

A dense forest with a large, moss-covered log structure in the foreground. The structure is built from several large logs stacked together, forming a sort of shelter or fire pit. The forest is lush with green foliage and tall trees in the background.

ibi

B2B-Survival Guide

Trends und Strategien

Dezember 2023

Projekt „Erfolgreich handeln“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

Der Handel soll wettbewerbsfähig bleiben – wir unterstützen dabei!

Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Preissteigerungen haben massiven Einfluss auf den Handel.

Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen.

Die Initiative „Erfolgreich handeln“, **initiiert und finanziert durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie**, hilft Ihnen dabei!

Projektlaufzeit: Januar 2023 bis Dezember 2024

Vorgängerprojekt: Die Förderinitiative „Bayern hilft seinen Händlern“

www.erfolgreich-handeln.bayern



Wie sieht unser Bildungsangebot aus?

Unsere Formate



Webseite & Newsletter



Workshops



Webinare



Mediathek | Webinar-aufzeichnungen

Unsere Themen

 E-Commerce	 Digitale Prozesse	 Nachhaltigkeit
 Digitale Sichtbarkeit	 Neue Geschäftsmodelle	 Soziale Medien
 IT-Sicherheit	 Bezahlverfahren	 ... und vieles mehr

Unsere Webseite



- ✓ Veranstaltungsübersicht und Anmeldung
- ✓ Mediathek mit Erklärvideos und Webinaraufzeichnungen
- ✓ Veranstaltungsarchiv mit Handouts
- ✓ Ansprechpartner
- ✓ Newsletter



The screenshot shows the website's navigation and main content area. At the top, there are accessibility options: 'Gebärdensprache', 'Leichte Sprache', and 'Seite vorlesen'. Below this is a search bar with 'Menü' and 'Suche' icons. The header identifies the 'Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie' with its coat of arms. The main heading is 'Erfolgreich handeln' with a breadcrumb 'Home > Erfolgreich handeln'. A 'Wichtige Links' section contains links for 'Kontakt', 'Veranstaltungen', and 'Mediathek'. The 'Über das Projekt' section explains the project's goal to support retailers in a competitive market. A 'Finden Sie Ihr Bildungsangebot' button is present. The 'Kommende Veranstaltungen' section lists two webinars: 'Energiesparen im Handel' on January 10, 2023, and 'Google Unternehmensprofil: Schritt für Schritt zum eigenen Profil' on January 17, 2023.



Methodik und Informationen zur Stichprobe



Vertriebskanäle



Wachstumsstrategie



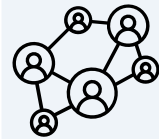
Onlineshop

D2C

Strategie: D2C



Investitionen



Digitalisierung



Weitere Trends

Rahmendaten zur Befragung

Online-gestützte Befragung unter www.ibi.de/b2b-e-commerce-2025

Aufrufe des Fragebogens: 273

Ausgefüllte und verwertete Fragebögen nach Qualitätssicherungsmaßnahmen (Zugehörigkeit zur Zielgruppe, ausreichende Anzahl beantworteter Fragen, angemessene Zeitdauer, Ausschluss mehrfacher Teilnehmer etc.): 138

Zielgruppe

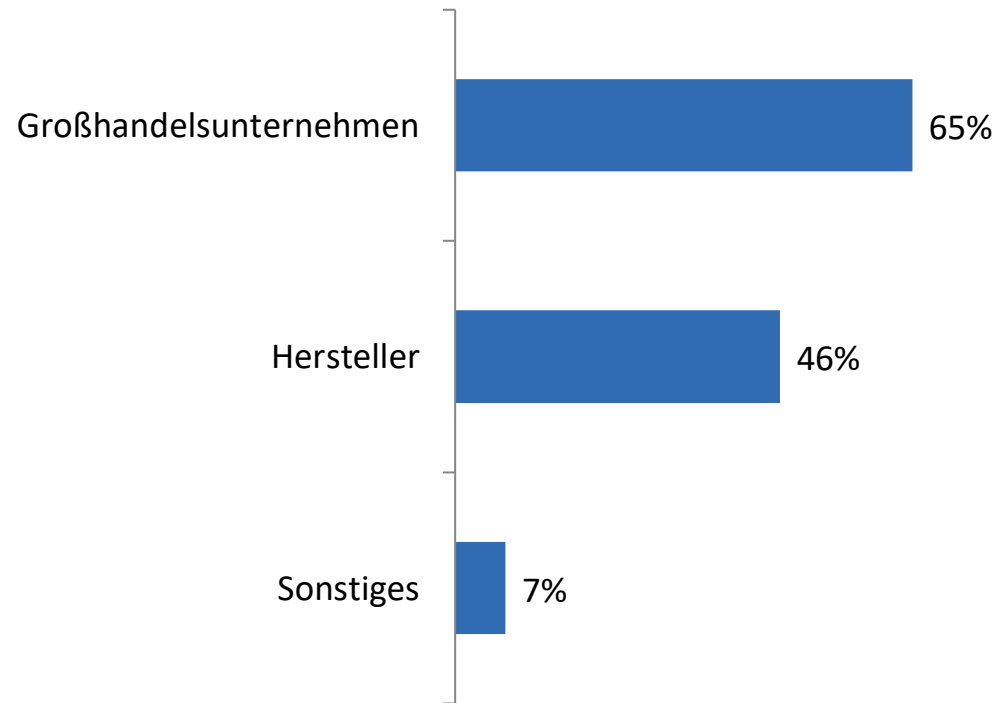


Hersteller

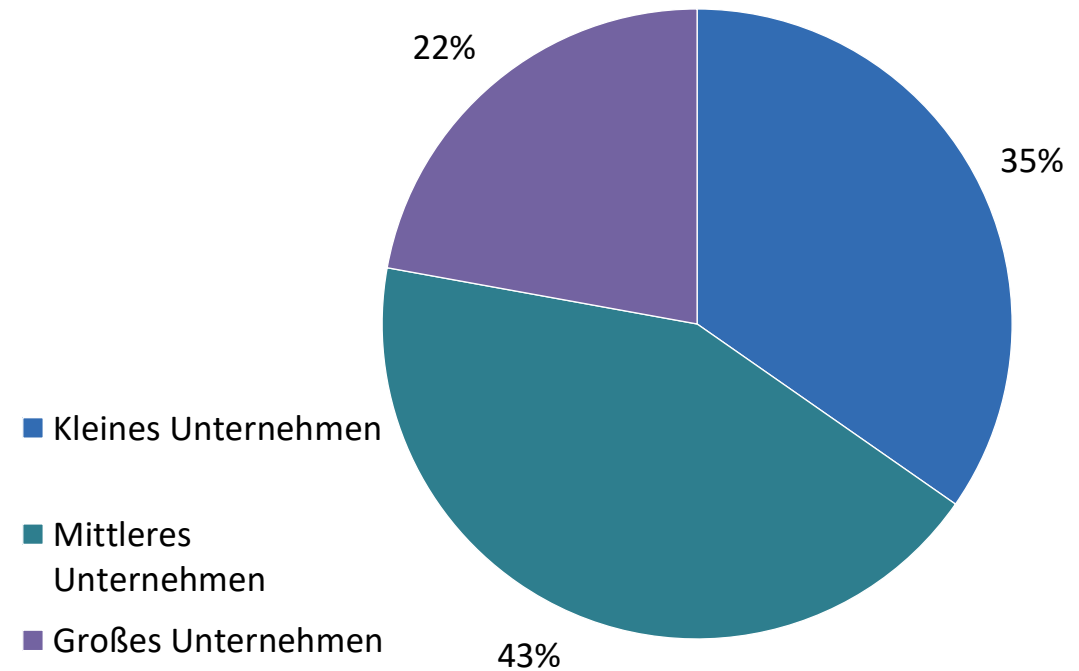


Großhandelsunternehmen

Ist Ihr Unternehmen ein Hersteller und/oder ein Großhandelsunternehmen? Mehrfachauswahl möglich



Zu welcher Unternehmensgröße gehört Ihr Unternehmen?



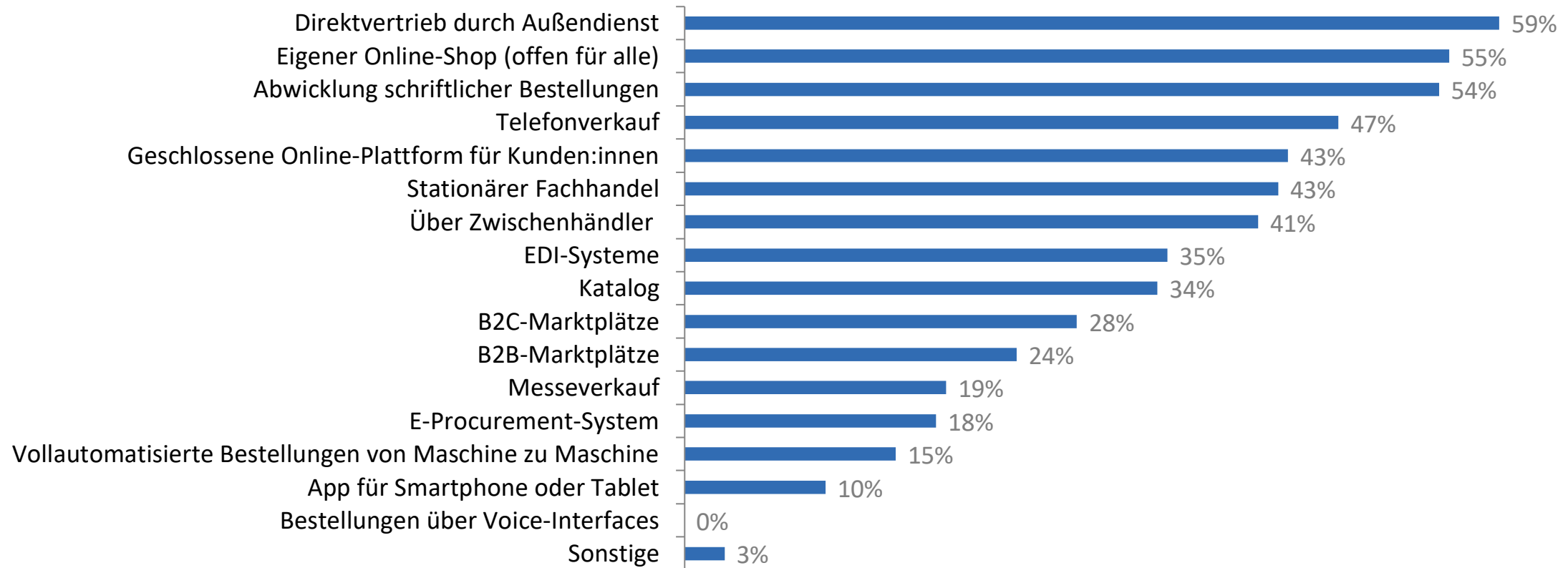
The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The ferns are in various stages of focus, with some in the foreground being sharper than others in the background. The overall tone is cool and natural.

Vertriebskanäle

Der Direktvertrieb durch den Außendienst gewinnt nach dem Wegfallen der Corona-Maßnahmen wieder an Bedeutung

Welche Lösungen nutzt Ihr Unternehmen heute für den Verkauf?

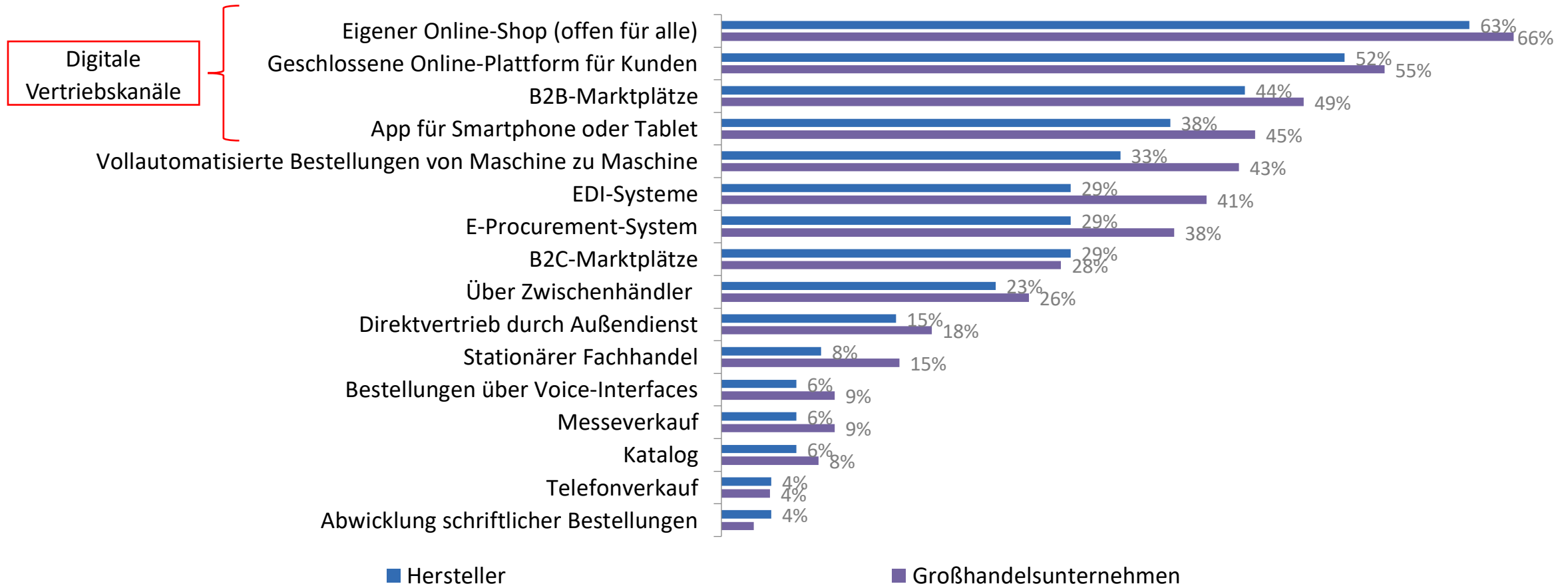
Mehrfachauswahl möglich



Sowohl geschlossene als auch offene Plattformen und Shops werden am an Relevanz gewinnen

Welche Relevanz werden die folgenden Vertriebskanäle für Ihr Unternehmen in fünf Jahren haben?

Mehrfachauswahl möglich | Summe aus *höhere Relevanz* und *viel höhere Relevanz*



Zwischenhändler werden auch für Großhandelsunternehmen stark an Bedeutung verlieren

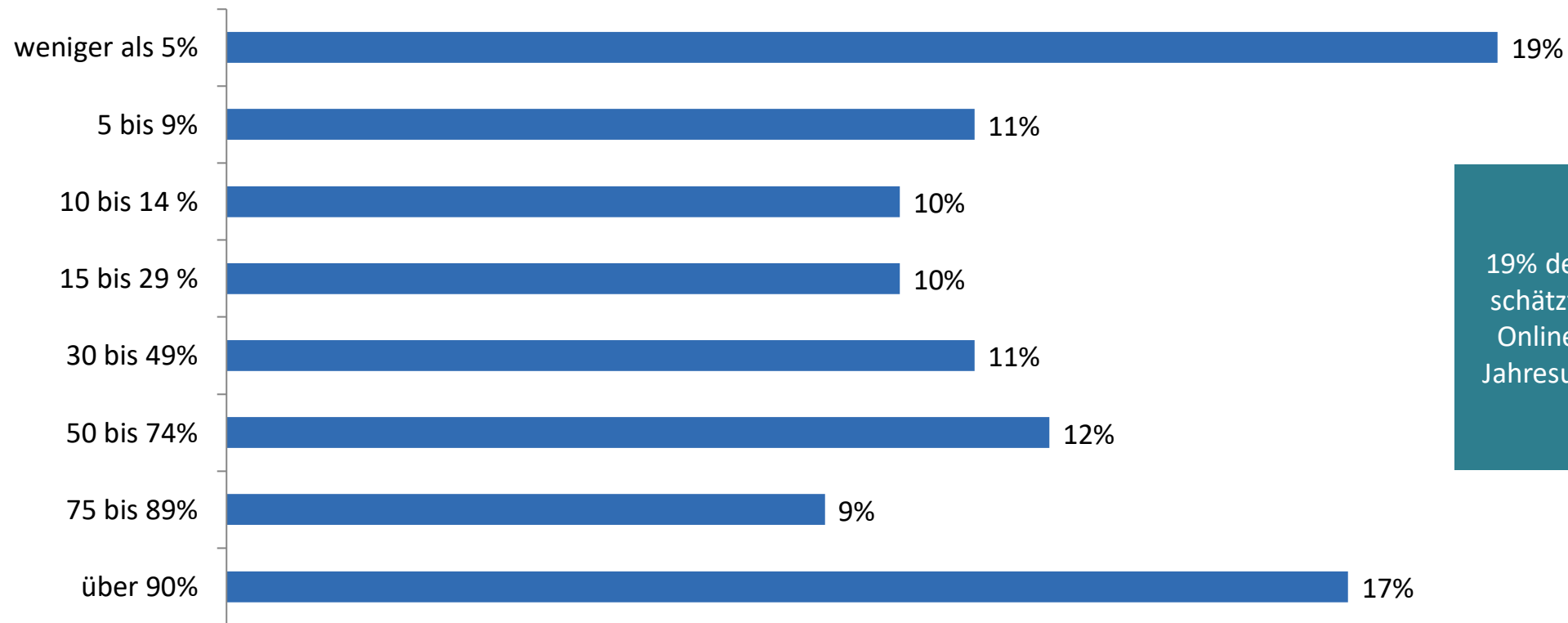
Welche Relevanz werden die folgenden Vertriebskanäle für Ihr Unternehmen in fünf Jahren haben?

Mehrfachauswahl möglich | Summe aus *niedrige Relevanz* und *viel niedrigere Relevanz*



Jedes vierte Unternehmen erwirtschaftet über 75 % des Jahresumsatz Online.

Wie hoch schätzen Sie den Anteil des Online-Geschäfts an Ihrem Jahresumsatz?



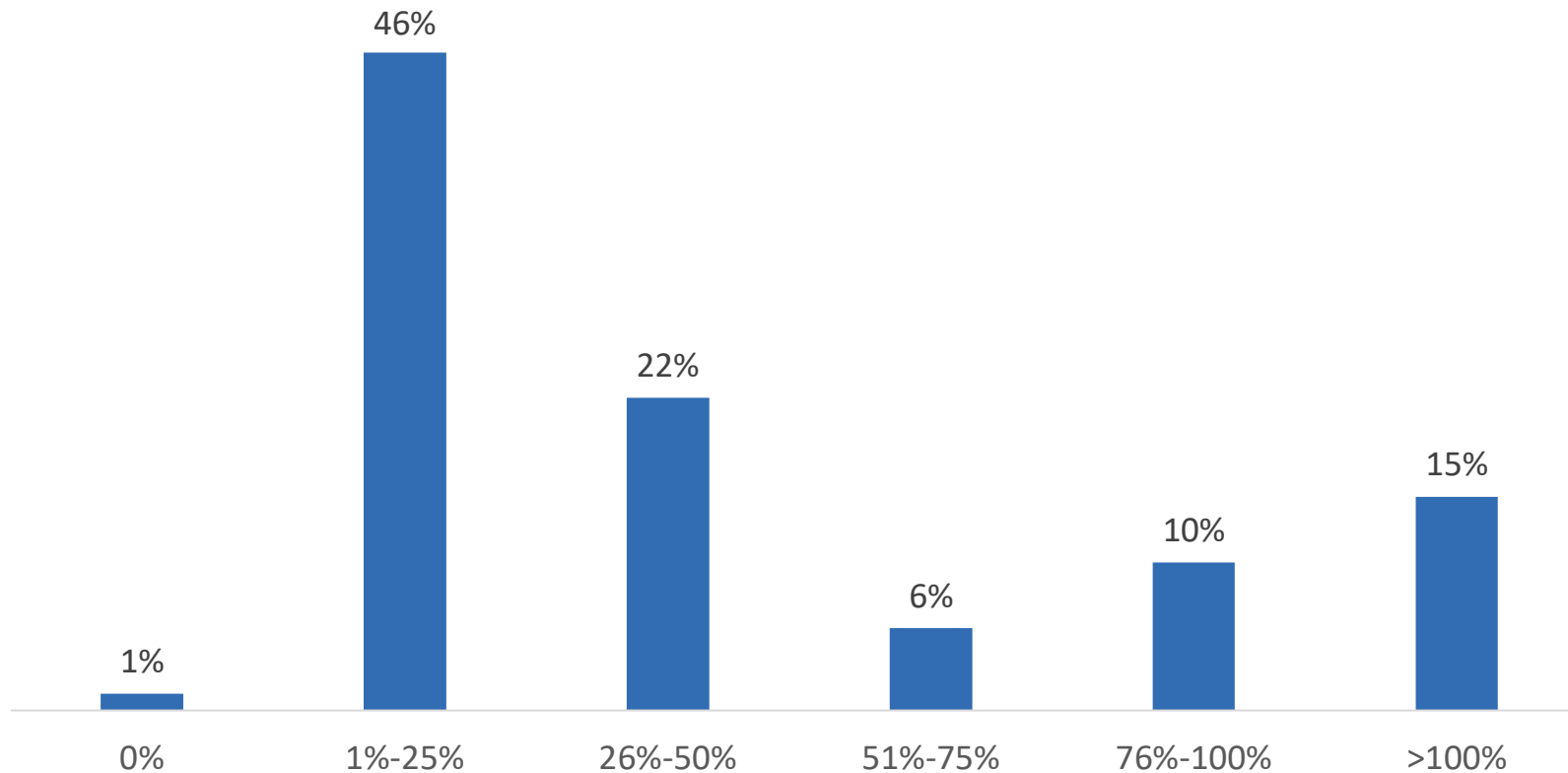
ABER:
19% der Unternehmen schätzt den Anteil des Online-Geschäfts am Jahresumsatz auf unter 5%.

The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The ferns are in various stages of growth, and the overall scene is lush and vibrant. The text "Wachstumsstrategie" is centered in the middle of the image in a white, bold, sans-serif font.

Wachstumsstrategie

+ 25 Prozent Online-Umsätze – so lautet das erklärte Jahresziel von mehr als der Hälfte der Befragten

Um wie viel Prozent wollen Sie den Online-Umsatz in den kommenden fünf Jahren steigern?

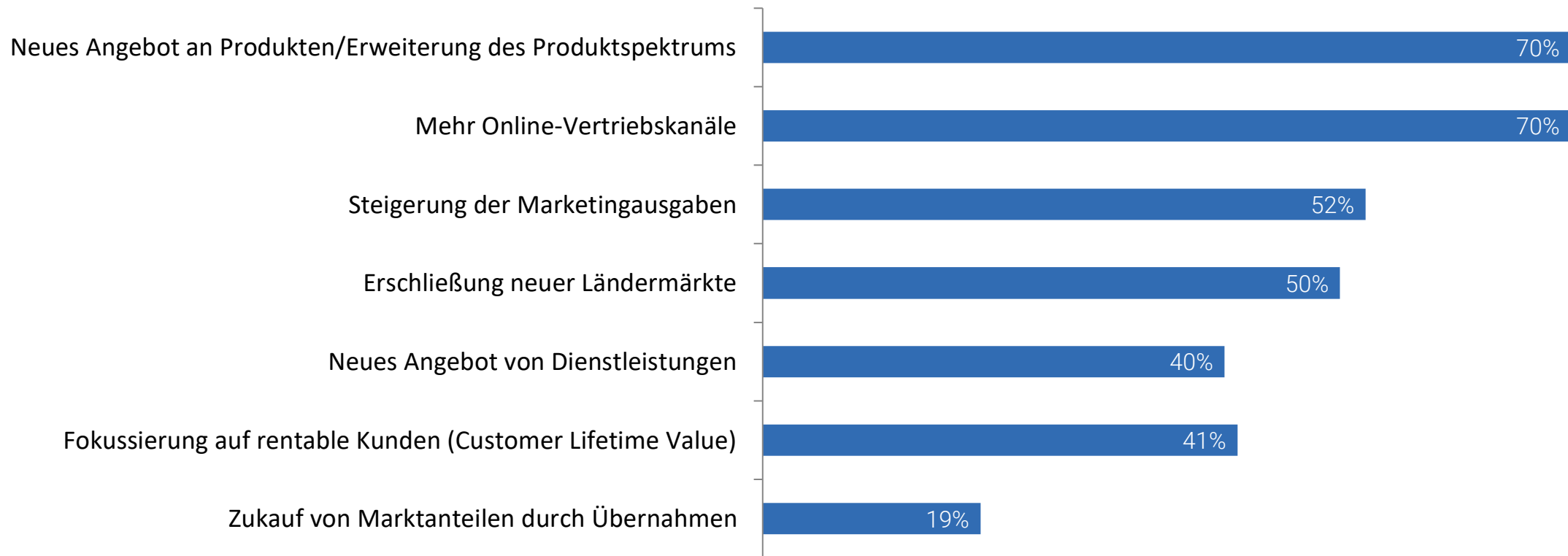


15 Prozent der befragten Unternehmen wollen den Online-Umsatz um über 100 Prozent steigern.

Die Erweiterung des Produktportfolios und der Vertriebskanäle ist die häufigste Strategie zur Umsatzsteigerung



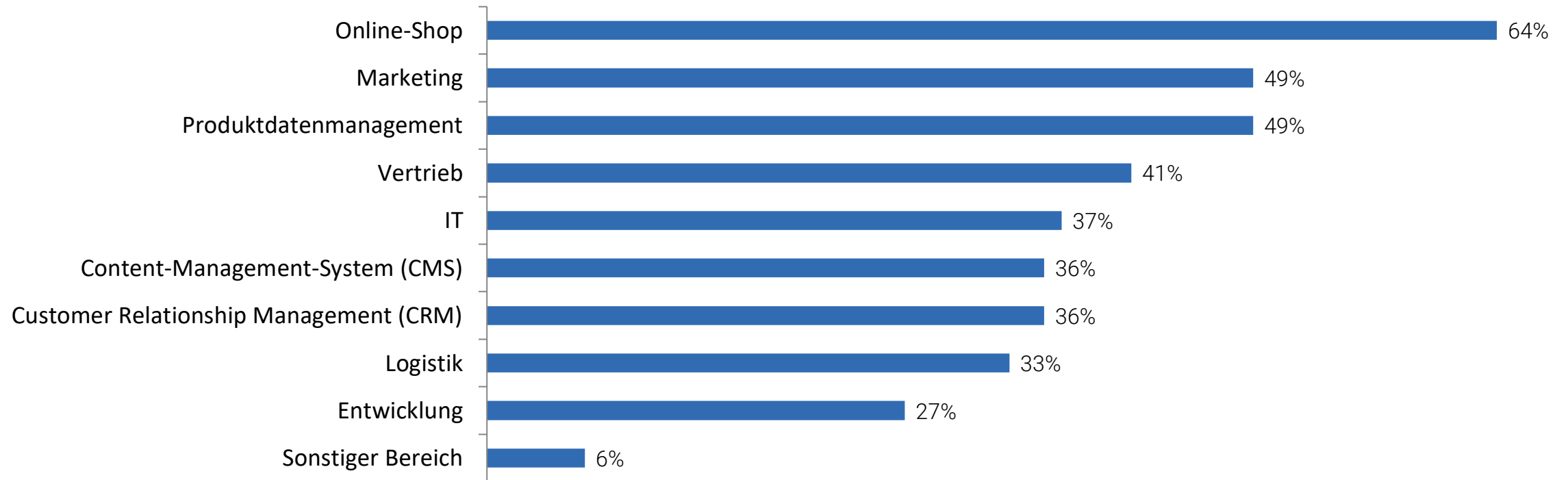
Welche Maßnahmen nutzen Sie, um den Online-Umsatz zu steigern?



Die Online-Shop-Teams sollen in den kommenden Jahren wachsen

In welchem dieser Bereiche planen Sie eine Vergrößerung Ihres Teams innerhalb der nächsten zwei Jahre?

Mehrfachauswahl möglich

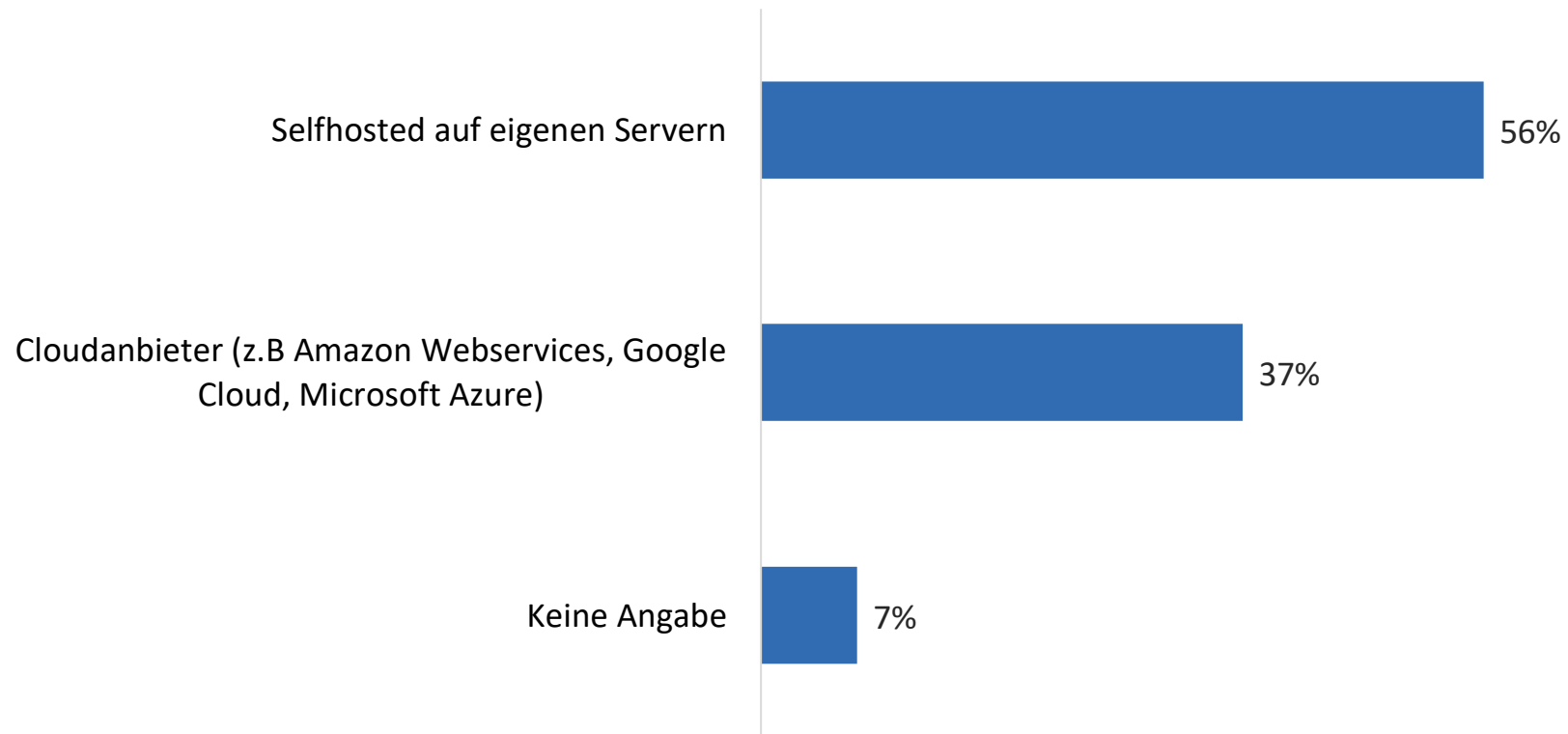


The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The ferns are in various stages of focus, with some in the foreground being sharper than others in the background. The overall tone is cool and natural.

Onlineshop

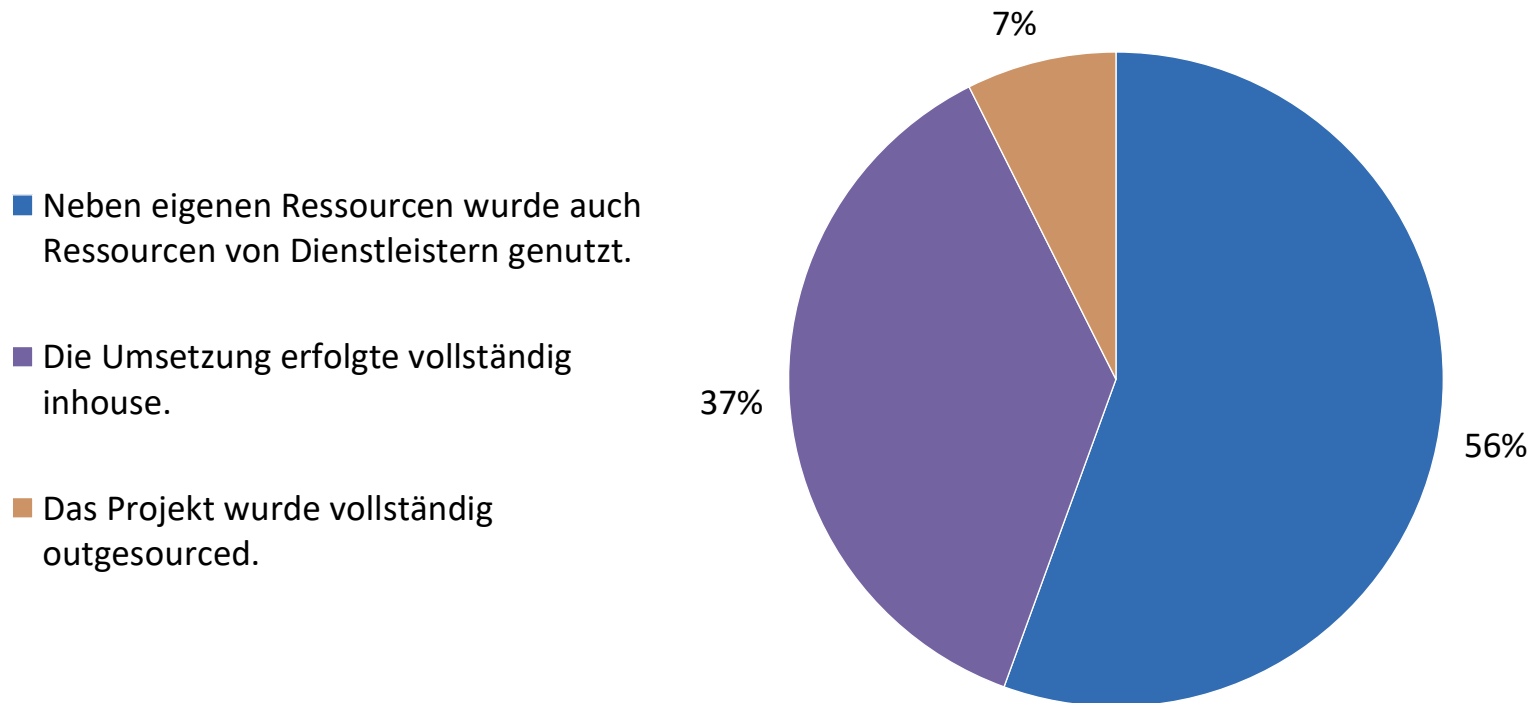
Unter Kontrolle – mehr als die Hälfte der Hersteller setzt auf eine eigene Infrastruktur

Welche Infrastruktur wird für den Betrieb des Online-Shops verwendet?



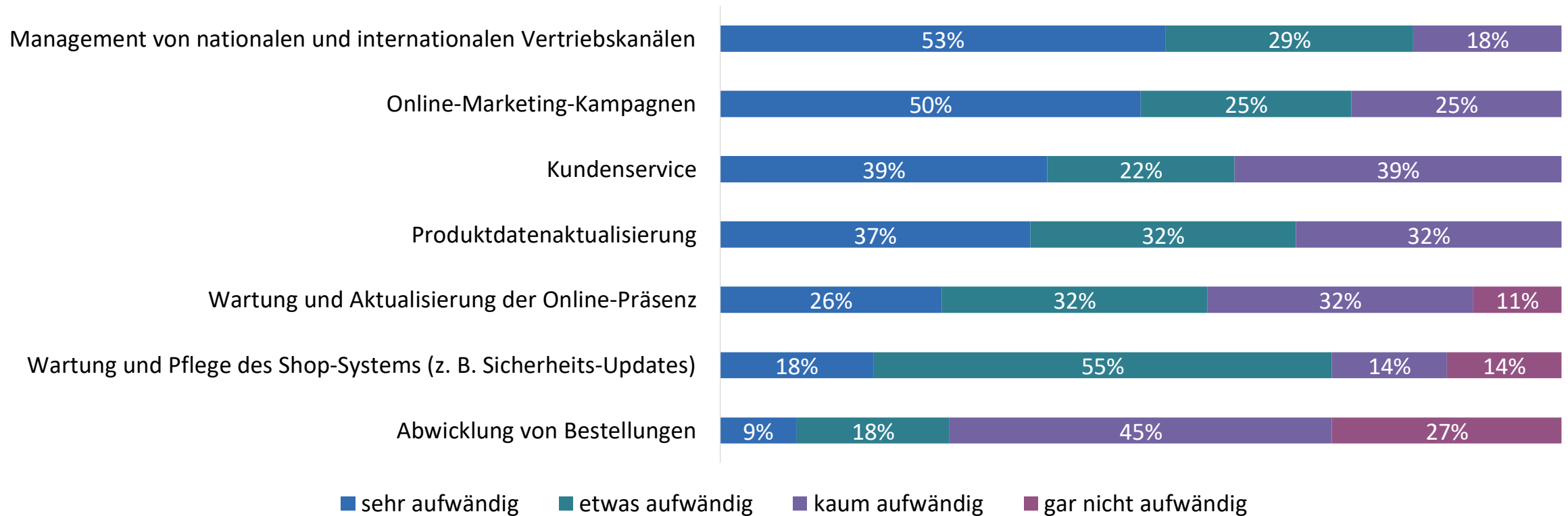
Klug kombiniert – jeder zweite Hersteller greift bei der Shop-Umsetzung auf externes Expertenwissen zurück

Wer hat das Shop-Projekt umgesetzt?



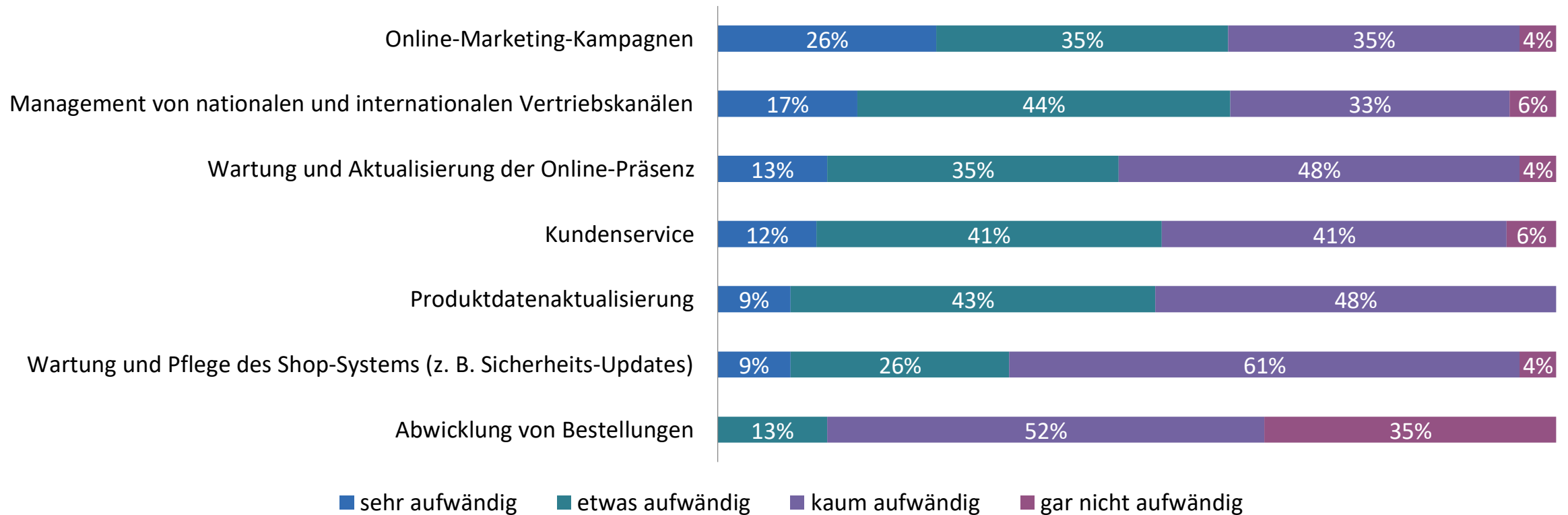
Aufwand in allen Bereichen heute noch sehr hoch ...

Wie aufwändig erachten Sie die folgenden Punkte beim Betrieb Ihres Shops heute?



... soll in Zukunft aber sinken

Für wie aufwändig schätzen Sie die folgenden Punkte beim Betrieb Ihres Shops in 5 Jahren?

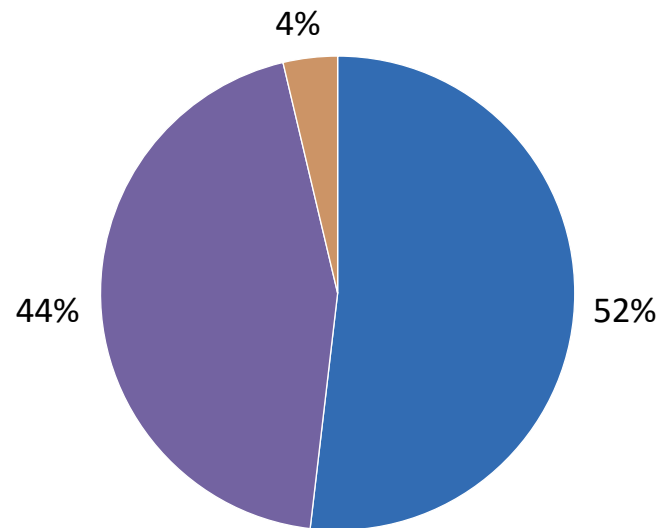


The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The text "Strategie: D2C" is centered in the middle of the image.

Strategie: D2C

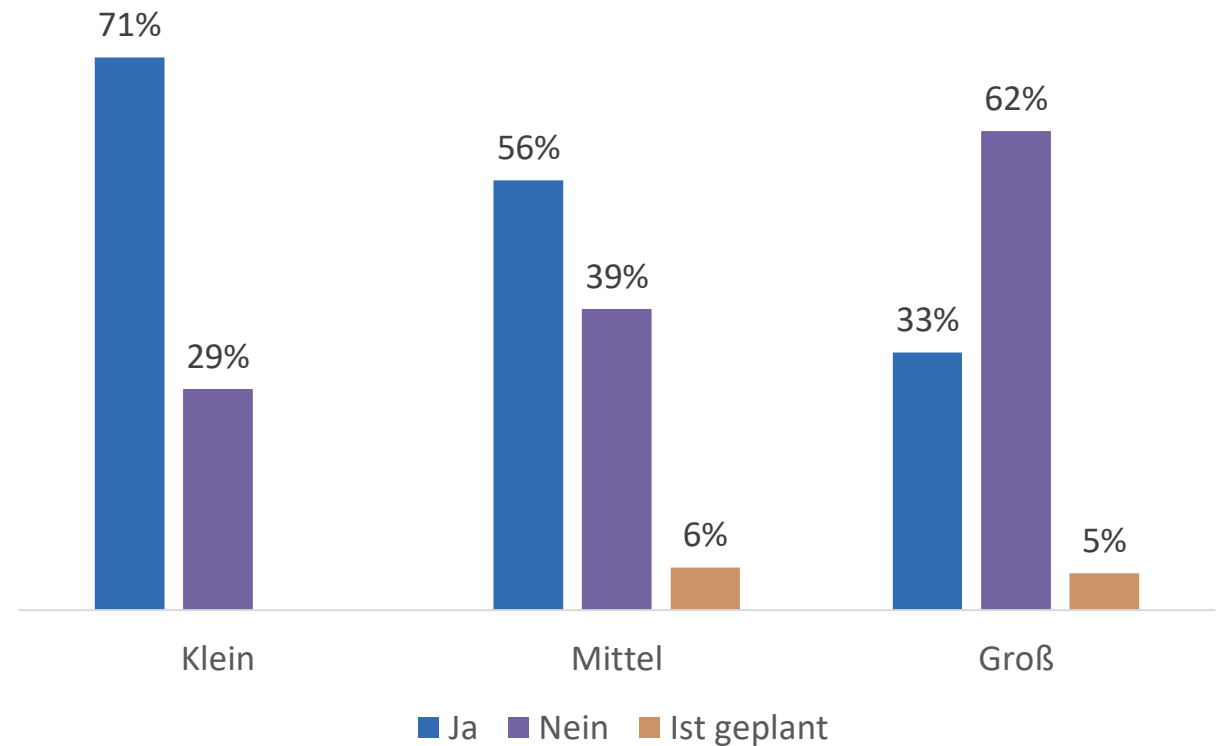
Mehr als die Hälfte der Hersteller setzt bereits auf direkten Verkauf an Endverbraucher:innen

Verkaufen Sie neben den Geschäftskund:innen auch an Endverbraucher:innen (D2C)?



■ Ja
■ Nein
■ Ist geplant

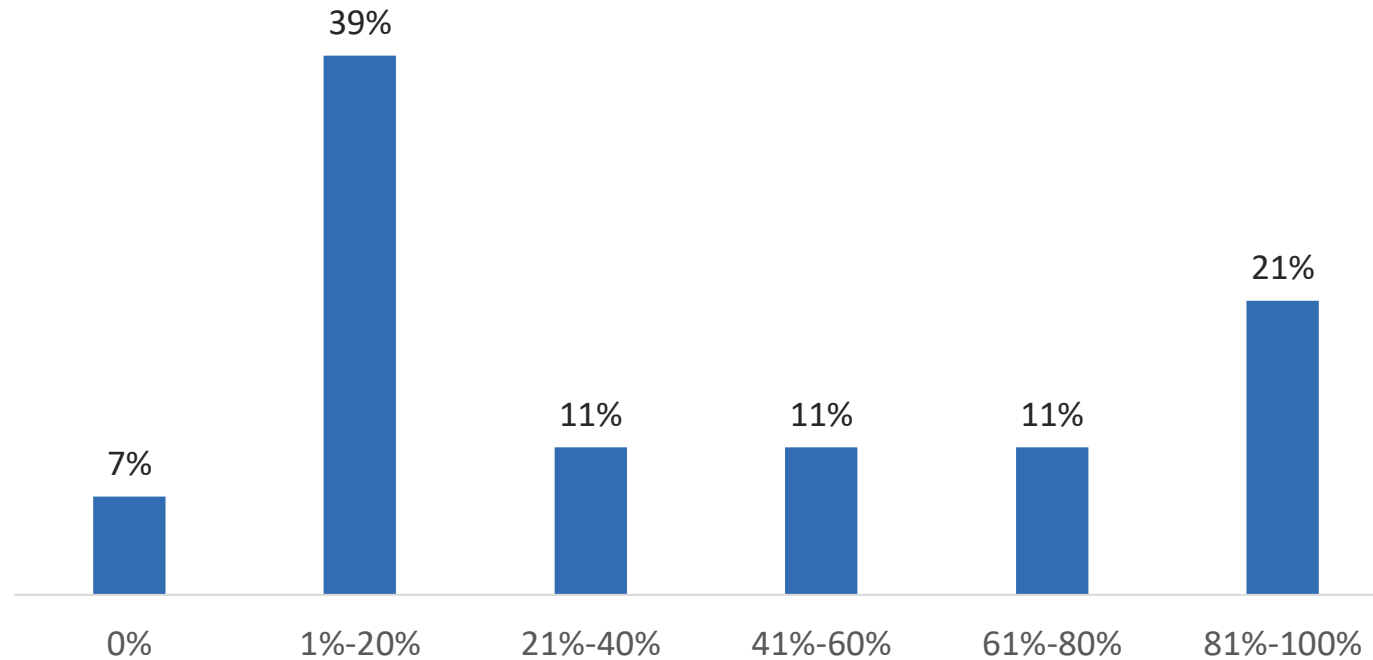
n = 54 (Hersteller)



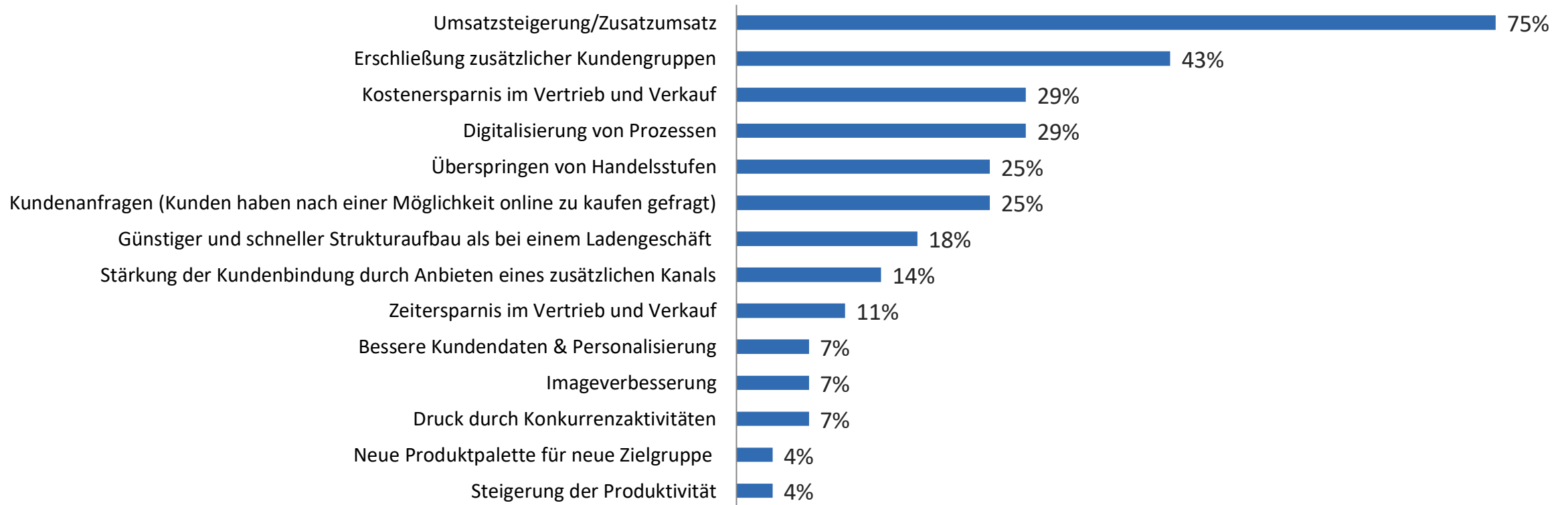
n = 14 (kleine Unternehmen)
18 (mittlere Unternehmen)
21 (große Unternehmen)

Jeder fünfte Hersteller erwirtschaftet bereits einen Großteil des Jahresumsatzes mit direktem Verkauf an Endkund:innen

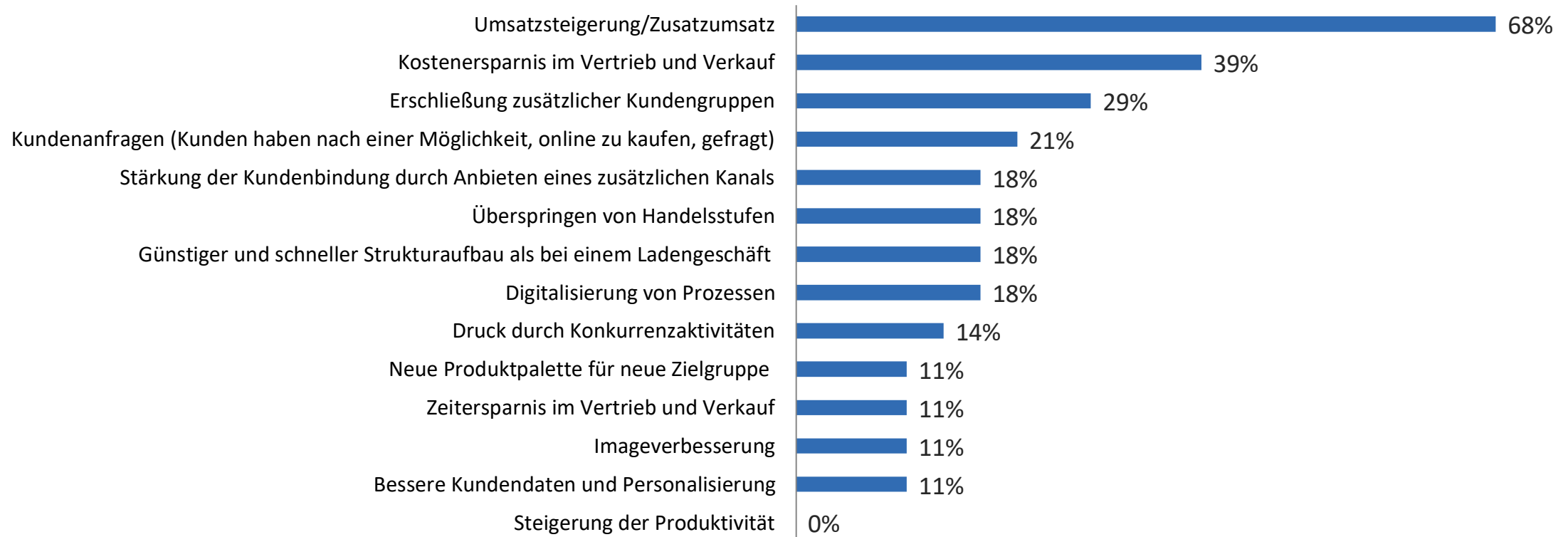
Welchen Anteil nimmt der D2C-Bereich im Jahresumsatz ein?



Was waren die wichtigsten Gründe für Ihre Entscheidung, Ihre Produkte/Leistungen online zu verkaufen?



Was sind aktuell die wichtigsten Gründe, Ihre Produkte/Leistungen online zu verkaufen?

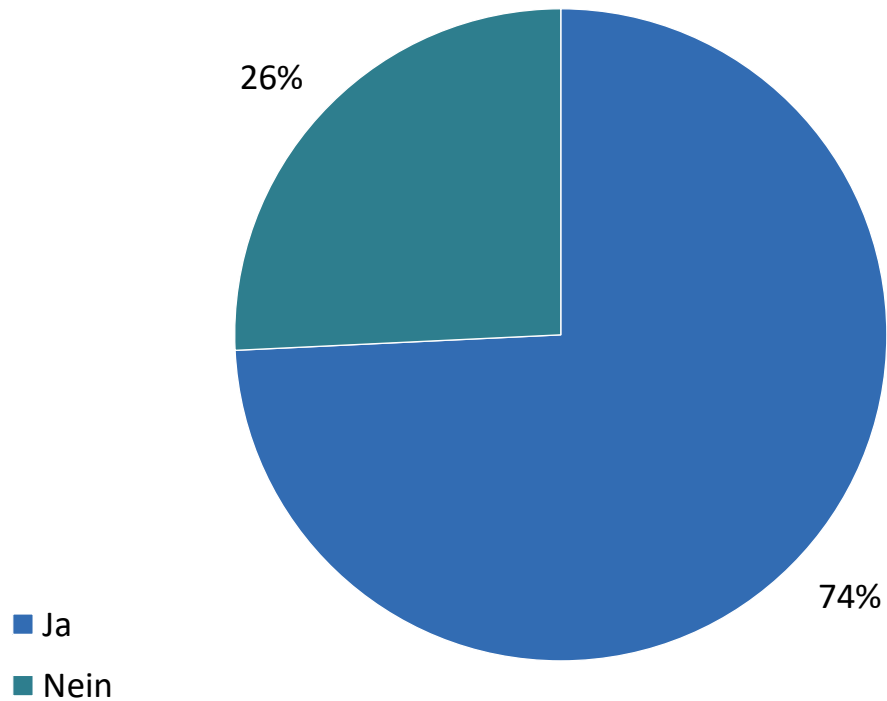


The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The ferns are in various stages of focus, with some in the foreground being sharper than others in the background. The overall tone is cool and natural.

Investitionen

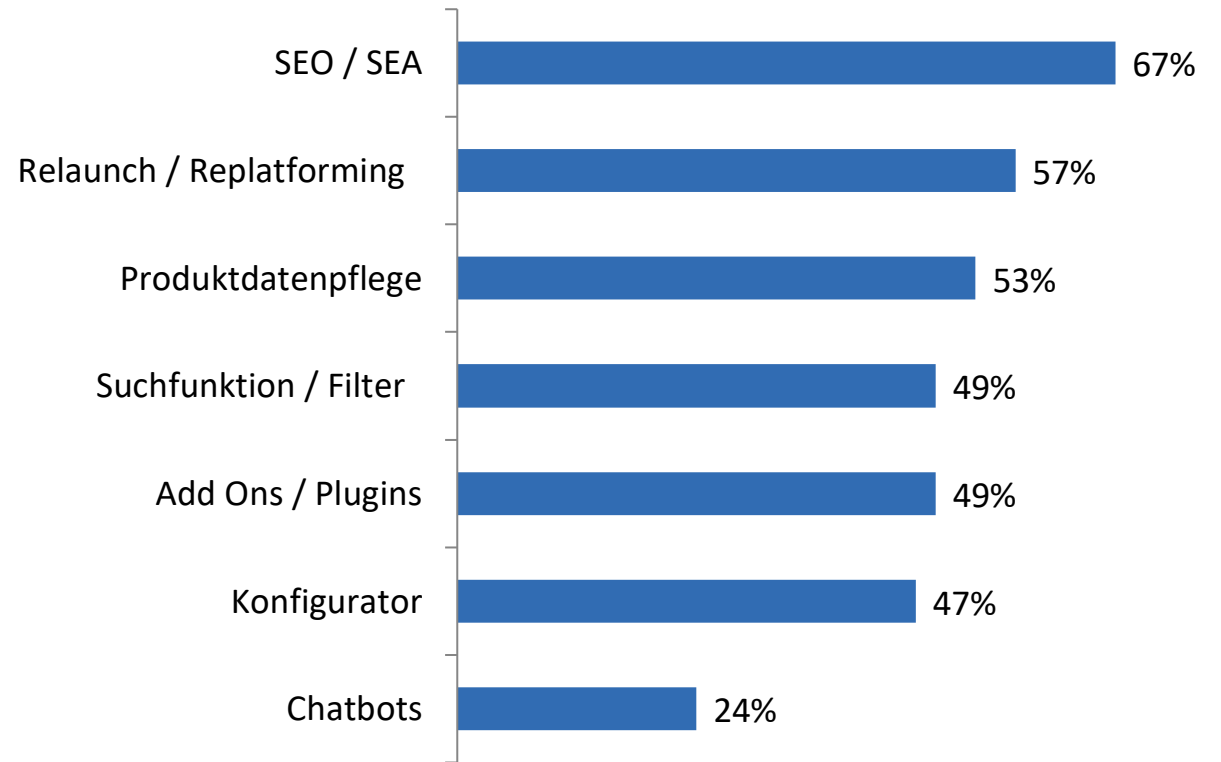
Zwei von drei Online-Shop-Betreibenden planen Investitionen in den Online-Shop

Planen Sie aktuell Investitionen in bestimmte Bereiche des Online-Shops?



n = 72 (alle Unternehmen mit einem eigenen Online-Shop)

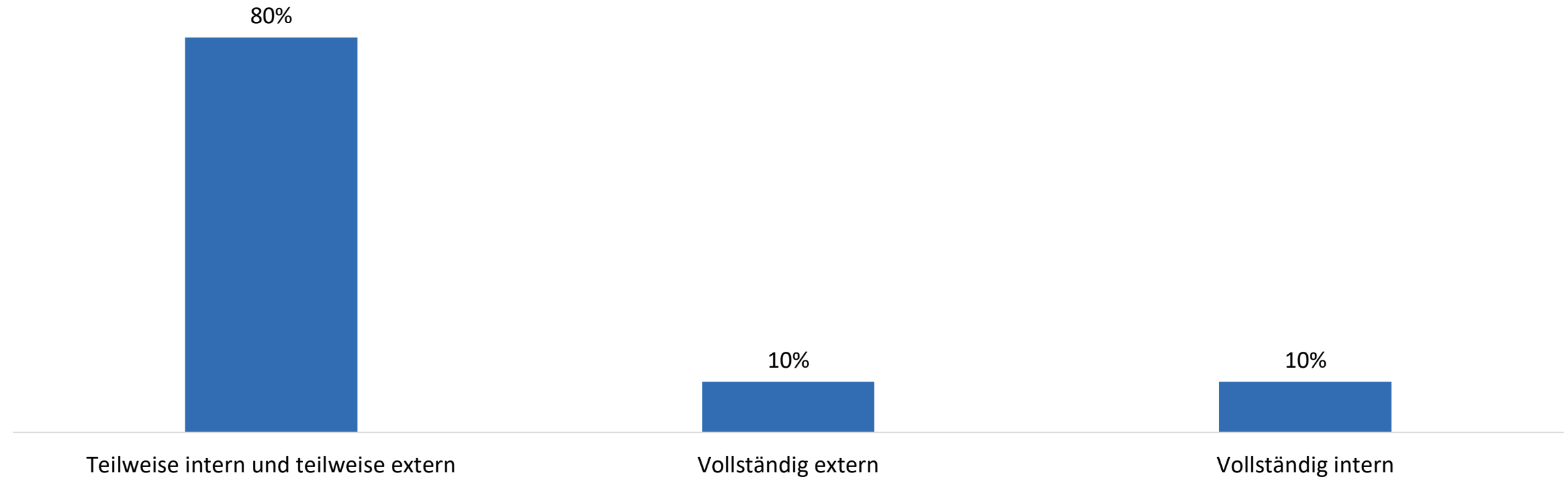
Welche Investitionen planen Sie für Ihren eigenen Online-Shop?



n = 49 (Unternehmen, die Investitionen für den eigenen Online-Shop planen)

Vier von fünf Unternehmen planen eine Umsetzung mit eigenen und externen Ressourcen

Wie soll die Umsetzung der geplanten Investitionen aussehen?

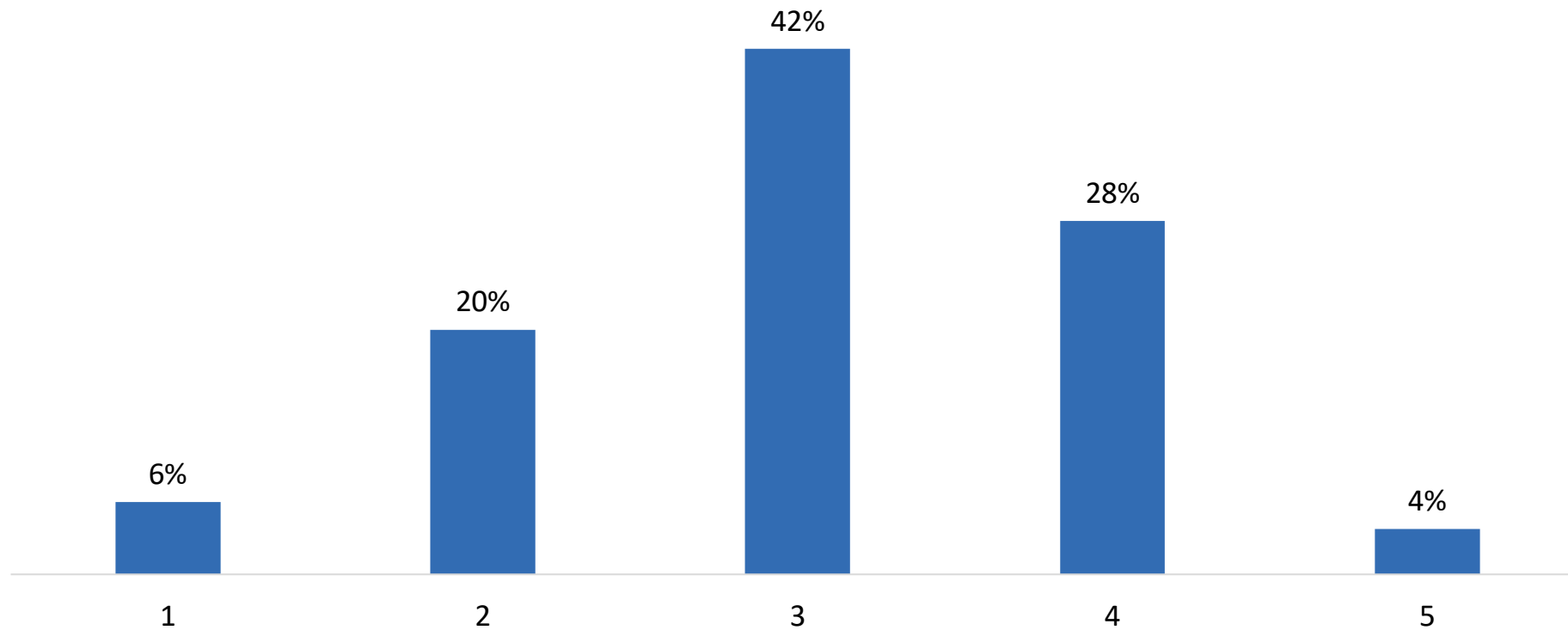


The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The ferns are in various stages of focus, with some in the foreground being sharper than others in the background. The overall tone is cool and natural.

Digitalisierung

Note gut oder sehr gut: In Sachen Digitalisierung vergibt nur jedes vierte Unternehmen Topnoten

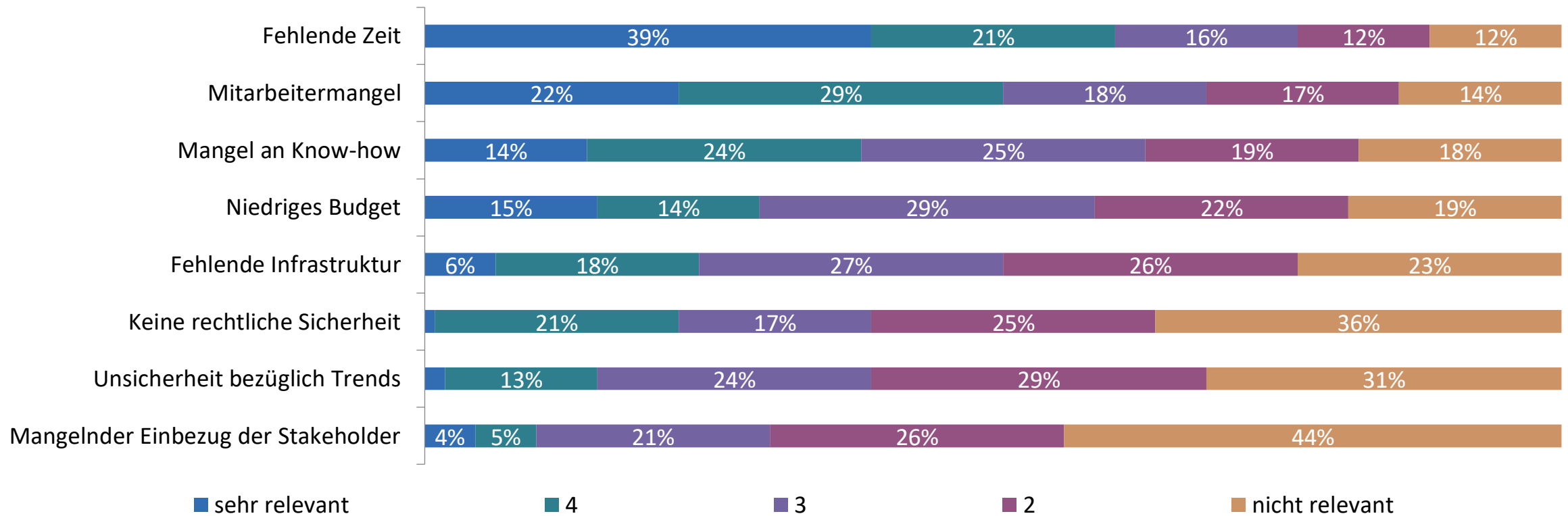
Wie digital schätzen Sie Ihr Unternehmen auf einer Notenskala ein?
Note (1=sehr gut, 5=mangelhaft)



Mittelwert 3,0

Zeit-, Personal-, Know-how- und Ressourcenmangel sind noch immer die Bremsen der Digitalisierung

Wie relevant sind folgende Gründe für Ihre Entscheidung, digitale Maßnahmen nicht in Ihrem Unternehmen umzusetzen?



The background of the image is a dense forest of ferns, with a blue-green color overlay. The text "Weitere Trends" is centered in the middle of the image in a white, bold, sans-serif font.

Weitere Trends

Die Pandemie hat die Digitalisierung in weiten Teilen beschleunigt

Was ist während der Lockdowns bei Ihnen passiert?



Die neuen Nachhaltigkeitsanforderungen bergen für Unternehmen Risiken, bieten aber auch Chancen

Wie schätzen Sie folgende Aussagen zum Thema Nachhaltigkeit ein?

Die neuen Gesetze bezüglich Nachhaltigkeit bedeuten einen zusätzlichen Aufwand.



Nachhaltigkeit wertet das Image / den Ruf von Unternehmen auf.



Nachhaltigkeit bringt Unternehmen Wettbewerbsvorteile.



Stärkerer Nachfrage nach nachhaltigen Produkten.



Kunden achten auf Nachhaltigkeit des Unternehmens.



■ stimme voll zu

■ stimme zu

■ stimme teilweise zu

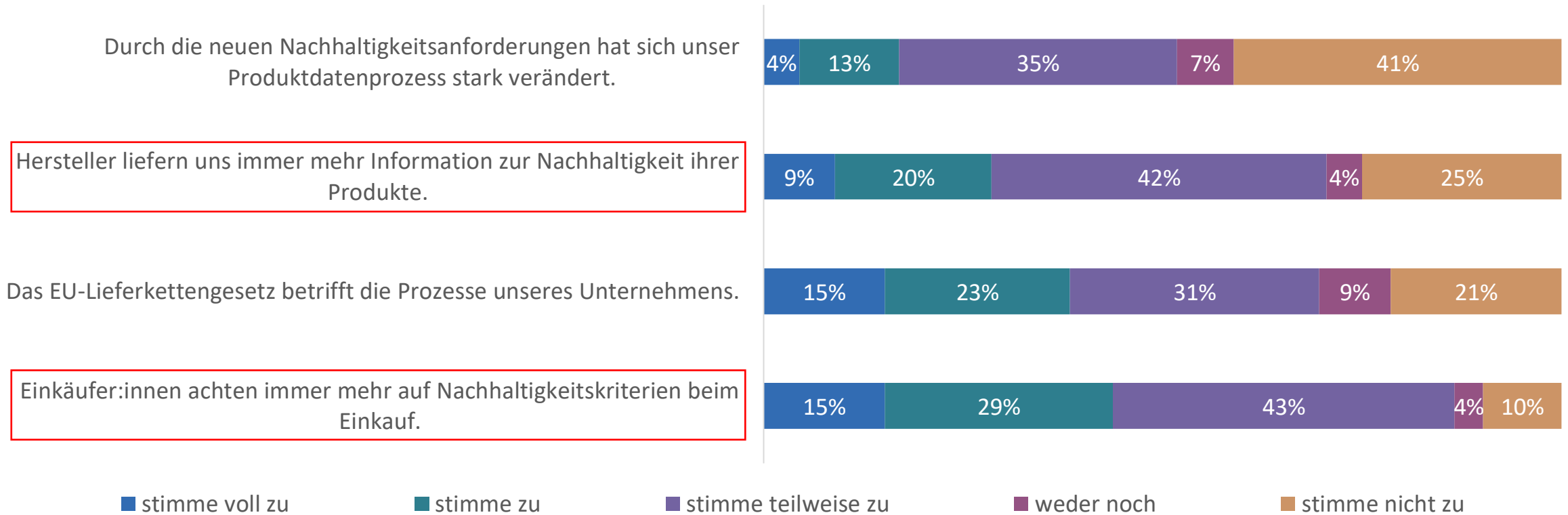
■ weder noch

■ stimme nicht zu

Einkäufer:innen achten vermehrt auf Nachhaltigkeitskriterien



Wie schätzen Sie folgende Aussagen zum Thema Nachhaltigkeit ein?



Fazit



Digitale Vertriebskanäle werden relevanter



Investitionsfokus auf SEO / SEA



Onlineumsatz soll deutlich steigen

Vergrößerung des Onlineshops als Fokus



Zeit-, Personal-, Know-how- und Ressourcenmangel bremsen Digitalisierung



Umsatzsteigerung nach wie vor Hauptgrund für eigenen Onlineshop

Aufwand wird zukünftig geringer



Pandemie beschleunigte Digitalisierung


Nachhaltigkeit wichtiger Faktor für Kunden

D2C

Direktverkauf bei Herstellern beliebt



Max Röhlein

 +49 788391-17






 max.roethlein@ibi.de



[linkedin.com/in/max-röthlein](https://www.linkedin.com/in/max-röthlein)

Über ibi research



-  1993 gegründet mit dem Ziel des Wissenstransfers in der Wirtschaftsinformatik zwischen Akademia und Praxis
-  Angewandte Forschung und Beratung in der Digitalisierung zweier Bereiche: Finanzdienstleistungen sowie Handel
-  Arbeit mit der Objektivität der Wissenschaft an den Anwendungen des Praktikers
-  Partnernetz von über 40 großen und kleinen Unternehmen
-  Ca. 20 Mitarbeiter vom erfahrenen Manager bis zum innovativen Doktoranden



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstr. 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941 788391-0

E-Mail: info@ibi.de

