Kontakty: Giovanni Mastrobuono

+32 (0)2 776 95 39

[gmastrobuono@ups.com](mailto:gmastrobuono@ups.com)

Karla Krejčí, Donath Business & Media

+420 224 211 220

[karla.krejci@dbm.cz](mailto:karla.krejci@dbm.cz)

**e-commmerce MĚNÍ distribuci u PRŮMYSLOVÝCH firem,**

**ukÁzala Studie UPS**

*Průmysloví distributoři musí přehodnotit své obchodní modely, aby přežili*

BRUSEL, 3. července 2017 – Nejnovější studie [UPS](http://www.ups.com) (NYSE: UPS) mezi průmyslovými firmami v Evropě, Spojených státech a Číně potvrzuje, že e-commerce mění nakupování v průmyslových firmách. S nakupováním přímo od výrobce a s posilováním elektronických tržišť dochází ke změnám v hodnotovém dodavatelsko-odběratelském řetězci a tradiční distributoři jsou pod zvýšeným tlakem a bojují o udržení podílu na trhu.

Na základě průzkumu mezi 800 profesionálními nákupčími z Francie, Itálie, Německa a Velké Británie studie UPS [„2017 Industrial Buying Dynamics Study“](https://pressroom.ups.com/mobile0c9a66/assets/pdf/pressroom/white%20paper/Europe_whitePaper_v9_LR.pdf) ukazuje, že v roce 2017 přes 90 procent nákupčích průmyslových podniků nakupuje přímo od výrobců, což je nárůst o 27 procent od posledního průzkumu v roce 2015. Ze studie také vyplývá, že nákupčí utratí větší část svého rozpočtu přímo u výrobců; podíl přímých obchodů s výrobci na celkových výdajích v Evropě tvoří již 44 procent.

„Nejdůležitější zprávou o nakupování v průmyslu v roce 2017 je změna: přímý online prodej nahrazuje staré zavedené obchody přes distributory,“ říká Abhijit Saha, viceprezident pro marketing UPS Europe. „Ať už jde o přímý nákup od výrobce, či přes elektronické tržiště, tradiční zprostředkovatelé jsou všude pod velkým tlakem. A možnosti získat online informace i provést samotný obchod jsou významnými faktory této změny.“

Jak mohou tento posun poptávky zachytit prodejci produktů průmyslové výroby? Podle studie UPS je zdaleka nejdůležitějším faktorem zlepšení poprodejních služeb, od svého dodavatele je očekává 86 procent nákupčích, což je oproti roku 2015 nárůst o 8 procent. I když nejdůležitější poprodejní službou je efektivní proces vracení zboží, nákupčí rovněž očekávají mnohem širší nabídku služeb. Podle 70 procent respondentů je nejdůležitější možnost údržby a oprav u zákazníka. Poprodejní služby ve skutečnosti pomáhají dodavatelům udržet si loajalitu zákazníka a ziskovost, neboť 55 procent respondentů vyjádřilo ochotu změnit dodavatele s ohledem na poprodejní služby.

Nákupčí rovněž očekávají rychlejší dodání. Dva z pěti nákupčích uvádějí, že u nejméně čtvrtiny svých objednávek požadují dodání tentýž den a podle 60 procent nákupčích je dodání nejdéle do 48 hodin obvykle požadováno u všech objednávek.

Studie také zdůrazňuje rostoucí význam pojištění, které je součástí nabídky dodavatele, a dále růst přeshraničních prodejů. Polovina všech evropských nákupčích ve studii uvedla, že by změnila dodavatele v případě, že by nabídl lepší pojištění. U přeshraničních prodejů studie ukázala, že 33 procent respondentů získává své výrobky od dodavatelů mimo domácí trh, především z jiných evropských zemí. Podle nákupčích jsou dalšími nejdůležitějšími dodavatelskými trhy Spojené státy a Čína.

„Společnosti, které vnímají příležitost v podobě měnících se modelů distribuce v průmyslové výrobě, si chtějí udržet své zákazníky a expandovat na nové trhy,“ uvedl Abhijit Saha. „Což znamená nabídnout uživatelsky vstřícnější prodejní kanály, investovat do svých dodavatelských řetězců a zaměřit se na poprodejní služby."

**Společnost UPS**

UPS (NYSE:UPS) je světový lídr v oblasti logistiky a nabízí širokou škálu řešení včetně přepravy balíků a nákladní přepravy, usnadnění mezinárodního obchodu a rozvoje pokročilých technologií, díky kterým lze efektivněji řídit dění v obchodním světě. Hlavní sídlo společnosti je v Atlantě, USA. UPS své služby poskytuje ve více než 220 zemích a teritoriích světa. Adresa internetových stránek společnosti je [ups.com](http://www.ups.com/), korporátní blog naleznete na [longitudes.ups.com](http://longitudes.ups.com/). Novinky a zprávy UPS jsou k dispozici prostřednictvím Twitteru na [@UPS\_News](http://www.twitter.com/ups_news).

**Studie UPS Industrial Buying Dynamics Study**

Studie UPS „Industrial Buying Dynamics Study“ je jednou z nemnoha podrobných studií zaměřených na vztah mezi nákupčími a odběrateli v oblasti průmyslových firem. Společnost Kantar TNS, nezávislý poskytovatel informací o trhu, oslovila 800 profesionálních nákupčích na čtyřech největších evropských trzích (Francie, Itálie, Německo a Velká Británie), 1500 v USA a 200 respondentů v Číně. Studie nabízí lepší pochopení důvodů, které vedou k rozhodování těch, jež realizují či ovlivňují nákupy dodavatelů v oblasti průmyslové výroby. Díky této studii je také možné lépe porozumět tomu, jak si nákupčí vybírají své dodavatele, jak jsou spokojeni se stávajícími dodavateli a jak jsou náchylní ke změně dodavatele ve snaze nabídnout vyšší hodnotu a lepší služby.