

PRESSEMITTEILUNG

Kontakt:

Lara Kersken
Unternehmenskommunikation
+49 (0) 221 94 36 07-827
presse@ifhkoeln.de
www.ifhkoeln.de

Digitalisierung als Herausforderung und Chance für den Großhandel

IFH Köln analysiert die Veränderungen der Digitalisierung im Großhandel. Neue digitale Möglichkeiten und Marktdynamiken fordern Reaktionen der B2B-Branche insbesondere in Zeiten der Corona-Pandemie. Kostenloses Poster gibt Überblick zu Drohszenarien und entsprechenden Handlungsempfehlungen.

Köln, 18. Mai 2020 – Die Digitalisierung, ihre Herausforderungen und Chancen sind insbesondere im Rahmen der Coronakrise in aller Munde. Auch im deutschen Großhandel wird die Notwendigkeit hin zu einem digitalen Umdenken und neuen Geschäftsmodellen und -prozessen immer notwendiger und durch Corona einmal mehr angefeuert. Mit welchen zentralen Herausforderungen rund um die Digitalisierung der Großhandel aktuell konfrontiert ist und wie mögliche Handlungsstrategien aussehen können, hat das IFH Köln in der neuen Studie „Digitaler Klimawandel im Großhandel“ in Zusammenarbeit mit kernpunkt Digital und Spryker Systems untersucht und daraus ein Poster mit integriertem Selbsttest für Unternehmen zum digitalen Reifegrad entwickelt.

„Die Digitalisierung ist der Treiber schlechthin für den Handel – das gilt natürlich auch für den B2B-Bereich. Hier sind die Faktoren zu identifizieren, die den Großhandel bedrohen. Kennt man die Drohszenarien, kann man adäquat auf diese reagieren,“ kommentiert Matthias Steinforth, Managing Partner bei kernpunkt Digital.

Analyse der Bedrohungen – Handlungsempfehlungen für die Zukunft

Die 100 befragten Großhändler zeigen sich mehrheitlich besorgt um die Entwicklung der Branche im Spiegel der neuen digitalen Möglichkeiten. So glauben 59 Prozent, dass digitale Plattformen den Großhandel ersetzen werden und 60 Prozent der Befragten fürchten, dass Konsolidierungsprozesse Großhändler gar vom Markt verschwinden lassen. Ausgehend von den Ergebnissen der Befragung wurden fünf Herausforderungen herausgearbeitet, die sich im Rahmen der Digitalisierung auf B2B-Geschäftsmodelle auswirken. Wie diese Aspekte greifen und wo konkrete Handlungsschritte – vom Thema Kundenerwartung über die Herausforderung Direct-to-Customer (D2C) bis hin zu neuen Vertriebskanälen und Kooperationen mit anderen Unternehmen – notwendig sind, zeigt ein individueller Online-Selbsttest für Unternehmen.

Coronakrise als Beschleuniger der digitalen Herausforderungen

Auch wenn die Daten der Studie vor den wirtschaftlichen und sozialen Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie erhoben wurden, wirkt die Krise als Katalysator der verschiedenen Drohszenarien. So ändert sich aktuell im B2C- wie B2B-Bereich das Einkaufsverhalten der Kundinnen und Kunden dramatisch – unter anderem durch direkte Bestellungen beim Hersteller oder durch eine stärkere Nutzung von Online-Plattformen. Diese Marktdynamiken bergen allerdings auch ein großes neues Potential für langfristige Geschäftsansätze insbesondere für die Zeit nach Corona.

„Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise beobachten wir aktuell in allen Branchen – so auch im B2B-Bereich. Es ist nun wichtiger denn je nicht in eine Schockstarre zu verfallen, sondern die Krise auch als Chance zu sehen – wer als Unternehmen seine Digitalstrategie noch nicht hinterfragt hat, für den ist es jetzt höchste Zeit damit zu beginnen,“ kontextualisiert Michael Mertens, Projektmanager Strategic Insights B2B am IFH Köln, die Studie in die Entwicklungen rund um COVID-19.

Wörter der Meldung: 436

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 3.384



Daten und Grafiken aus dieser Pressemitteilung dürfen nur im Rahmen journalistischer oder redaktioneller Zwecke genutzt werden. Die werbliche und kommerzielle Nutzung sowie Aufbereitung für eine vertragsbasierte Weitervermarktung sind untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

Über die Studie

In der Studie „Digitaler Klimawandel im Großhandel“ hat das IFH Köln im Auftrag der kernpunkt Digital GmbH und Spryker Systems GmbH den Einfluss der Digitalisierung auf den deutschen Großhandel untersucht. Dazu wurden im Befragungszeitraum vom 26. Februar bis 12. März 2020 100 deutsche Großhändler aus verschiedenen Branchen zu den Auswirkungen und Bedrohungen der Digitalisierung befragt. Die Studie analysiert insbesondere die Aspekte „Hersteller & Lieferanten“, „Digitale Herausforderer“, „Brancheninterner Wettbewerb“, „Neue Marktteilnehmer“, sowie „B2C- und B2B-Endkunden“ und manifestiert sowohl einzelne Drohszenarien als auch daraus resultierende konkrete Handlungsempfehlungen. Diese sind in einem Poster zusammengefasst, welches per QR-Codes zu Online-Selbsttests zum digitalen Reifegrad des eigenen Unternehmens einlädt.

Achtung: Die Daten der Studie wurden vor den Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie erhoben.

Mehr über die Studie und die Möglichkeit das Poster kostenlos herunterzuladen gibt es hier: <https://www.digitaler-klimawandel.de/>.

Über das IFH Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Als Brancheninsider liefert das IFH Köln Information, Research und Consulting zu handelsrelevanten Fragestellungen im digitalen Zeitalter. Das IFH Köln ist erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen erfolgreich und zukunftsfähig machen. Durch die Betrachtung von Märkten, Kunden und dem Wettbewerb, bietet das IFH Köln einen 360°-Blick für die Strategieableitung bei handelsrelevanten Themen. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um Digital-Strategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt. Mit der Digital-Brand ECC Köln ist das IFH Köln seit 1999 im E-Commerce aktiv und bearbeitet Zukunftsthemen im Handel.

Weitere Informationen unter www.ifhkoeln.de

Über Spryker

Spryker Systems ist ein führender Software-Hersteller für B2C- und B2B-Commerce Lösungen. Geschäftsmodelle jeder Art können über das Spryker Commerce OS abgebildet werden. Spryker vertreibt seine Software mit einem Fokus auf Individualisierung, um Unternehmen eine perfekt auf sie zugeschnittene Lösung zu ermöglichen. Dies umfasst die Integration komplexer Geschäftsprozesse, vielschichtige Datenanforderungen, die Umsetzung einer kundenfreundlichen Omnichannel-Strategie und eine nahtlose Anbindung an Drittsysteme. Hinter diesen Möglichkeiten stehen Sprykers modularer Software-Aufbau sowie die Trennung von Frontend und Backend, die eine höchstmögliche Performance gewährleisten und eine agile Durchführung von Projekten ermöglichen. Mehr Informationen unter spryker.com.

Das Team von Spryker Systems sitzt in Berlin und Hamburg. Mehr unter <https://spryker.com/> und auf Twitter: [@sprysys](https://twitter.com/sprysys).

Über kernpunkt Digital

Gemeinsam digital wachsen, dafür steht kernpunkt als Digitalagentur. Wir lieben es, Menschen und Organisationen dabei zu helfen, besser zu werden. Unser Vorsatz: Wir verwirklichen digitale Visionen - von der Strategie bis zur Umsetzung. In Teamarbeit entstehen nutzerzentrierte Lösungen für E-Commerce, Corporate Websites, oder für ganz individuelle Digitalprojekte. Erfolgreich geht das nur gemeinsam. Daher arbeiten wir pragmatisch, partnerschaftlich und agil mit unseren Kunden zusammen - Schulter an Schulter.