19. bis 21. Februar 2019, Messe Stuttgart

Messe- und Kongress-GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 7
D - 80807 München
Tel.: +49 (0)89 32391-259
Fax: +49 (0)89 32391-246
www.euroexpo.de
www.logimat-messe.de
www.tradeworld.de

Im Rahmen der:

17. Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement

München, 03.12.2018

Presseinformation

FORUM: Herausforderung B2B-E-Commerce
Im Spannungsfeld von Innovation und Routine

Dienstag, 19. Februar 2019 von 11:00 bis 12:15 Uhr, Forum T, Halle 2

*Moderation: **Dr. Georg Wittmann**, Expert-Hub Regensburg im Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Augsburg, c/o ibi research an der Universität Regensburg*

Das Internet wird als Absatzkanal, aber auch als Einkaufs- und Beschaffungskanal für Hersteller und Händler immer wichtiger. Dies trifft nicht nur auf das Geschäft mit Endverbrauchern (B2C-E-Commerce) zu, das jährlich zweistellige Wachstumsraten aufweist. Auch die Online-Umsätze beim Handel zwischen Unternehmen (B2B-ECommerce) stiegen in den letzten Jahren deutlich an. Dies gilt insbesondere für den Handel zwischen Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette. Damit verbunden ist die stetige Verbesserung der beteiligten Technologien und Prozesse in den Unternehmen. Dies äußert sich beispielsweise in der stärkeren Digitalisierung des Vertriebs, der zudem immer stärker über Plattformen erfolgt.

Zudem werden Gewohnheiten aus dem privaten Einkaufserlebnis zunehmend in den betrieblichen Beschaffungsprozess übertragen. Viele Geschäftskunden erwarten inzwischen den Komfort und Service, den sie vom privaten Einkaufen im Internet kennen, auch für ihr Unternehmen („Consumerization“). Damit reicht eine hohe Produktqualität allein nicht mehr aus – der Kunde will bei der Bestellung über das Internet mehr, wie zum Beispiel Zusatzdienstleistungen und -services. Auch technische Aspekte sind von Bedeutung, etwa eine mobile Optimierung des Web-Shops. Annähernd ein Drittel der befragten Unternehmen nutzt bei der Produktsuche bereits Tablets und Smartphones.

Infrastruktur für den E-Commerce
Beim digitalen Vertrieb spielt die Infrastruktur eine zentrale Rolle, aber nicht die einzige. Strategische, organisatorische und konzeptionelle Fragestellungen sind zu beachten. Denn die Digitalisierung hat einen maßgeblichen Einfluss auf bewährte Prozesse und Geschäftsmodelle. Diese müssen entsprechend an die Entwicklungen angepasst werden.

Das Mittelstand-Digital-Plenum „Herausforderung B2B-E-Commerce“, das ibi research als „Expert-Hub Regensburg“ des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Augsburg im Rahmen der TradeWorld organisiert, greift diese Fragestellungen und Entwicklungen auf und spannt einen Bogen über die wichtigsten Themenfelder des elektronischen Handels im Geschäftskundenumfeld.

Digitale Transformation in der Praxis
Experten aus Wissenschaft und Praxis berichten dort über die Chancen und Herausforderungen des digitalen Handels im Bereich B2B und Großhandel. Sie zeigen Entwicklungen und Veränderungen auf, die sich durch die Digitalisierung der Wertschöpfungskette ergeben. Anschaulich und praxisnah erfahren die Zuhörer, wie sie den E-Commerce für ihr Geschäftsmodell nutzen können und welche technischen Unterstützungsmöglichkeiten es gibt. Ein besonderes Augenmerk liegt auf den Themen Infrastruktur und Financial Supply Chain.

Der Produktionsverbindungshandel im Umbruch – Chancen & Risiken
Dr. Georg Wittmann, Moderator des Fachforums, blickt voraus: „B2B ist das ‚next big thing‘ im E-Commerce. Andererseits: Die Mehrheit unterschätzt die mittel- bis langfristigen Effekte. Hersteller und Händler müssen sich deshalb heute bereits ein Bild von der Zukunft machen.“ Was man alles richtig und falsch machen kann, erfahren Hersteller, Händler und E-Commerce-Interessierte am 19. Februar ab 11:00 Uhr im Fachforum „Herausforderung B2B-E-Commerce“.

Hinweis: Für den redaktionellen Inhalt dieser Meldung ist das Unternehmen bzw. Institut verantwortlich, das dieses Forum veranstaltet.