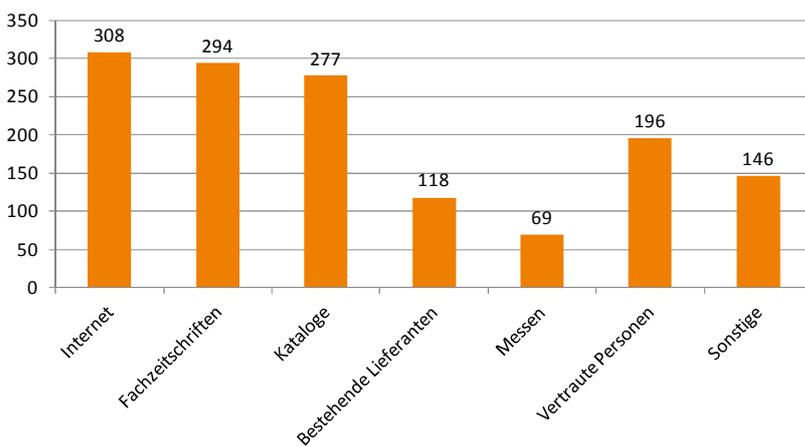


Pressemitteilung

WebProspector B2B-Studie 2012: Internet ist wichtigstes Informationsmedium für B2B Kaufentscheidungen

Achern, 17.Dezember 2012 – Auf Basis einer Online-Umfrage unter B2B-Kaufentscheidern hat WebProspector, der Software- und Datenbankanbieter im Bereich der B2B-Lead-Erkennung, den Einfluss des Internets auf das Informations- und Kaufverhalten von Unternehmen analysiert. Im Zeitraum vom 15. August bis zum 30. September 2012 befragte WebProspector 317 Unternehmen zu ihrem Informations- und Kaufverhalten im Internet. Den Ergebnissen der Umfrage zufolge werden B2B-Kaufentscheidungen insbesondere bei Verbrauchs- und Investitionsgütern zu Preisen unter 10.000 Euro stark durch im Internet verfügbare Informationen beeinflusst. Durch die zunehmende Qualität und bessere Auffindbarkeit von Informationen über das Internet nimmt der Kunde während des Kaufprozesses immer später mit potentiellen Anbietern Kontakt auf. Gerade deshalb stellt sich das Internet unter den befragten Teilnehmern auch als das wichtigste Informationsmedium heraus.

Welche Medien konsultieren Sie für die Suche nach Informationen und bei der Suche nach Lieferanten bei konkretem Bedarf?



Festzustellen ist, dass B2B-User im Internet durch die zunehmende Qualität von Online-Angeboten immer eigenständiger Kaufentscheidungen treffen. Dies wird insbesondere durch die ständig steigende hohe Verfügbarkeit und immer leichtere Auffindbarkeit von gut strukturierten Informationen, aber durch ein generelles Umdenken im Verhalten hinsichtlich des Informationskonsums gefördert. Gerade weil 87 Prozent der Umfrage-Teilnehmer

Kaufentscheidungen innerhalb ihres Unternehmens verantworten beziehungsweise mit verantworten, ist diese Erkenntnis besonders wichtig. Im Übrigen schätzen 97 Prozent der teilnehmenden Unternehmen das Internet selbst als wichtiges oder sogar sehr wichtiges Werbemedium ein und unterhalten wenigstens *eine* eigene Internetpräsenz.

Insbesondere im Umfeld der kleinen und mittleren Unternehmen ist das Internet zu dem Entscheidungsmedium Nummer eins geworden. Umfrageteilnehmer aus 92 Prozent der Unternehmen informieren sich heute ein oder mehrmals täglich im Internet über Lieferanten, Produkte oder Dienstleistungen, und etwa 94 Prozent der Unternehmen haben innerhalb der letzten drei Monate mindestens drei Aufträge über das Internet vergeben beziehungsweise Bestellungen getätigt. Klare Spitzenreiter bei den Online-Käufen sind Verbrauchsgüter. 97 Prozent der Teilnehmer gaben an, in den letzten zwölf Monaten Verbrauchsgüter über das Internet bestellt zu haben; gefolgt von den Investitionsgütern bis 1.000 Euro (81 Prozent) beziehungsweise von 1.000 Euro bis 9.999 Euro (58 Prozent). Immerhin 23 Prozent der Unternehmen haben Investitionsgüter über 10.000 Euro in diesem Zeitraum über das Internet erworben. Die zunehmende Anzahl an Online-Bestellungen bzw. Online-Aufträgen scheint maßgeblich von zwei Faktoren begünstigt zu werden: 1.) günstiger Preis (81 Prozent) 2.) Zeitersparnis (73 Prozent). Spannend jedoch ist, dass insbesondere auch die Lieferfähigkeit (41 Prozent) im B2B- Bereich eine wichtige Rolle spielt.

Über die Webprospector GmbH

Die 2009 gegründete WebProspector GmbH hat Ihren Sitz in Achern (Baden-Württemberg). Seit ihrer Gründung hat sie sich ausschließlich mit dem Aufbau des WebProspector- Verfahrens zur Erkennung von B2B Website-Besuchern beschäftigt und investiert fortlaufend in die Erweiterung der hauseigenen Identitätsdatenbank. Ihre Online-Besuchererkennungs-Software informiert B2B-Anbieter, welche Unternehmen ihre eigene Website besuchen und für welche Produkte bzw. Leistungen sie sich interessieren. Die Anbieter erhalten vollständige Adressdatensätze und können die Leads direkt vertriebsseitig nutzen. Die Identifizierung wird transparent und ohne Mitwirkung des Besuchers vorgenommen. Ein Gutachten des TÜV Süd bestätigt, dass die Software entsprechend den Bestimmungen des deutschen Datenschutzrechtes arbeitet.

WebProspector ist ein Tochterunternehmen der MBB Technologies Group, einem auf neue Technologien ausgerichteten Verbund von Unternehmen der MB Beteiligungsgesellschaft mbH und kann so direkt

und ohne Umwege auf ein umfangreiches Netzwerk von Spezialisten zurückgreifen.

Weitere Informationen unter www.webprospector.de

Pressekontakt

Florina Starzacher

Public Relations

WebProspector GmbH

Tel.: 07841 / 630 737 25

f.starzacher@webprospector.de