



**13. bis 15. März 2018, Messe Stuttgart**

**euroexpo**

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](http://www.euroexpo.de)  
[www.logimat-messe.de](http://www.logimat-messe.de)  
[www.tradeworld.de](http://www.tradeworld.de)

Im Rahmen der:



**16. Internationale Fachmesse für Intralogistik-  
Lösungen und Prozessmanagement**

München, 09.01.2018

## Presseinformation

### **FORUM: B2B-E-Commerce – wohin geht die Reise?**

#### **Wohin geht die Reise?**

**Dienstag, 13. März 2018 von 11:00 bis 12:30 Uhr, Forum T, Halle 6**

*Moderation: **Dr. Georg Wittmann**, Mittelstand 4.0-Agentur Handel / ibi research an der Universität Regensburg // **Dr. Markus Preißner**., Mittelstand 4.0-Agentur Handel / IFH Köln*

Das Internet wird als Einkaufs- und Beschaffungskanal 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 (Produktionsverbindungshandel, PVH). Damit verbunden ist die stetige Verbesserung der beteiligten Technologien und Prozesse in den Unternehmen. Dies äußert sich beispielsweise in der stärkeren Digitalisierung von Einkauf und Beschaffung.

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.

#### **Der Produktionsverbindungshandel im digitalen Zeitalter**

Das Thema B2B-E-Commerce ist in vielen Unternehmen bereits sehr aktuell. Händler, die sich vorrangig im Umfeld des B2B- oder des PVH bewegen, müssen sich daher mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen. Denn die Digitalisierung hat einen maßgeblichen Einfluss auf bewährte Prozesse und Geschäftsmodelle. Diese müssen entsprechend an die Entwicklungen angepasst werden.

Das Fachforum „Der Weg zum B2B-Shop“, das die Mittelstand 4.0-Agentur Handel im Rahmen der TradeWorld organisiert, greift diese 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.

### **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. Händler müssen sich deshalb heute bereits ein Bild von der Zukunft machen.“ Was man alles richtig und falsch machen kann, erfahren Händler und E-Commerce-Interessierte am 13. März ab 11 Uhr im Fachforum „Der Weg zum B2B-Shop“.

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