

**Kontakt:**

IFH RETAIL CONSULTANTS KÖLN  
c/o IFH Institut für Handelsforschung GmbH  
Christina Fingerhut  
Referentin Öffentlichkeitsarbeit

Tel.: +49 (0) 221 94 36 07-92

Fax: +49 (0) 221 94 36 07-79

c.fingerhut@ifhkoeln.de

[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

## **Geschäftskunden sorgen für 870 Milliarden Euro B2B-E-Commerce-Umsatz jährlich**

*B2B-E-Commerce macht über 95 Prozent des gesamten E-Commerce-Marktvolumens aus. Neue Studie des IFH Köln beziffert erstmals genau den Umsatz im Online-Geschäftsverkehr und differenziert diesen nach Wirtschaftszweigen und E-Commerce-Formen.*

**Köln, 21. Februar 2013** – Druckerpapier, Stifte, aber auch Marketingmaterialien sowie Rohre, Profile oder Verpackungsmaterialien werden heute auf elektronischem Wege über das Internet bestellt. Damit erhält der Internethandel auch im Geschäftsverkehr eine immer bedeutendere Rolle. Anders als im B2C-Handel (Business-to-Consumer) ist der E-Commerce-Markt im B2B-Handel (Business-to-Business) aber nur in Ansätzen erfasst. Die neue IFH-Studie „B2B-E-Commerce-Markt in Deutschland 2013“ schließt diese Lücke. Das Ergebnis: Geschäftskunden sorgen für insgesamt 870 Milliarden Euro Umsatz im Online-Geschäftsverkehr.

Damit schlägt der B2B-E-Commerce-Markt sogar die stetig wachsenden Zahlen im B2C-Handel. Aber: Im Vergleich zum B2C-Online-Markt, der aktuell rund sieben Prozent des Einzelhandelsvolumens ausmacht, ist der B2B-Markt allein volumenmäßig größer. Anteilsmäßig beläuft sich der Umsatz, der im B2B-Geschäft über Online-Shops generiert wird, auf gerade einmal ein Prozent. Grundsätzlich hat der Markt aber enormes Potenzial: Geschäftskunden übertragen ihr privates Einkaufsverhalten und damit verbunden auch die Erwartungen an den Handel zunehmend auch in den Geschäftsalltag. „Unternehmen, die im B2B-Geschäft unterwegs sind und keinen Online-Shop betreiben, müssen sich darüber im Klaren sein, dass sie die Chance verpassen, ihre Kompetenzen und ihr Sortiment online zu präsentieren. Der Online-Shop fungiert quasi als Schaufenster – auch im B2B-Bereich. Hier besteht aktuell noch großer Nachholbedarf“, so Hansjürgen Heinick, Autor der Studie.

### **Wirtschaftszweige: verarbeitendes Gewerbe vorn**

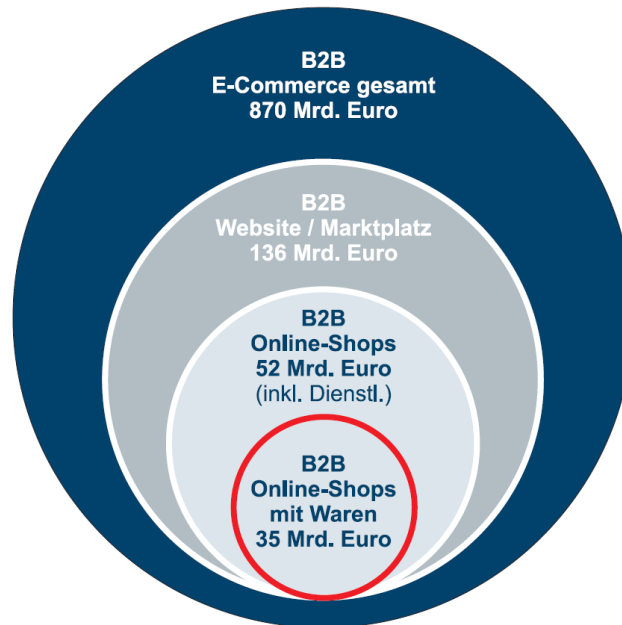
Die Betrachtung der Umsätze in den einzelnen Wirtschaftszweigen zeigt: Das E-Commerce-Marktvolumen verteilt sich im Wesentlichen auf das verarbeitende Gewerbe (rund 50 %) und den klassischen Großhandel. Letzterer macht dabei ein knappes Drittel am gesamten B2B-E-Commerce-Umsatz aus. Weit dahinter folgen die Wirtschaftszweige Verkehr, Lagerei, Postdienste sowie Information und Kommunikation.

### **Automatisierter Datenaustausch dominiert B2B-E-Commerce**

Während im B2C-Online-Handel Bestellungen über Online-Shops an der Tagesordnung stehen, dominiert im B2B-E-Commerce aktuell noch der automatisierte Datenaustausch. Das heißt, Bestellungen, Rechnungen oder Produktbeschreibungen werden online über ein vordefiniertes Format übermittelt und weiterverarbeitet. Mehr als vier Fünftel des E-Commerce-Marktvolumens werden auf diesem Weg der elektronischen Vernetzung generiert. Lediglich vier Prozent und damit aber immerhin noch 35 Milliarden Euro werden

ähnlich wie im B2C-Handel über Online-Shops umgesetzt. „Der B2B-E-Commerce-Markt ist weitaus komplexer als der Online-Handel mit Endverbrauchern. Hinzu kommt, dass die Waren im B2B-Bereich häufig erst „on demand“ produziert werden. Und dennoch: Auch im B2B-Bereich werden Online-Shops, wie man sie als Privatkunde kennt, immer wichtiger. Auch hier gibt es den Bedarf an standardisierter Ware und die „Usability“ der Online-Shops gewinnt zunehmend an Bedeutung“, erklärt Hansjürgen Heinick.

#### **Grafik: B2B-E-Commerce Umsatz 2012**



Quelle: IFH RETAIL CONSULTANTS, Umsätze ohne Mehrwertsteuer

Wörter der Meldung: 414

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.377

#### **Über die Studie:**

Die IFH-Studie „B2B-E-Commerce-Markt in Deutschland 2013“ ermittelt und differenziert den B2B-E-Commerce-Markt umfassend. Die Quantifizierung der E-Commerce-Umsätze soll den Marktteilnehmern eine Einschätzung der Größenordnungen geben und mögliche ungenutzte Potenziale aufzeigen. Die Studie enthält Übersichten zu Umsätzen sowie Umsatz-Entwicklung und -Verteilung, eine Differenzierung nach Wirtschaftszweigen und Güterarten sowie weitere Zahlen zum B2B-E-Commerce inklusive Prognose für B2B-Online-Shops. Die Marktdaten wurden auf Basis statistischer Daten, einer Befragung von knapp 1.000 Unternehmen, einem Online-Screening von mehreren hundert Unternehmen sowie vielfältiger Presse-, Unternehmens- und Verbandsinformationen erhoben.

[Hier geht's zu weiteren Studieninformationen im IFH-Shop.](#)

#### **Über IFH RETAIL CONSULTANTS:**

Die IFH RETAIL CONSULTANTS bieten strategische Beratung mit ausgewiesener Handelskompetenz. Über 70 Branchen aus Handel, Dienstleistung und Konsumgüterindustrie stehen im Fokus von Marktstudien und Trendanalysen und bilden die Basis für nachhaltige Beratungsansätze. Die 100-prozentige Tochter der IFH Institut für Handelsforschung GmbH ergänzt als Experte für Beratung und Umsetzung das Leistungsportfolio des IFH Köln sowohl auf inhaltlicher als auch auf operativer Ebene optimal und ist im Verbund mit der Muttergesellschaft sowie dem dort angeschlossenen E-Commerce-Center (ECC am IFH Köln) Seismograph für Markt- und Verbrauchertrends.