen Einblick in das Einkaufsverhalten der Zukunft gab Matthias Berg vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. mit seinem Vortrag „B2B-E-Commerce – die Perspektive eines Einkäufers“. Dabei machte er u. a. deutlich, dass auch beim Einkauf 4.0 persönliche Beziehungen weiterhin eine hohe Bedeutung haben werden.

Dr. Bernd Schönwälder (Mercateo) erläuterte in seinem Beitrag „E-Commerce 4.0: Der Wert der Vielfalt im B2B“, was der B2B-Handel auch von Marktplätzen wie Mercateo in den kommenden Jahren zu erwarten hat. Stefan Grimm (GKS Handelssysteme) wagte ebenfalls einen Blick in die Zukunft, fokussierte sich dabei aber auf den Großhandel. Zum Abschluss wurden in einer Podiumsdiskussion die Inhalte des Tages nochmals aufgearbeitet und es wurde darüber spekuliert, wer im Jahre 2020 den B2B-E-Commerce beherrschen wird.

Am Ende des Tages stand für die Teilnehmer und die Referenten fest, dass uns die Digitalisierung im Handel zwischen Unternehmen in den kommenden Jahren noch weiter intensiv beschäftigen wird und dieses ibi-B2B-Forum sicher nicht das letzte gewesen sein wird.



research

an der Universität Regensburg

Über ibi research:

Seit 1993 bildet die ibi research an der Universität Regensburg GmbH eine Brücke zwischen Universität und Praxis. Das Institut betreibt anwendungsorientierte Forschung und Beratung mit Schwerpunkt auf Innovationen rund um Finanzdienstleistungen und den Handel. ibi research arbeitet auf den Themenfeldern E-Business, IT-Governance, Internet-Vertrieb und Geschäftsprozessmanagement. Zugleich bietet ibi research umfassende Beratungsleistungen zur Umsetzung der Forschungs- und Projektergebnisse an und ist Initiator und Herausgeber des E-Commerce-Leitfadens (www.ecommerce-leitfaden.de).

Weitere Informationen: www.ibi.de

ibi research freut sich über den honorarfreien Abdruck dieser Pressemitteilung.

Bei Interesse an weiteren Informationen, Artikeln etc. wenden Sie sich bitte an:

ibi research an der Universität Regensburg
Mira Tauscher
Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg

Telefon: 0941 943-1901
Telefax: 0941 943-1888
E-Mail: presse@ibi.de