

PRESSEMITTEILUNG

## **Von der Kür zur Pflicht: mobile Optimierung für B2B-Online-Shops Relevanz von Smartphone und Co. nimmt stark zu**

Karlsruhe/Köln, 20.06.2018. Auch im B2B E-Commerce spielen Tablet, Smartphone und Co. bereits heute eine nicht zu unterschätzende Rolle, denn auch hier werden Kaufabschlüsse zunehmend über mobile Endgeräte getätigt. Das zeigt die neueste Erhebung des B2B E-Commerce Konjunkturindex, einer Initiative der IntelliShop AG in Zusammenarbeit mit dem ECC Köln. Die mobile Optimierung des Online-Shops wird für B2B-Unternehmen daher immer dringlicher.

So geht bereits jeder zweite Teilnehmer des B2B E-Commerce Konjunkturindex davon aus, dass die Mehrheit der B2B-Kunden das Smartphone zur Kaufvorbereitung nutzt. Für Kaufabschlüsse ist zwar aktuell der Desktop-PC das meist genutzte Gerät, aber auch hier werden mobile Endgeräte nach Einschätzung der Befragten immer mehr an Bedeutung gewinnen. Acht von zehn gehen daher von einer stark zunehmenden Relevanz von Tablet und Smartphone für Kaufabschlüsse im B2B E-Commerce aus.

Nach Ansicht der B2B E-Commerce Konjunkturindex-Teilnehmer werden vor allem Tablets zukünftig für den Kaufprozess eine entscheidende Rolle spielen. Dabei profitieren aber nicht nur Kunden von einem mobil optimierten Online-Shop, sondern auch die Außendienstmitarbeiter. Mithilfe eines mobilen Device können so Vertriebsprozesse unterstützt und vereinfacht werden.

### **B2B-Onlinehändler blicken optimistisch ins Jahr 2018**

Generell beginnen B2B-Onlinehändler das Jahr 2018 mit einer positiven Umsatzbewertung. Der Index für die aktuellen E-Commerce-Umsätze von Januar bis April 2018 liegt bei 151,4 Punkten und schließt damit an das Vorjahr an (152,3 Punkte für November/Dezember 2017). Insgesamt bewerten 60 Prozent der Umfrageteilnehmer in der sechszwanzigsten Erhebung ihre B2B-E-Commerce-Umsätze für Januar bis April 2018 positiv.

Der Index für die erwartete Umsatzentwicklung stieg am Jahresbeginn auf 162,8 Punkte. Das entspricht einer Verbesserung von 5,9 Punkten im Vergleich zur Vorhebung. Weiterhin gehen mehr als sechs von zehn der befragten B2B-Unternehmen davon aus, dass sich ihre B2B-E-Commerce-Umsätze in den kommenden zwölf Monaten positiv entwickeln werden.

*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](http://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 sechszwanzigsten Erhebung des B2B E-Commerce Konjunkturindex haben 35 Entscheider und Projektverantwortliche aus überwiegend international tätigen B2B-Unternehmen teilgenommen.

Die nächste Erhebung startete Mitte April 2018. 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](http://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 Kunden gehören zum Beispiel Eppendorf, Miltenyi Biotec, Wieland Electric, Gemü, Jordan, Knauf, Kaut-Bullinger, Nordwest Handel, T-Mobile, telering oder eis-mann.

**[www.intellishop-software.de](http://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.

**[www.ecckoeln.de](http://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  
Melanie Günther  
Dürener Str. 401 b  
50858 Köln

Tel. +49 221 943607-23  
Fax +49 221 943607-59  
presse@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