

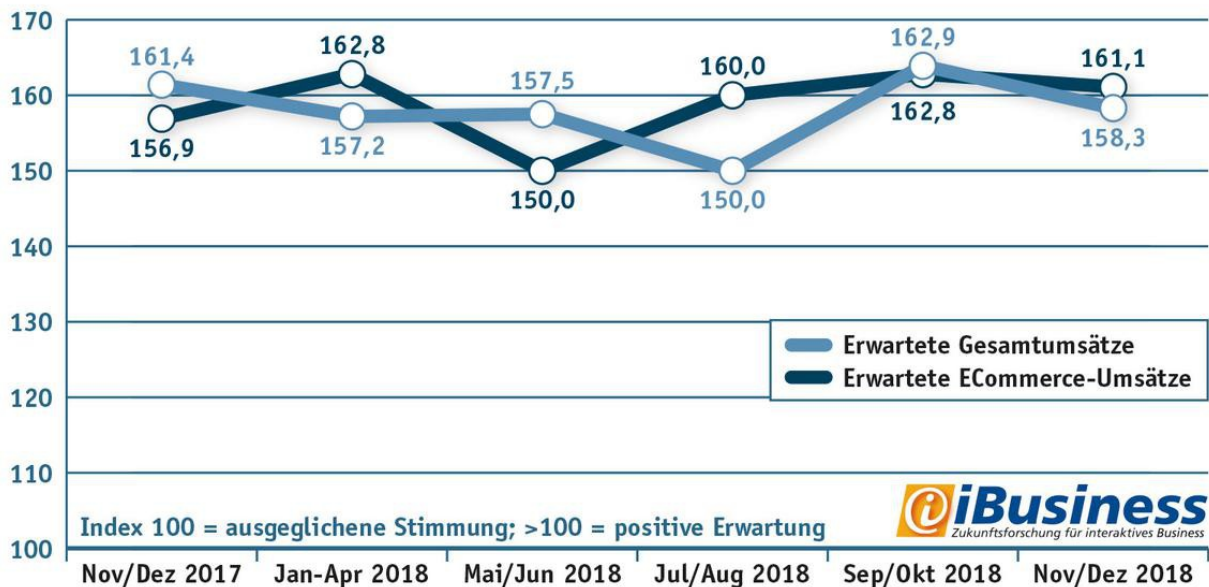
Das sind die wichtigsten Trends im B2B-Commerce

Kaum ein Segment im Onlinehandel ist so lukrativ wie der jahrelang unterschätzte B2B-Commerce. 2018 könnten im elektronischen Handel zwischen Geschäftsleuten bereits 1.000 Milliarden Euro umgesetzt worden sein, sagt eine iBusiness-Schätzung. Zum Vergleich: Im direkten Endkundengeschäft wurden im selben Jahr gerade einmal 63 Milliarden Euro an Einnahmen generiert. Der B2B-Onlinehandel ist also rund 16 mal größer als der gesamte Endkun

Electronic Data Interchange (EDI) und E-Procurement, die automatisierte und computergestützte Auftragsvergabe und -annahme, sind in der Industrie bereits seit den 1990er Jahren Standard. Der Großteil des B2B-Geschäfts ist also schon automatisiert. Rund 85 Prozent beträgt der Anteil des Umsatzes, der über automatischen Datenaustausch erzeugt wird.

Anders sieht es dagegen mit den verbleibenden 15 Prozent aus: Dieser Teil - immer noch ca. 150 Milliarden Euro - ist es, der die Aufmerksamkeiten im Online-Handel weckt. Fast alle Hersteller von Shopsystemen setzen derzeit stark auf B2B-Kunden. Zwischenzeitlich stammten sogar rund 50 Prozent der Neukundenanfragen aus dem B2B-Handel.

Umsatzerwartung B2B-Commerce 2018



Quelle: ECC Köln; Grafik: HighText Verlag

Die wichtigsten Trends im B2B-COMMERCE online sind ...

... Marktplätze – dich durch einen besseren Überblick einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

... immer mehr E-Procurement – gerade der Mittelstand bietet hier großes Potential.

... Mobile im E-Procurement - mobile Endgeräte erleichtern gerade in kleineren und mittleren Betrieben die manuelle Verwaltung.

Commonpay GmbH
E-mail: info@commonpay.com
Telefon: +49 (0)7031 71499-50

