

PRESSEMITTEILUNG

B2B-INTERNETHANDEL: 427 MILLIARDEN EURO UMSATZ ÜBER GROSßHANDEL UND HERSTELLER

Neuer B2B-Marktmonitor von ECC KÖLN, Creditreform und Intershop zeigt: B2B-Internethandel von Großhandel und Herstellern wächst 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 21,2 Prozent auf 427 Milliarden Euro. Großhandel dominiert B2B-Internethandel vor Herstellern. Marktplätze bleiben Top-Treiber.

Köln, 18. September 2023 — Der E-Commerce im B2B-Handel wächst weiter und gewinnt stetig an Bedeutung: Über alle betrachteten Wirtschaftszweige hinweg wurde rund ein Viertel der B2B-Umsätze 2022 online realisiert. Das zeigen die Ergebnisse des aktuellen B2B-Marktmonitors 2023 des ECC KÖLN in Zusammenarbeit mit Creditreform und Intershop, der die Entwicklungen der B2B-E-Commerce-Umsätze und Trends im B2B-Handel beleuchtet. Den Großteil der Umsätze machen Hersteller und Großhandel aus. In diesen Wirtschaftszweigen lässt sich die stärkste Dynamik im B2B-Internethandel (Onlineshops und Marktplätze) mit einem Plus von 21,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr beobachten. Insgesamt generieren Großhandel und Hersteller zusammen einen B2B-E-Commerce-Umsatz (inkl. EDI) von 1,3 Billionen Euro, wovon 427 Milliarden Euro auf Onlineshops und Marktplätze entfallen. Das entspricht einem Anteil von 9,7 Prozent an den Gesamtumsätzen.

„Umsatztreiber der letzten beiden Jahre ist nicht zuletzt die Preisentwicklung aufgrund von Lieferengpässen und steigenden Energiekosten. Für das laufende Jahr 2023 gehen wir davon aus, dass der Preisauftrieb deutlich nachlässt und der B2B-Internethandel von Herstellern und Großhandel bei 493 Milliarden Euro netto liegen wird,“ ordnet Hansjürgen Heinick, Senior Consultant am IFH KÖLN, die Ergebnisse ein.

Großhandel gewinnt Marktanteile

Während Hersteller in Deutschland zwar insgesamt einen höheren Umsatz verbuchen als Großhändler, offenbart der Blick auf den B2B-Internethandel ein anderes Bild: Hier liegen die Großhändler umsatz- wie anteilsmäßig deutlich vorne. Mit einem Umsatz von 255 Milliarden Euro wurden 2022 15 Prozent der Umsätze im Großhandel über Onlineshops und Marktplätze realisiert. Die rasante Entwicklung des Großhandels spiegelt sich auch in der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate des B2B-Internethandels von 25,4 Prozent in den letzten fünf Jahren (2018 bis 2022) wider.

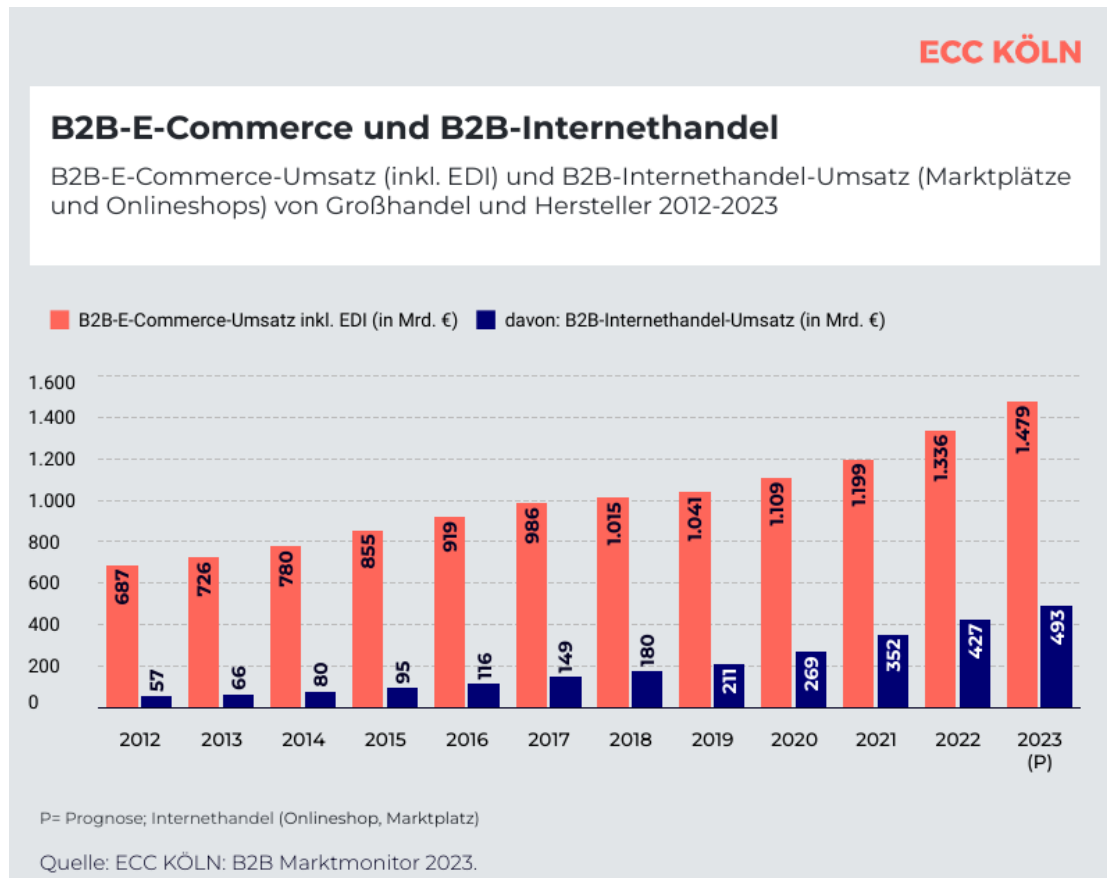
Marktplätze sind Top-Treiber des B2B-Internethandels

Der B2B-Internethandel wächst bei Herstellern und Großhandel weiterhin vor allem über Online-Marktplätze. Auch wenn diese im letzten Jahr leichte Anteile eingebüßt haben, verzeichnen sie mit einer jährlichen Wachstumsrate von knapp 42 Prozent (2018 bis 2022) mittelfristig ein überdurchschnittliches Wachstum. Auch 2022 wird rund jeder vierte Euro über einen Marktplatz umgesetzt. Die Möglichkeit, über einen Marktplatz neue Erlösquellen zu erschließen und Umsätze zu steigern, führt dazu, dass immer mehr B2B-Unternehmen ihre eigene Online-Plattform aufbauen. So gibt knapp über ein Drittel der Befragten (35 %) an, bereits einen eigenen Marktplatz zu betreiben

und fast die Hälfte (48 %) befindet sich in der Planung. Als größte Herausforderungen werden das Retourenmanagement und Teillieferungen gesehen. Auch die steigende Anzahl an Betrugsversuchen als Begleiterscheinung des wachsenden Internethandels beschäftigt die Unternehmen und macht eine Identitätsprüfung oder automatisierte Plausibilitätsprüfungen unerlässlich.

Wörter der Meldung: 438

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.375



Die Grafiken können 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 ist untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Über die Studie

Im Rahmen des B2B-Marktmonitor beleuchtet das ECC KÖLN zusammen mit Creditreform und Intershop die Entwicklung der B2B-E-Commerce-Umsätze und B2B-Unternehmen sowie aktuelle und zukünftige Trends im B2B-Handel in Deutschland. Vertiefende Informationen zu weiteren Teilbranchen können auf Anfrage erarbeitet werden. Hierzu wurden verschiedene Quellen herangezogen und untereinander plausibilisiert. Die wichtigsten Datenquellen sind Erhebungen des Statistischen Bundesamtes, Befragungsergebnisse von IFH KÖLN und ECC KÖLN, vielfältige Presse-, Unternehmens- und Verbandsinformationen sowie ein eigenes Onlinescreening von mehreren hundert Unternehmen.

Die Studie kann im [Shop](#) des IFH KÖLN kostenfrei heruntergeladen werden. Auch im Rahmen der ECC WEB TALKS wird das Thesenpapier vorgestellt. Am 28.09.2023 um 14 Uhr geben Viktoria Grimm vom ECC KÖLN, Christian Kramer von Creditreform und Peter Dietrich von Intershop Einblicke in die Studienergebnisse. Jetzt kostenfrei zum ECC WEB TALK „Future of B2B-E-Commerce: Die neuesten Umsätze, Entwicklungen und Trends in 2023“ [anmelden](#).

Über das ECC KÖLN

Seit 1999 ist das ECC KÖLN als Tochtermarke des renommierten IFH KÖLN (Institut für Handelsforschung) eine treibende Kraft im E-Commerce. Unser Ziel ist es, Händler, Hersteller und Lösungsanbieter eine einzigartige und exklusive Wissens-, Beratungs- und Networking-Plattform zu bieten, um sie fit für die Zukunft des Handels zu machen. Mit unserem Netzwerk ECC CLUB haben wir eine inspirierende und stark vernetzte Community aus allen Handelsbranchen geschaffen. Unsere Strategieprofis rund um ECC NEXT begleiten Unternehmen strategisch in die digitale Zukunft.

Mehr unter: www.ecckoeln.de

Über Creditreform

Creditreform ermöglicht Unternehmen, wertvolle und sichere Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Mit langjähriger Erfahrung und neuesten Technologien schaffen wir innovative Lösungen für die Märkte von morgen. Auf Basis unserer Wirtschaftsdaten bewerten wir aktuelle Geschäftsrisiken, erkennen Marktpotenziale und realisieren offene Forderungen. So helfen wir unseren Kunden und Partnern weltweit, verlässliche Geschäftsentscheidungen zu treffen.

<https://www.creditreform.de/>

Über Intershop

Intershop ermöglicht es weltweit führenden Herstellern und Großhändlern, ihren Vertrieb innovativ zu digitalisieren. Auf unserer leistungsstarken E-Commerce-Plattform können sie ihre digitale Präsenz auf- und ausbauen, ein konsistent positives, personalisiertes Kundenerlebnis schaffen und so nachhaltig den Online-Umsatz steigern. Zusammen mit unserem großen Netzwerk von Experten unterstützen wir unsere Kunden auf ihrem Weg zu digitaler Exzellenz – und schaffen so die Möglichkeit, zu skalieren, zu innovieren und sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Intershop is built to boost your business.

Erfahren Sie mehr unter <http://www.intershop.de>.