

'Helft van b2b-spelers levert ook aan de consument'

09-10-2018 15:40



Circa de helft van de fabrikanten, distributeurs en groothandelaren verkoopt zijn producten rechtstreeks aan de consument. In Nederland ligt dat percentage op 55 procent, waar het wereldwijd gemiddelde op 48 procent uitkomt. Dat blijkt uit onderzoek van marktonderzoeksbureau Sapio naar e-commerce- en b2b-organisaties in Europa, de Verenigde Staten, Australië en Nieuw-Zeeland, in opdracht van Sana Commerce.

Voor het onderzoek zijn 559 organisaties in branches als food, elektronica, fashion en huishoudelijke artikelen ondervraagd. Bovenop de helft van de fabrikanten, distributeurs en groothandelaren die al direct aan consumenten verkoopt via een e-commerceplatform, geeft 24 procent aan dat in de toekomst te willen doen.

Verder stelt 61 procent van de ondervraagden bewijs te zien dat traditionele b2b-spelers in hun supplychain direct aan consumenten leveren. In Nederland ligt dat percentage met 46 procent relatief laag, waar het Verenigd Koninkrijk en Ierland er met 73 procent juist bovenuit springen.

Steeds meer organisaties focussen zich volgens Sana op e-commerce om concurrerend te blijven, het verkoopvolume te vergroten en de klantervaring te verbeteren. Ze voelen de toenemende druk van online concurrenten, stelt ceo en managing partner Michiel Schipperus. Om deze uitdaging de baas te blijven moeten ze volgens hem hun e-commercesysteem niet alleen als extra omzetkanaal gebruiken. Zo is het belangrijk dat online verkoop wordt geïntegreerd met andere interne systemen, zoals het ERP-systeem, stelt hij. "Alleen op deze manier blijf je in de race met jouw concurrenten."