

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

Studie zur Wirtschaftslage im B2B-Versandhandel: B2B-Versender bleiben 2016 in unsicherem Umfeld auf Wachstumskurs

Berlin/Neuss, 08. März 2016. Die B2B-Versandhandelsunternehmen profitierten im vergangenen Jahr von der soliden konjunkturellen Entwicklung. Mehr als jedes zweite B2B-Unternehmen beurteilt seine Geschäftslage als gut oder sehr gut. Auf das laufende Jahr blickt die Branche mit Zuversicht.

Der B2B-Versandhandel zeigt sich mit seiner aktuellen Lage zufrieden: 55,0 Prozent der B2B-Versandhändler schätzen ihre Geschäftssituation als gut oder sehr gut ein. Im Vergleich zum Vorjahr 2014 entspricht dies einem Zuwachs von 6,6 Prozentpunkten (2014: 48,4 Prozent). Dieser Optimismus hat insbesondere bei den kleinen und mittelgroßen B2B-Versendern zugenommen, deren Personalbestand bei bis zu 20 bzw. 100 Mitarbeitern liegt. Zugleich wuchs jedoch auch der Anteil der Versandhändler, die ihre Geschäftslage als ungenügend empfinden auf 5,0 Prozent (2014: 2,4 Prozent). Mit Blick auf 2016, schätzen 50,0 Prozent (2014: 45,1 Prozent) der Unternehmen ihre Geschäftslage optimistisch ein. Der Anteil der Unternehmen, die die künftige Geschäftslage als mangelhaft empfinden ist auf 3,4 Prozent (2014: 4,8 Prozent) zurückgegangen.

„Die konjunkturellen Perspektiven für den B2B-Versandhandel sind weiterhin gut“, stellt Siebo Woydt, Vorstand der Creditreform AG fest. „Die außenwirtschaftlichen und politischen Risiken bergen sicherlich ein gewisses Störpotenzial für die deutsche Wirtschaft als Ganzes – die B2B-Versender sind dennoch mit Zuversicht in das neue Jahr gestartet.“

Auftragsbücher noch voller als im Vorjahr – Gewinnerwartungen zeigen weiter nach oben

Im Jahr 2015 hat sich die Auftragslage der B2B-Versender bereits zum dritten Mal in Folge aufgehellt und so melden mittlerweile 46,7 Prozent (2014: 45,2 Prozent) der Befragten volle Auftragsbücher. 34,2 Prozent der Unternehmen geben konstant bleibende Auftragseingänge an und der Anteil der Unternehmen, die rückläufige Auftragseingänge melden ist auf 19,2 Prozent (2014: 21,8 Prozent) gesunken. Im Jahr 2016 erwarten 59,2 Prozent der Unternehmen eine gleichbleibende Auftragslage.

Im Hinblick auf die Umsatz- und Ertragslage berichten 52,5 Prozent (2014: 46,8 Prozent) der befrag-

ten B2B-Versandhändler von steigenden Umsätzen. Sinkende Umsätze melden hingegen 20,0 Prozent der Befragten, was in etwa der Lage von 2014 (21,0 Prozent) entspricht. Der Anteil der Händler, die in 2015 Gewinne verzeichneten lag mit 39,2 Prozent (2014: 39,5 Prozent) ebenfalls nahezu auf Vorjahresniveau. Hingegen ist die Zahl der Händler, die steigende Gewinne verbuchten auf 36,7 Prozent (2014: 24,2 Prozent) gestiegen. Trotz diesen positiven Entwicklungen blicken die B2B-Versandhändler der Zukunft vorsichtig entgegen und so erwartet über die Hälfte der Händler gleichbleibende Umsätze und Erträge.

„Die Dynamik des Umsatzwachstums scheint sich allmählich abzuschwächen,“ betont Woydt. *„Gleichwohl sind wir im B2B-Versandhandel in einer vergleichsweise komfortablen Position – in welcher Branche erwartet immer noch ein Drittel der Befragten steigende Umsätze?“*

Nachfrage nach Fachkräften im E-Commerce wird künftig zunehmen

Die Sonderbefragung der diesjährigen Studie ist dem Fachkräftebedarf im B2B-Versandhandel gewidmet. Die B2B-Versandhandelsunternehmen stehen wirtschaftlich gut da, und auch der deutsche Arbeitsmarkt verzeichnet einen fortlaufenden Anstieg der Erwerbstätigkeit. Trotz der guten Wirtschaftslage befinden sich die B2B-Versandhandelsunternehmen in einem zunehmenden Wettbewerbsdruck, in dem es immer schwieriger wird, Mitarbeiter in Wachstumsfeldern zu gewinnen.

Die B2B-Versender meldeten gegenwärtig vor allem einen Bedarf im Vertrieb. 39,2 Prozent der Befragten gaben an, hier Personal aufgestockt zu haben. Gleiches gilt für den Funktionsbereich Marketing. Auch hier stellten 20,8 Prozent der Versender neue Mitarbeiter ein. Im E-Commerce und Einkauf hingegen bemerkten Personaler bis dato noch keinen erhöhten Bedarf. Lediglich 9,2 Prozent der Unternehmen vergrößerten hier ihren Personalbestand. Dies könnte nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, dass diese Funktionsbereiche als weniger personalintensiv gesehen werden oder im befragten Unternehmen keine entsprechende Funktion eingerichtet wurde.

Des Weiteren zeigt die Studie, dass sich immer mehr Unternehmen aus dem Ausbildungssystem zurückziehen. So haben im Jahr 2015 nur 21,7 Prozent der befragten B2B-Versandhandelsbetriebe einen Auszubildenden eingestellt. Auffällig ist, dass für den Funktionsbereich E-Commerce so gut wie gar nicht ausgebildet wird. Lediglich 2,5 Prozent der Unternehmen stellten einen Auszubildenden ein. Die Ursache hierfür dürfte vor allem im Fehlen einer geregelten Ausbildungsordnung im E-Commerce liegen.

„Das Problem des Fachkräftemangels im E-Commerce ist kein neues, dennoch sehen B2B-Versender bis dato noch keinen dringenden Handlungsbedarf. Dabei gilt es, jetzt die Weichen zu stellen um später einen Rückstau bei Investitionen und Personal zu vermeiden.“ sieht Martin Groß-Albenhausen, stellv. Hauptgeschäftsführer des bevh.

Die künftigen Herausforderungen noch nicht vor Augen, erwartet dennoch bereits jetzt jedes siebte B2B-Versandhandelsunternehmen einen zunehmenden Bedarf an E-Commerce-Fachkräften. Wird der neue Ausbildungsberuf planmäßig eingeführt, so werden vermutlich 2020/21 die ersten E-Commerce-Kaufleute dem Markt als breitere Fachkräftebasis zur Verfügung stehen.

Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh)

Friedrichstraße 60 (Atrium Friedrichstraße), 10117 Berlin

Josephine Schmitt, Presseabteilung

Tel. 030 20 61 385 16, 0162 252 52 68

josephine.schmitt@bevh.org, www.bevh.org, www.katalog.de

Creditreform AG

Hellersbergstr. 11, 41460 Neuss

Dr. Benjamin Mohr, Chefvolkswirt

Tel. 02131 109 5172

b.mohr@creditreform-rating.de, www.creditreform.de

Über den bevh

Dank E-Commerce und Internet ist der Versandhandel so vital wie nie. Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh) ist die Branchenvereinigung der Interaktiven Händler (d.h. der Online- und Versandhändler). Die Branche setzt aktuell jährlich im Privatkundengeschäft allein mit Waren rund 52,4 Mrd. Euro um. Der Online-Handel mit Waren hat daran einen Anteil von 89,6 Prozent. Der jährliche Gesamtumsatz im Geschäft mit gewerblichen Kunden wird auf mindestens 8,1 Mrd. Euro geschätzt. Neben den Versendern sind dem bevh auch namhafte Dienstleister angeschlossen. Nach Fusionen mit dem Bundesverband Lebensmittel-Onlinehandel und dem Bundesverband der Deutschen Versandbuchhändler, repräsentiert der bevh die kleinen und großen Player der Branche. Der bevh 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.