

P R E S S E M I T T E I L U N G

Die Wirtschaftslage im B2B-Versandhandel 2013:

B2B-Versender verzeichneten starkes Geschäftsjahr 2013 – auch 2014 wird sehr optimistisch bewertet

Berlin/Neuss, 11. Februar 2014 – Der Bundesverband des Deutschen Versandhandels e.V. (bvH) und die Creditreform AG haben in Berlin die Ergebnisse der siebten gemeinsamen Studie zum B2B-Versandhandel vorgestellt. Über 120 B2B-Versender erteilten in der aktuellen Studie Auskunft zu ihrer aktuellen Wirtschaftslage, den Geschäftsaussichten und den Finanzierungsbedingungen.

Der Interaktive Handel (d.h. der Online- und Versandhandel) im B2B-Segment erlebte 2013 ein stärkeres Jahr als 2012. So bewerteten 52,9 Prozent der befragten Betriebe die Geschäftsentwicklung im Jahresverlauf mit den Noten „sehr gut“ oder „gut“ (2012: 47,5 Prozent). Auch die Zahl der Unternehmen, die mit der Geschäftslage 2013 unzufrieden waren, verharrt unverändert auf dem niedrigen Niveau von rd. 3 Prozent. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass sich zwar die Aufhellung der konjunkturellen Situation durch alle Unternehmensgrößen des Interaktiven Handels zieht, aber gerade Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten bewerteten ihre Geschäftslage in sehr hohem Maße sehr positiv (2013: 63,2 Prozent).

„Der B2B-Versandhandel konnte sich 2013 dem gesamtwirtschaftlichen Trend entziehen“, stellt Dr. Carsten Uthoff, Vorstand der Creditreform AG, fest. „Während sich die deutsche Wirtschaft nicht mehr immun gegenüber der schwachen konjunkturellen Dynamik im Euroraum zeigte, konnten die B2B-Versandhändler im vergangenen Jahr nach einem zwischenzeitlichen Dämpfer wieder zu alter Stärke zurückfinden.“

Ausgezeichnete Situation bei der Umsatz- und Auftragslage in den Unternehmen

Die positive Bewertung der Geschäftslage spiegelt sich auch in der Entwicklung des Umsatzes der Versender in 2013 wider. 43,0 Prozent der befragten Unternehmen erzielten einen höheren Umsatz als im Vorjahr. Die Versender blicken auch auf die Umsatzentwicklung des laufenden Jahres sehr positiv. Fast jeder zweite befragte Betrieb (46,3 Prozent) rechnet damit, seinen Umsatz ausweiten zu können. Im Jahr zuvor hofften lediglich 40,8 Prozent auf steigende Umsätze.

Ebenfalls ist die Zahl der Bestellungen gegenüber der Befragung des Vorjahres gestiegen. Bei 43,8 Prozent der Unternehmen haben sich die Auftragseingänge erhöht. Auch im laufenden Jahr ist eine positive Auftragslage bei den B2B-Versandhändlern zu erwarten. 41,3 Prozent

der Unternehmen erwartet in den kommenden Monaten vollere Auftragsbücher, während dies im Vorjahr nur auf ein Drittel der Befragten (2012: 32,5 Prozent) zutraf. Mit einer rückläufigen Auftragsentwicklung rechnen nur noch 6,6 Prozent der Betriebe (2012: 14,2 Prozent).

B2B-Versandhandel leistete auch in 2013 positiven Beschäftigungsbeitrag

Mehr als ein Viertel der Unternehmen (26,4 Prozent) konnte im vergangenen Jahr seinen Personalbestand aufstocken. Die optimistischen Auftrags- und Umsatzerwartungen machen sich auch auf dem Arbeitsmarkt positiv bemerkbar. So plant jeder fünfte Betrieb (19,0 Prozent), den Personalbestand in den kommenden sechs Monaten aufzustocken. Im vergangenen Jahr war dieser Anteilswert nahezu identisch (2012: 19,2 Prozent). Gleichzeitig hat sich der Anteil der Versandhandelsunternehmen verringert, die Stellen abbauen wollen. Der Anteil sank auf 8,3 Prozent (2012: 10,8 Prozent).

Ergebnisse des B2B-Versandhandels bestätigen Positiventwicklung im B2C-Handel

Die Ergebnisse des Jahres 2013 im B2B-Versandhandel bestätigen den Positivtrend des gesamten Interaktiven Handels, denn auch der B2C-Versandhandel war 2013 ausgesprochen erfolgreich und konnte sich gegenüber dem Jahr 2012 noch einmal deutlich steigern.

„Die Entwicklungen im B2B-Versandhandel haben große Relevanz für den B2C-Versandhandel. Gerade die Ergebnisse der B2B-Versender gelten als verlässlicher Frühindikator für die Entwicklung der gesamten Versandhandelsbranche. Umso erfreulicher, dass sowohl im B2B- als auch im B2C-Sektor ein so erfolgreiches Jahr hinter uns liegt. Wir blicken nun gespannt auf die Entwicklungen im Jahr 2014, in das die Versender mit hohen Erwartungen gestartet sind“, so Christoph Wenk-Fischer, bvh-Hauptgeschäftsführer.

Blick auf die Customer Journey und das Wettbewerbsumfeld

Erstmals wurden in der aktuellen Studie die Customer Journey und das Wettbewerbsumfeld genauer untersucht. Die Zahl der potenziellen Berührungspunkte, so genannter Touch Points, zwischen Unternehmen ist immens gestiegen.

Die B2B-Versender bewerten die Perspektiven für die Online-Medien mehrheitlich optimistisch. Mehr als zwei Drittel der Betriebe (68,6 Prozent) kalkuliert mit Zuwächsen bei den Bestelleingängen über den Online-Shop und 28,1 Prozent rechnen mit einem Auftragsplus bei Online-Marktplätzen. Weniger zuversichtlich sind die Versandhandelsunternehmen im Hinblick auf das Print-Medium. Nur 16,5 Prozent der Unternehmen erwarten hier eine steigende Auftragsentwicklung.

Die Wettbewerbssituation im B2B-Versandhandelssegment hat im vergangenen Jahr zugenommen. Die befragten Betriebe signalisierten, dass 2013 mehr Wettbewerber über die Online-Medien und veränderte Geschäftsmodelle auf den Markt gekommen sind. Auch die Erwartungen im Hinblick auf die zukünftige Wettbewerbssituation deuten darauf hin, dass der Wettbewerbsdruck eher zunehmen wird.

Bei Interesse an der Studie melden Sie sich gern bei christin.schmidt@bvh.info!

Kontakt:

Bundesverband des Deutschen Versandhandels (bvh) e.V.

Taubenstraße 20-22, 10117 Berlin

www.bvh.info

Ansprechpartner für die Presse:

Christin Schmidt, Pressesprecherin

Tel.: +49 (0)30 2061385-16

christin.schmidt@bvh.info

Verband der Vereine Creditreform e.V.

Hellersbergstraße 12, 41460 Neuss

www.creditreform.de

Ansprechpartner für die Presse:

Michael Bretz, Pressesprecher

Tel.: +49 (0)2131 109171

m.bretz@verband.creditreform.de

Über den bvh

Dank E-Commerce und Internet ist der Versandhandel so vital wie nie. Der Bundesverband des Deutschen Versandhandels e.V. (bvh) ist die Branchenvereinigung der Interaktiven Händler (d.h. der Online- und Versandhändler). Dem bvh gehören derzeit mehr als 370 Unternehmen an. Darunter sind Versender mit gemeinsamem Katalog- und Internet-Angebot, reine Internet-Händler, Teleshopping-Unternehmen, Apothekenversender und eBay-Powerseller. Die Branche setzt aktuell jährlich im Privatkundengeschäft allein mit Waren über 40 Mrd. Euro um. Der jährliche Gesamtumsatz im Geschäft mit gewerblichen Kunden wird auf mindestens 8,8 Mrd. Euro geschätzt.

Neben den Versendern sind dem bvh auch über 120 namhafte Dienstleister angeschlossen.

Der bvh vertritt die Brancheninteressen aller Mitglieder gegenüber dem Gesetzgeber sowie Institutionen aus Politik und Wirtschaft. Darüber hinaus gehören die Information der Mitglieder über aktuelle Entwicklungen und Trends, die Organisation des gegenseitigen Erfahrungsaustausches sowie fachliche Beratung zu den Aufgaben des Verbands.

Über Creditreform

Mit der weltweit größten Datenbank über deutsche Unternehmen, mehr als 163.000

Unternehmensmitgliedern, einem Netz von 177 Geschäftsstellen in Europa und über 4.500 Mitarbeitern gehört Creditreform zu den führenden internationalen Anbietern von Wirtschaftsinformationen und Inkasso-Dienstleistungen. 1879 als Wirtschaftsauskunftei in Mainz gegründet, bietet Creditreform heute ein umfassendes Spektrum an integrierten Finanz- und Informationsdienstleistungen zum Gläubigerschutz. Mit aktuellen Bonitätsauskünften über Firmen und Privatpersonen und einem professionellen, effizienten Forderungs- und Risikomanagement gibt Creditreform Unternehmen Sicherheit beim Auf- und Ausbau ihrer Geschäftsbeziehungen.