

PRESSEMITTEILUNG

Viele B2B-Unternehmen befürworten elektronische Rechnungsstellung im Hinblick auf Prozesseffizienz und Umweltschutz Es gibt jedoch vielfältige Gründe, warum erst 15 Prozent der B2B-Unternehmen ausschließlich elektronische Rechnungen übermitteln

Karlsruhe/Köln, 19. Oktober 2017. Der B2B E-Commerce Konjunkturindex, eine Initiative der IntelliShop AG in Zusammenarbeit mit dem ECC Köln, hat seine vierundzwanzigste Erhebung veröffentlicht und dabei im Rahmen der Zusatzfrage auch die Treiber und Hürden für die Etablierung elektronischer Rechnungen untersucht. Knapp 15 Prozent der befragten B2B-Unternehmen übermitteln ausschließlich elektronische Rechnungen an ihre Kunden, fast 80 Prozent der Unternehmen nutzen aus vielfältigen Gründen sowohl elektronische wie auch Papierrechnungen.

Die befragten B2B-Hersteller und -händler nennen eine schnellere Rechnungsbearbeitung (59,4%), Kosteneinsparungen (69,9%), die Optimierung der Prozessabläufe (75%) und den Umweltschutz (78,1%) als Hauptvorteile und Treiber für die Übermittlung elektronischer Rechnungen. Doch die Kunden als Rechnungsempfänger haben offensichtlich noch eine andere Sichtweise, denn in 86 Prozent der Unternehmen wird die mangelnde Akzeptanz der Kunden als Haupthinderungsgrund für einen häufigeren oder konsequenter Einsatz elektronischer Rechnungen genannt.

Dass sich die theoretische Prozesseffizienz elektronischer Rechnungen derzeit in der Praxis noch nicht zum beidseitigen Vorteil von Verkäufer und Kunden im B2B-Handel entfalten kann, liegt aus Sicht der befragten Entscheider daran, dass der Verzicht auf Papierrechnungen in vielen Unternehmen (68,8%) derzeit noch nicht prozesskompatibel ist.

Die Lagebeurteilung der E-Commerce Umsätze im Abfragezeitraum Juli und August 2017 konnte sich gegenüber der Vorerhebung um 2,2 Punkte auf nunmehr 145,7 leicht verbessern. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ergeben sich keine Veränderungen. Die Prognose für die kommenden 12 Monate hat 6,4 Punkten abgegeben und erzielt einen Indexwert von immer noch guten 162,8. Demgegenüber zeigt die Beurteilung der Gesamtumsätze einen Rückgang in Höhe von 10 Punkten gegenüber dem Vorjahr und von immerhin 6,1 Punkten gegenüber der Vorerhebung. Der B2B E-Commerce konnte sich also im Juli und August besser entwickeln als die restlichen Umsatzsäulen.

*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***

Über den B2B E-Commerce Konjunkturindex

Der B2B E-Commerce Konjunkturindex beruht auf einer zweimonatlichen 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-Punkte-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 vierundzwanzigsten Erhebung des B2B E-Commerce Konjunkturindex haben 35 Entscheider und Projektverantwortliche aus überwiegend international tätigen B2B-Unternehmen teilgenommen.

Die nächste Erhebung startet Mitte November 2017. 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-Onlinehandel zu bringen und profitieren von kostenfreien Ergebnissen.

www.b2b-ecommerce-index.de

Über die IntelliShop AG

Gegründet im Jahr 2004, verzeichnet die IntelliShop AG hohe, jährliche Wachstumsraten und konnte sich schnell als einer der innovativsten Anbieter für komplexe Shopsysteme im Enterprise-Segment etablieren.

Die modulare Architektur und der innovative Prozessmanager ermöglichen eine vollständige Anpassung des Shops an die bewährten Unternehmensprozesse. Dank integrierter Middleware erfolgt die schnelle und problemlose Integration in die vorhandene IT-Infrastruktur.

Zu den B2B-Kunden gehören zum Beispiel Eppendorf, GEA, Wieland Electric, 1&1, Horizont, EWM, Knüppel oder Nordwest. Im B2C-Segment vertrauen T-Mobile, Teleshopping, Eismann oder die Österreichische Post auf IntelliShop.

www.intellishop-software.de

ECC Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Eingebunden in das renommierte IFH Köln ist das ECC Köln erster Ansprechpartner für Analysen und Beratung in puncto progressiver Strategie – rund um Trends und Entwicklungen in der digitalen Handelswelt. Das ECC Köln entwickelt und erstellt individuelle Forschungsarbeiten und Studien zu weltweit wichtigen Zukunftsthemen des Handels wie zum Beispiel Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment.

Händler, Hersteller und Dienstleister profitieren von der hohen Methodenkompetenz, dem umfangreichen Experten-Know-how und der strategischen Beratung der ECC-Experten. Konzepte für E-Commerce-Kanalexzellenz und erfolgreiches Cross-Channel-Management gehören genauso zum Leistungsspektrum des ECC Köln wie die Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen.

Was können wir für Sie tun? www.ecckoeln.de

Ihr Redaktionskontakt

IntelliShop AG
Oliver Schwartz
Amalienbadstraße 41
76227 Karlsruhe

Tel. +49 721 381341-750
Fax +49 721 381341-760
oliver.schwartz@intellishop.ag

ECC Köln
Juliane Mischer
Dürener Str. 401 b
50858 Köln

Tel. +49 221 943607-23
Fax +49 221 943607-59
j.mischer@ifhkoeln.de

index Agentur für strategische
Öffentlichkeitsarbeit und Werbung GmbH
Lukas Pfeiffer / Kerstin Degener
Zinnowitzer Straße 1
10115 Berlin

Tel. +49 30 39088-190
Fax +49 30 39088-199
intellishop@index.de