

PRESSEMITTEILUNG

DIGITALISIERUNG IN B2B-UNTERNEHMEN: MARKTTRENDS WICHTIGER ALS KUNDENWÜNSCHE

Neue Studie von ECC KÖLN und Striped Giraffe Innovation & Strategy zeigt: Jedes zweite B2B-Unternehmen bewertet Markttrends als wichtigste Entscheidungsgrundlage für neue Digitalisierungsprojekte. Herangezogene Daten werden oft nur isoliert betrachtet. Die Mehrheit setzt verstärkt auf Investitionen in Digitalisierung trotz hoher Abbruchraten von Projekten.

Köln, 17. April 2023 — Die Umsetzung von Digitalisierungsprojekten ist essenziell für den (langfristigen) wirtschaftlichen Erfolg von B2B-Unternehmen. Im Entscheidungsprozess für neue IT- und Digitalisierungsprojekte setzt die Hälfte der befragten Großhändler und Hersteller auf neue Marktentwicklungen und -trends, gefolgt von den Entwicklungen ihrer Wettbewerber (42 %) sowie den Anforderungen der Lieferanten (40 %). Explizite Wünsche der Kund:innen sind nur für 37 Prozent ein wichtiger Entscheidungsfaktor. Das zeigen die Ergebnisse des zweiten Teils der Studienreihe „B2B Commerce - Im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlicher Belastungsprobe und digitaler Effizienz“ des ECC KÖLN in Zusammenarbeit mit Striped Giraffe.

Entscheidungen basieren auf unzureichenden Datenanalysen

Auch die Auswertung von Daten spielt für B2B-Unternehmen eine wichtige Rolle im Entscheidungsprozess. Allerdings erfolgt in den wenigsten Fällen eine ganzheitliche Betrachtung der Daten: Vier von zehn B2B-Unternehmen greifen ausschließlich auf interne Daten zurück und berücksichtigen in diesem Kontext vor allem Absatz-/Umsatzzahlen sowie Gewinnmargen. 34 Prozent der Befragten geben an, dass sie nur externe Daten wie Marktzahlen oder Daten aus Projekten nutzen.

„Datenbasierte Entscheidungen sind fundamental, um Investitionen abzusichern und sinnvolle Maßnahmen für das jeweilige Unternehmen abzuleiten. Allerdings ziehen die wenigsten B2B-Unternehmen verschiedene Datenquellen heran und verknüpfen diese sinnvoll miteinander. Stattdessen wird der Fokus oftmals auf eine reine Gewinn-Verlust-Rechnung gelegt, woraus keine zielorientierte Analyse und (Digitalisierungs-)strategie hervorgehen kann,“ ordnet Mailin Schmelter, Geschäftsführerin von ECC NEXT, die Ergebnisse der Studie ein.

Mehrheit erhöht Investitionen in die Digitalisierung

Über die Relevanz von Digitalisierung sind sich die B2B-Entscheiderinnen einig: Trotz oder gerade aufgrund anhaltender Krisen planen 62 Prozent vermehrt in Digitalisierungsprojekte zu investieren. Bei kleineren Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitenden zeichnet sich ein etwas anderes Bild: Mehr als ein Drittel (36 %) gibt an, Investitionen aktuell zu reduzieren oder zu verschieben. Stattdessen werden insbesondere Logistik- und Produktionsprozesse vorangetrieben. Insgesamt hat sich das Investitionsbudget für Digitalisierungs- und IT-Projekte im Jahr 2023 verglichen mit dem Vorjahr bei der Hälfte der befragten B2B-Unternehmen um bis zu 10 Prozent erhöht.

Fast jedes B2B-Unternehmen bricht Digitalisierungsprojekte ab

Bei der Umsetzung ist allerdings noch Luft nach oben, denn die Abbruchrate begonnener Projekte in den vergangenen fünf Jahren ist hoch. Acht von zehn Befragten geben an, dass sie in diesem Zeitraum – überwiegend sogar mehrfach – begonnene Digitalisierungsprojekte abgebrochen haben. Im Durchschnitt wurden etwa 13 Prozent der angestoßenen Projekte auf Eis gelegt. Als Hauptgrund für einen Abbruch wird Personalmangel (33 %) genannt, dicht gefolgt von Problemen mit Dienstleistern (29 %). Sieben von zehn Befragten haben bereits einmal während eines laufenden Projekts den Dienstleister gewechselt, weil Leistungen nicht erbracht wurden. Eine Umsetzung ohne externe Unterstützung ist jedoch aufgrund fehlender interner Ressourcen in der Regel keine Option. Für 76 Prozent der Befragten haben sich die angestoßenen Digitalisierungsprojekte in den vergangenen fünf Jahren nicht vollumfänglich gelohnt, sechs Prozent davon bereuen die getätigten Investitionen.

„Bei der Nachfrage, warum B2B-Unternehmen mit ihren Digitalisierungsprojekten unzufrieden sind, gab die Mehrheit an, dass ihre Prozesse dadurch nicht verbessert wurden. Weitere Gründe sind höhere Kosten als ursprünglich geplant und ein schlechtes Kosten-Nutzen-Verhältnis. All diese negativen Ergebnisse können bei sorgfältiger Planung im Vorfeld und Orientierung an den Kundenbedürfnissen nahezu vermieden werden“, so Gunnar Rohde, CEO und Leiter E-Commerce bei Striped Giraffe.

Wörter der Meldung: 559

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 4.419



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 die Studie

Für die zweiteilige Studienreihe „B2B Commerce - Im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlicher Belastungsprobe und digitaler Effizienz“ des ECC KÖLN in Zusammenarbeit mit Striped Giraffe wurden im Januar 2023 insgesamt 200 Führungskräfte aus B2B-Unternehmen (Großhändler und Hersteller) unterschiedlicher Branchen online befragt. Voraussetzung für die Teilnahme an der Befragung war, dass das Unternehmen mindestens 100 Mitarbeiter:innen hat und die Befragten für Vertrieb, Marketing, IT/EDV, Digitalisierung und/oder E-Commerce verantwortlich sind.

Die Studie kann [hier](#) kostenfrei heruntergeladen werden.

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: <http://www.ecckoeln.de>

Über ECC NEXT

Die Digitalberatung ECC NEXT bietet einen einzigartigen Consulting-Querschnitt aus den Kompetenzen Daten, Strategie und Digitalisierung. ECC NEXT versteht sich Trusted Advisor für Entscheider:innen, die digitales Wachstum in ihren Unternehmen verantworten und arbeitet konsequent datenbasiert. Über 30 erfahrene Data Scientists sowie der Datenschatz und das Branchen-Know-how von IFH KÖLN und ECC KÖLN bilden die Grundlage für Strategieberatung nach Maß.

Mehr unter: <http://www.ecc-next.de>

Über Striped Giraffe

Striped Giraffe ist Anbieter von digitalen Enterprise-Lösungen. Der Fokus liegt dabei auf E-Commerce und Datenmanagement. Das Münchner Unternehmen legt bei allen Leistungen von der Beratung über Projektmanagement und Entwicklung bis zu UX/UI großen Wert auf höchste Qualität. Zum Technologieangebot gehören neben den einschlägigen Partner-Systemen wie SAP, Informatica oder Adobe zusätzlich eine hohe Expertise im Bereich KI, Augmented Reality und IoT. Aufgrund seiner Zuverlässigkeit und hohen Qualität schätzen Kunden wie Hilti, Ratioform und Merck die langfristige Zusammenarbeit mit Striped Giraffe.

We accept your digital challenge.

Mehr unter: <https://www.striped-giraffe.com/de/>