

PRESSEMITTEILUNG

B2BEST BAROMETER: INNOVATIONEN ALS ERFOLGSFAKTOR IM B2B-HANDEL

Neues B2BEST Barometer zeigt: Innovationsmanagement hat auch in Krisenzeiten hohe Priorität im B2B-Handel. Top-Treiber für das Thema sind Geschäftskund:innen. Auch Trends wie Künstliche Intelligenz und Metaverse werden als (zukünftig) relevant eingestuft.

Köln, 20. März 2023 — Trotz anhaltender Krisen und ihren Folgen wie Lieferengpässen, Preiserhöhungen und Fachkräftemangel bewertet die große Mehrheit der B2B-Entscheider:innen Innovationen gerade jetzt als wichtiger denn je, um langfristig am Markt zu bestehen. Das zeigen die Ergebnisse des neuen B2BEST Barometers des ECC KÖLN und Creditreform. Für 87 Prozent der Befragten hat aktuell das Thema Innovationsmanagement im B2B-Handel entsprechend hohe oder sogar höchste Priorität. In erster Linie werden Innovationen an Produkten (58 %) und Prozessen (49 %) vorangetrieben, aber auch Erneuerungen im Umgang mit Daten sowie innerhalb des Geschäftsmodells stehen für je vier von zehn B2B-Unternehmen auf der Agenda. Grundvoraussetzung, um Innovationen erfolgreich umzusetzen, ist für die Hälfte der Befragten eine gute interne Kommunikation. Darüber hinaus werden Faktoren wie strukturierte Prozesse und Freiräume, die die Kreativität der Mitarbeiter:innen fördern, in diesem Kontext als wichtig erachtet.

Kund:innen im Fokus von Innovationen

Nur wenige Unternehmen treiben Innovationen ausschließlich mit internen Ressourcen voran. Insbesondere bei der Ideenauswahl und -bewertung nutzt knapp die Hälfte der Befragten die Expertise externer Partner:innen wie Dienstleister:innen, Berater:innen oder Lieferant:innen. Top-Treiber für das Thema sind für jedes zweite B2B-Unternehmen die Kund:innen selber, gefolgt von Mitarbeiter:innen, internen Zielen und anderen Wettbewerbern. Entsprechend sind knapp neun von zehn Befragten der Meinung, dass bei der Entwicklung von Innovationen die Anforderungen der Kund:innen stets im Fokus stehen sollten. 82 Prozent sind sogar davon überzeugt, dass sich Unternehmen nur mithilfe innovativer Kundenerlebnisse vom Wettbewerb abheben können.

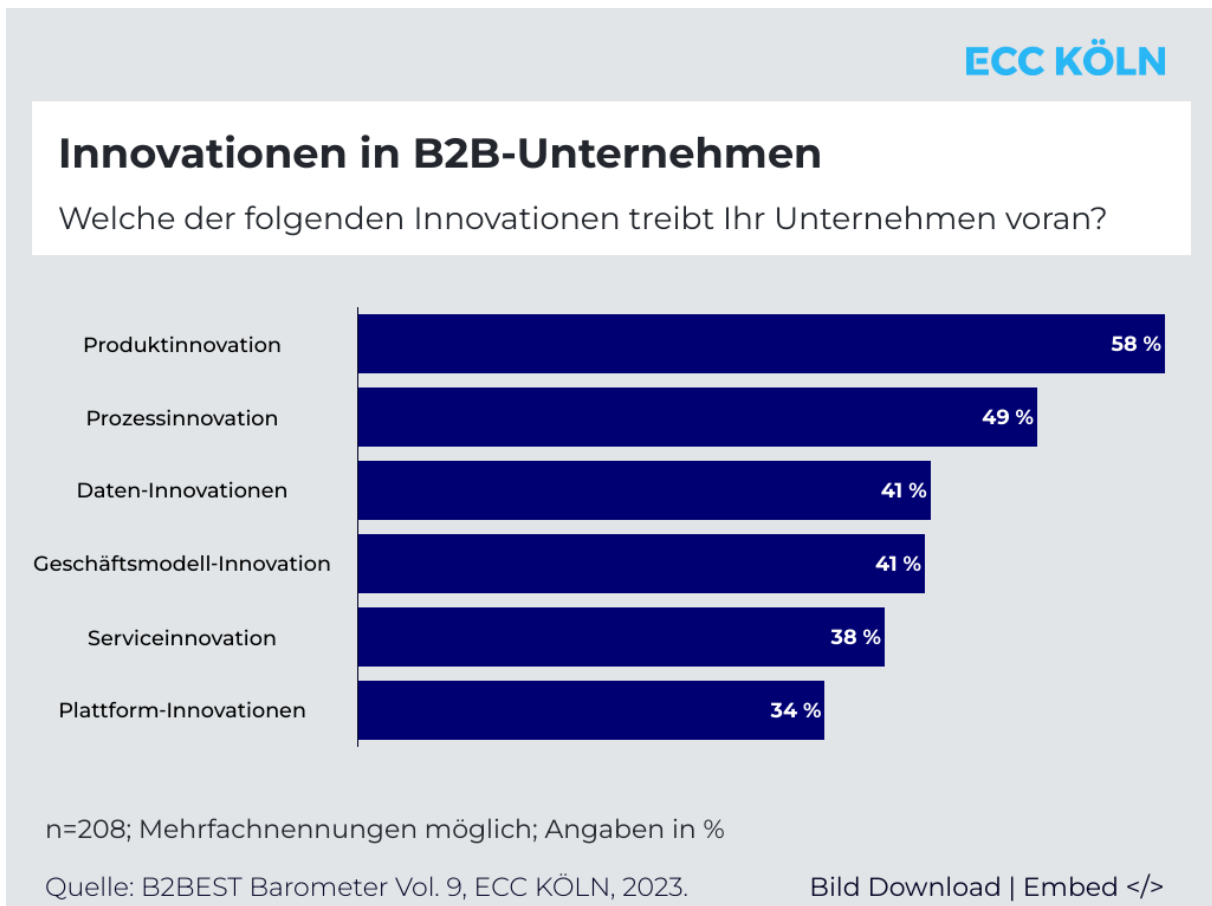
„Obwohl die Mehrheit der B2B-Entscheider:innen insgesamt zufrieden ist mit der Innovationsfähigkeit ihres Unternehmens, bestätigen ebenso viele, dass das Potenzial in diesem Bereich noch nicht vollständig ausgeschöpft wird. Personalmangel, hohe Zeit- und Kostenaufwände sowie fehlendes Know-how sind dabei die Faktoren, die Innovationen am häufigsten verhindern“, ordnet Christian Kramer, Branchenmanager Groß- und Außenhandel bei Creditreform, die Ergebnisse des B2BEST Barometers ein.

KI, Metaverse und Co. auch für den B2B-Handel relevant

Der Einsatz Künstlicher Intelligenz steht bei den B2B-Unternehmen ganz oben auf der Agenda (36 %), wenn es um erfolgskritische Trends der nächsten fünf Jahre geht. 43 Prozent der Großhändler und Hersteller geben an, dass sie KI bereits heute in ihrem Unternehmen nutzen. Das Thema Metaverse folgt für knapp ein Drittel der Befragten auf Platz 2 der wichtigsten Innovationen.

„Auch wenn viele B2B-Unternehmen dem Trend rund um das Metaverse insgesamt noch etwas skeptisch gegenüberstehen: Das Thema dürfte in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen. Vor allem virtuelle Meetings oder Produktvorführungen können sich die B2B-Unternehmen zukünftig gut vorstellen. Aber auch persönliche Beratung oder virtuelle Messen sind denkbare Szenarien“, so Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH KÖLN und Gründer des ECC KÖLN.

Wörter der Meldung: 458
Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.455



Die Grafik kann zur journalistischen Weiterverwendung [hier](#) heruntergeladen werden.

Daten und Grafiken aus dieser Pressemitteilung dürfen nur im Rahmen journalistischer oder redaktioneller Zwecke genutzt werden. Die werbliche und kommerzielle Nutzung sowie Aufbereitung für eine vertragsbasierte Weitervermarktung sind untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Über das B2BEST Barometer

Im Rahmen des „B2BEST Barometers“ beleuchten das ECC KÖLN und Creditreform quartalsweise die Stimmung im Großhandel und B2B-Vertrieb sowie Trendthemen der Branche. Hierfür wurden im ersten Quartal 2023 insgesamt 208 Großhändler und Hersteller zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage, Einstellung zu sowie Umsetzung von digitaler Transformation online befragt. In der vorliegenden Befragung wurde zusätzlich das Thema „Innovationen“ fokussiert.

Die Ergebnisse der Studie stehen [hier](#) zum Download zur Verfügung.

Das B2BEST Barometer wird am 21.03.2023 im Rahmen des [ECC FORUM DIGITAL](#) vorgestellt. Die nächste B2BEST findet am 14. und 15. Juni 2023 als Präsenzveranstaltung in Essen statt. Mehr Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung [hier](#).

Über das ECC KÖLN

Als Tochtermarke des IFH KÖLN ist das ECC KÖLN erster Ansprechpartner für Knowhow-Transfer in der digitalen Handelswelt. Händler, Hersteller und Dienstleister profitieren von einzigartigen Market und Customer Insights sowie individuellen erfolgs- und businessrelevanten Impulsen, Events und Trainings. Mit dem ECC CLUB (www.ecc-club.de) bietet das ECC KÖLN eine einzigartige Community- und Networkingplattform für Entscheider im E-Commerce.

Expertise, Channels, Community – Dafür steht das ECC KÖLN.

Mehr unter: www.ecckoeln.de

Über Creditreform

Creditreform ist Deutschlands führender Anbieter von Wirtschaftsinformationen, Marketingdaten und Lösungen zum Forderungsmanagement. Seit 1879 schützen wir Unternehmen vor Zahlungsausfällen, schaffen Transparenz und Sicherheit. Mit bundesweit 128 selbstständigen Geschäftsstellen und über 4.100 Mitarbeitern betreuen wir rund 130.000 Mitgliedsunternehmen. Unterstützt werden wir von unseren spezialisierten Tochterunternehmen der Gruppe Creditreform, Creditreform AG und Creditreform International.

Mehr unter: www.creditreform.de