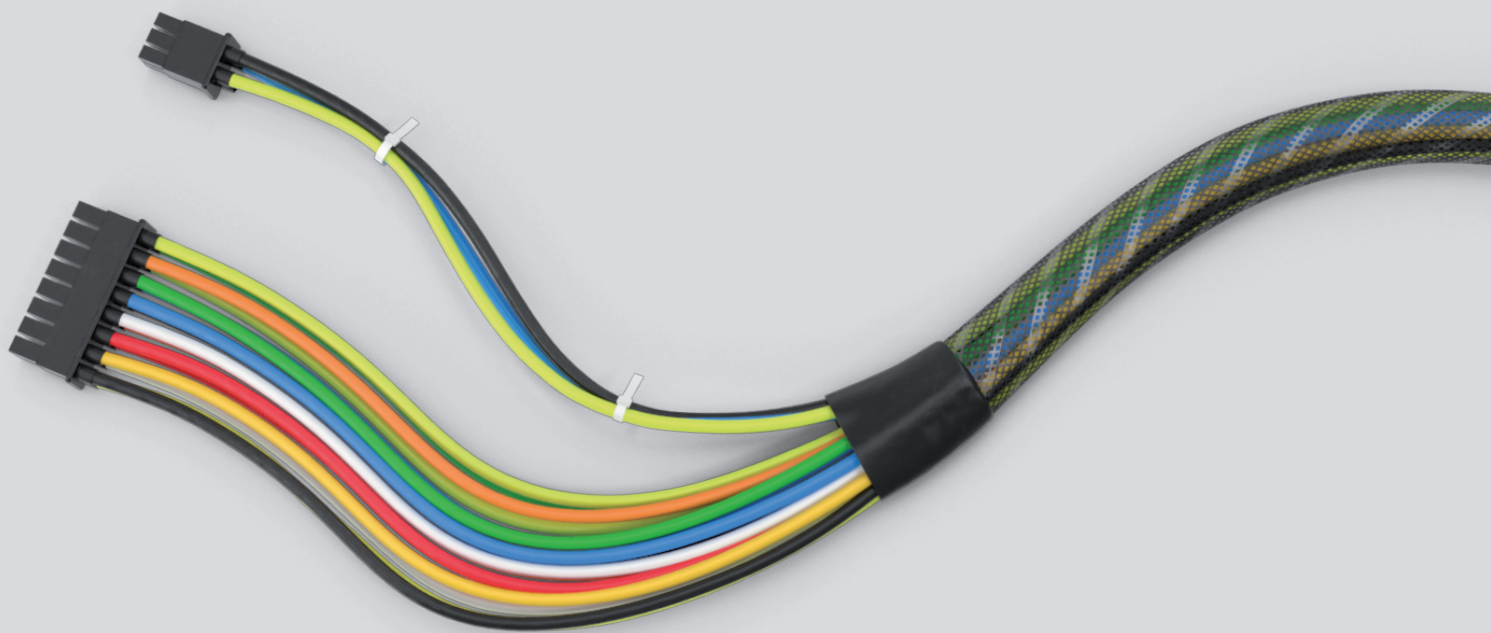


B2B-E-Commerce für Fertigungsindustrie und Maschinen- und Anlagenbau

White Paper



**So gelingt Ihnen die digitale Transformation
Ihrer Vertriebsprozesse**

Executive Summary

„Industrie 4.0 ist eine Revolution, die die 2020er-Jahre bestimmen wird. Sie wird ganze Geschäftsmodelle und die Industrie weltweit verändern.“

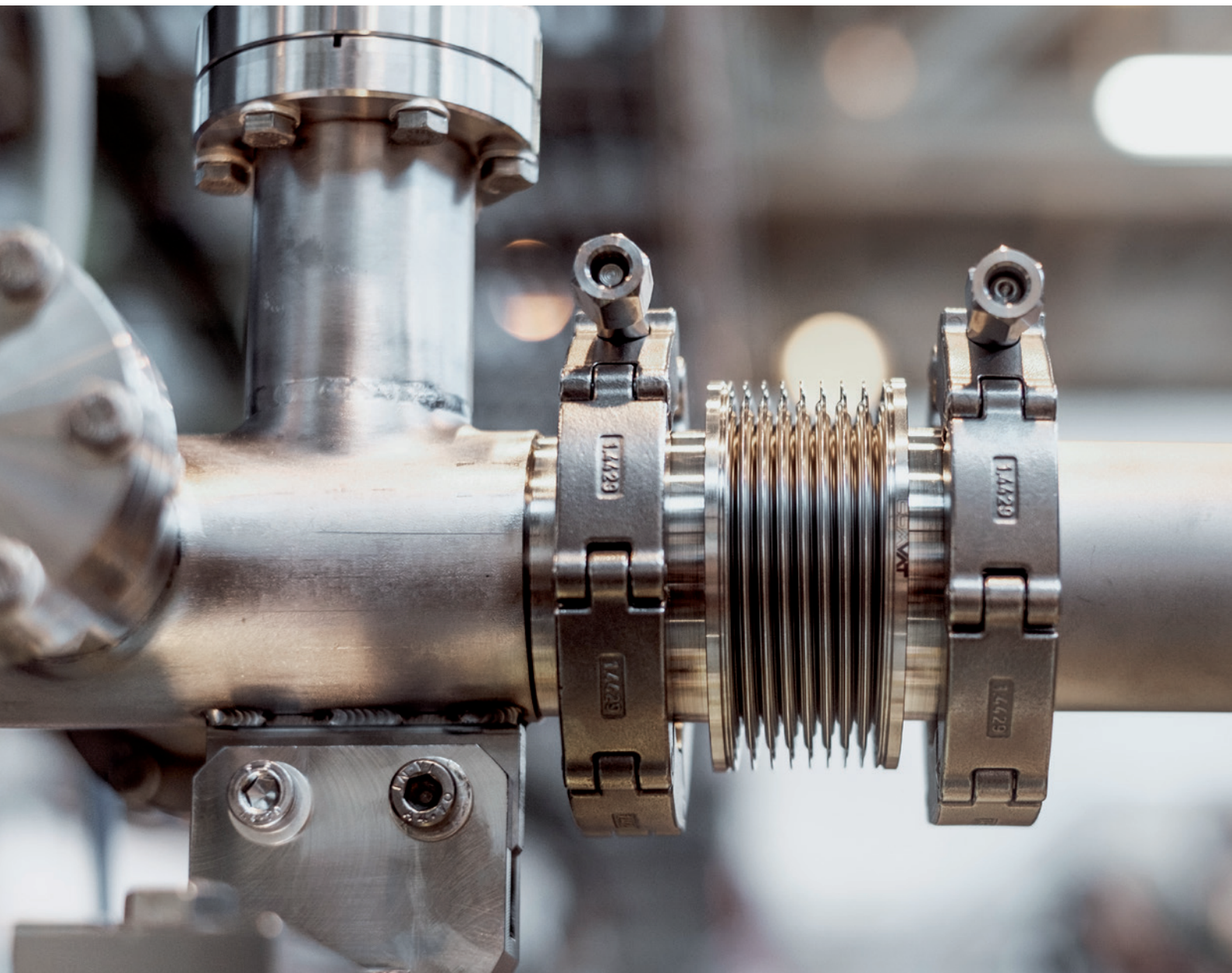
Joe Kaesner, Siemens AG

Industrie 4.0 ist seit einiger Zeit nicht nur für den B2C-Bereich, sondern auch für B2B-Unternehmen nicht mehr bloß ein Schlagwort. Neue Technologien halten Einzug und verändern Abläufe und Prozesse in Entwicklung, Produktion und Service: Von digitalen Robotersystemen über Simulationsverfahren bis hin zu kontextsensitiven Assistenzsystemen, die den Monteur oder Servicetechniker über eine Smart Watch auf besondere Verbauungsanforderungen eines bestimmten Teils hinweisen, nimmt die digitale Fabrik immer konkretere Formen an. Diese Veränderungen wirken sich aber ebenso auf Bereiche aus, die in vielen Unternehmen bislang von der digitalen Transformation noch immer weitestgehend unberührt geblieben sind: Obwohl die Bestellung per Faxformular und andere bewährte analoge Prozessformen in vielen B2B-Unternehmen aktuell noch immer zur alltäglichen Praxis gehören, ist der B2B-Vertrieb heute mehr denn je gefordert, sich auch mit digitalen Strategien und Tools auseinanderzusetzen. Denn gut informierte und ebenso anspruchsvolle Kunden stellen Anforderungen, die ein ausschließlich analog arbeitender Vertrieb in aller Regel nicht mehr erfüllen kann. Hinzu kommen im Falle jedes zweiten B2B-Unternehmens fortlaufend steigende Vertriebskosten, welche sich durch ineffiziente Versuche in der Kaltakquise noch weiter erhöhen.

Angesichts einer steigenden Menge hochtechnologischer Produkte, die immer digitaler werden, sind rein analoge Vertriebsprozesse nicht mehr zeitgemäß. Laut der Studie „Die digitale Zukunft des B2B-Vertriebs“ von Google und Roland Berger sind sich deswegen 60 Prozent der befragten Vertriebsleiter einig, dass die Digitalisierung der Vertriebsorganisation bereits heute ein erfolgskritischer Faktor ist. Trotzdem bietet ein Drittel der befragten Unternehmen seinen Kunden immer noch keine Möglichkeit zur Onlinebestellung an.

Den neuen Anforderungen von Kundenseite und einer immer komplexer werdenden Marktsituation mit einer steigenden Anzahl ernstzunehmender Konkurrenzangebote, kann mit dem Einsatz einer passgenauen und gut durchdachten E-Commerce-Lösung begegnet werden. Dabei ist die Einführung einer einfa-

chen Webshop-Lösung zu kurz gedacht. Der Weg geht von einfachen digitalen Vertriebsportalen hin zu umfassenden Kundenbindungsplattformen. Um die Vertriebsmitarbeiter in allen Bereichen zielgerichtet unterstützen zu können und sich in Sachen Kundenwertmanagement vom Wettbewerb abzusetzen, müssen die bestehenden Vertriebsprozesse an die neue Situation angepasst werden. Grundvoraussetzung dafür ist die Verzahnung der analogen und digitalen Prozesse, um sämtliche Potenziale eines digitalen Vertriebs nutzbar zu machen. Der B2B-E-Commerce wird zum integralen Bestandteil der Softwarelandschaft und ist Drehscheibe der Multi- und Omnichannel-Strategien für die Unternehmen in Fertigungsindustrie sowie Maschinen- und Anlagenbau. Welche Vorteile Ihnen die digitale Transformation Ihres Vertriebs bietet, was Sie bei der Einführung beachten müssen und welche Technologien für Sie in Frage kommen, erfahren Sie in diesem White Paper.



Hat Ihnen die Leseprobe gefallen?

Das gesamte White Paper finden Sie auf unserer Website unter:
<http://bit.ly/2vJfiOW>



Kontakt

Monique Stoltenberg
Inside Sales Executive
+49 (0)7732 9508-2000
sales@sybit.de

