

Ny svensk årlig undersökning visar: Svensk digital B2B-handel tar ordentlig fart

- *Svenska företag på god väg. 57% säljer redan digitalt till andra företag.*
- *Stark tro på tillväxt. 93% tror att den egna digitala försäljningen till andra företag kommer att öka under de kommande tre åren.*
- *Stor insikt om betydelsen av digital försäljning. 52% av de företag som ännu inte säljer digitalt, planerar göra det inom tre år.*

E-handel har hittills handlat mest om att sälja till konsumenter. Den digitala handeln mellan företag, så kallad digital B2B-handel, har däremot utvecklats långsammare. Nu visar en ny årlig undersökning att en stor andel svenska företag, 57%, redan idag använder digital B2B-handel. Det finns också stark tro på tillväxt. 93% tror att den egna digitala B2B-handeln kommer att öka under de kommande tre åren.

Undersökningen "Svensk B2B-handel 2016", genomförd av B2B-byrån Hägwall & Sjöman på uppdrag av Litium, svensk leverantör av ehandelsplattformar, visar att ökad försäljningspotential är viktigaste anledningen till att vilja satsa på digital B2B-handel. Andra skäl är behov av förenklad administration och att bättre kunna tillgodose kundönskemål.

– Det är uppmuntrande att se att så många B2B-företag redan idag säljer digitalt, säger Henrik Lundin, VD på Litium, och att de som inte gör det, inser hur viktigt det är. De närmaste åren kommer allt fler B2B-företag utöka sin digitala närvaro. Samtidigt kommer upplevelsen för inköpare att likna det vi väntar oss som kräsna konsumenter. Det ska bli väldigt spännande att vara med i den utvecklingen.

Global marknad

Internationella analytikerfirmor som Gartner, Forrester och Accenture spår att den globala digitala B2B-handeln kommer att öka med 15% årligen, för att om fem år omsätta svindlande 10,8 biljoner kronor, dubbelt så mycket som B2C-marknaden. Ökad konkurrens från utlandet är också ett skäl till att det svenska intresset nu ökar.

Drygt tre fjärdedelar av svenska företag med omsättning på över 200 miljoner kronor har idag digital B2B-handel, men medelstora företag är inte långt efter, 40% av företag med omsättning på mellan 100 och 200 miljoner och 41% av de med omsättning på 20-100 miljoner kronor har digital B2B-handel.

Så varför satsar inte fler? Ett hinder som anges i undersökningen är att B2B-affären är mer komplex, men invanda rutiner och arbetssätt anges också som problem. Det krävs att våga tänka nytt, omdefiniera roller och etablera nya processer.

Om undersökningen

Undersökningen omfattar 118 företag som representerar ett brett urval av branscher och storlekar. Den genomfördes via en webbenkät under september-november 2016.

Undersökningen presenteras vid ett antal seminarier där media är välkomna att delta, se plats och datum nedan. Anmälan görs [här](#).

Borlänge, 30 januari, klockan 11.30-13.00, Knowit, Maskinistgatan 8
Göteborg, 31 januari, klockan 11.30-13.00, Svensk Digital Handel, Drottninggatan 56
Malmö, 1 februari, klockan 11.30-13.00, iStone, Stortorget 11
Växjö, 2 februari, klockan 11.30-13.00, Elite Park Hotel, Västra Esplanaden 10-14
Linköping, 3 februari klockan 11.30-13.00, Ateles, Teknikringen 6

Du laddar ned rapporten Svensk B2B-handel 2016 här: www.svenskb2bhandel.se

För ytterligare information kontakta:

Henrik Lundin, vd Litium, henrik.lundin@litium.se, tel 0765 25 83 51
Helena Liden, JustPR, helena.liden@justpr.se, 0702 651195

För ytterligare information kontakta:

Henrik Lundin, VD Litium AB
Mobil: +46 709 73 42 31
E-post: henrik.lundin@litium.com

Helena Liden, JustPR
Mobil: +46 702 651195
E-post: helena.liden@justpr.se

Litium

Litium AB (publ) är en molnbaserad e-handelsplattform som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Våra 30 största kunder – däribland Teknikmagasinet, Jollyroom och PacsOn – har en sammanlagd årlig försäljning online på över 3,5 miljarder kronor. Litium agerar genom sitt partnersätverk på den nordiska marknaden och är noterat på AktieTorget i Stockholm.