Fortsatt kraftig ökning av digital

B2B-handelAntal B2B-företag som säljer digitalt ökade med 18 procent mellan 2016 och 2017

**Den digitala handeln bland svenska B2B-företag har tagit fart de senaste åren och mellan 2016 och 2017 ökade den med 18 procent enligt Litiums återkommande undersökning av svensk digital B2B-handel. Bevego är ett av företagen som nysatsat på e-handel under 2017. Med digital handel kan de öka tillgängligheten av erbjudandet och förbättra servicegraden till kunderna.**

Företaget Litium, som utvecklar och säljer en molnbaserad e-handelsplattform, har undersökt om och hur svenska B2B-företag arbetar med digitala kanaler i sin försäljning. I årets undersökning är det hela 67 procent som säger sig sälja digitalt, en ökning med 18 procent från 2016. Ökningen är tydligast bland de små och medelstora företagen. Här uppger 56 procent att de säljer digitalt till skillnad från 42 procent för ett år sedan. De e-handlande B2B-företagen förväntar sig också att den digitala försäljningen kommer att öka, hela 94 procent tror detta. Av de företag som ser en positiv försäljningsökning förväntar sig en tredjedel att ökningen kommer att vara större än 25 procent.

– Den främsta drivkraften för B2B-företagen är viljan att effektivisera försäljningen, säger Henrik Lundin, vd på Litium. Hela 50 procent av intervjupersonerna anger det som mest prioriterat. Näst högst upp på listan över drivkrafter är att öka servicegraden mot kunderna. B2B-företagen sätter stort värde i att bygga starka relationer med sina kunder och det framstår tydligt att detta är en viktigare morot än ökad nyförsäljning när man satsar digitalt.

Grossistföretaget Bevego säljer byggplåt, ventilation och isolering och är ett av företagen som gjort en nysatsning på e-handel under 2017. Andreas Nilsson har som ansvarig för digitala kanaler varit drivande i Bevegos satsning.

– Det är fortfarande lite stelbent inom business-to-business och företagen måste börja tänka om. Vår nya e-handel fokuserar inte på att sälja i första hand utan på att erbjuda mervärden som underlättar för kunden i deras vardag, alltifrån verktyg för beräkning till olika former av självbetjäning. Många kunder använder webben för att ta fram produkter och offerter men genomför köpet i en av våra butiker. Därför är det viktigt att allt hänger samman och att alla kanaler stöttar varandra, avslutar Andreas Nilsson.

– Jag får uppfattningen att B2B-företagen håller på att jaga ifatt B2C-företagen när det gäller e-handel, säger Henrik Lundin. Men precis som detaljhandeln just nu genomgår ett stålbad där företag som inte anpassade sig till det nya digitala landskapet nu har stora lönsamhetsproblem kan vi se att B2B-företagen idag befinner sig vid samma vägskäl. Den nya generationens inköpare kommer, precis som konsumenterna, att vilja kunna välja när, hur och var de gör sina inköp.

 

Henrik Lundin, Litium Andreas Nilsson, Bevego

**För ytterligare information kontakta:**

Henrik Lundin, VD Litium AB  
Mobil: +46 709 73 42 31  
E-post: [henrik.lundin@litium.com](mailto:henrik.lundin@litium.se)

Andreas Nilsson, Ansvarig digital kommunikation, Bevego AB

Mobil: +46 706 03 92 65

E-post: andreas.nilsson@bevego.se

Åsa Lundborg Ling, CMO, Litium AB

Mobil: +46 765 25 83 51

E-post: asa.lundborg@litium.com

**Om undersökningen Svensk B2B-handel**  
Undersökningen ”Svensk B2B-handel” görs på uppdrag av Litium i samarbete med B2B-byrån Hägvall& Sjöman samt branschföreningen Svensk Digital Handel. Den kom ut första gången 2016 och vänder sig till svenska B2B-företag, både de som använder sig av e-handel för försäljning men även de som inte använder sig av e-handel. 2017 har 157 personer i ledande ställning i olika svenska B2B-företag intervjuats. Ladda ner: https://www.svenskb2bhandel.se/ladda-ner-2017

**Om 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. Lindex, Strålfors och Tingstad är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 5 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnernätverk på den nordiska marknaden och är noterat på AktieTorget i Stockholm.

www.litium.se