

Kontakt:

ECC Köln
Christina Bunnenberg
Leiterin Unternehmenskommunikation

T +49 (0) 221 94 36 07-92
E c.bunnenberg@ifhkoeln.de

www.ecckoeln.de

Start-up-Mentalität und engagierte Mitarbeiter sind Basis für erfolgreiche Digitalisierung im technischen Großhandel

Die neue Kurzstudie „Digitalisierung im technischen Großhandel“ von ECC Köln, OXID eSales, dotfly, jCatalog und NETFORMIC zeigt, worauf es bei Digitalisierungsvorhaben im technischen Großhandel ankommt. Zentral sind eine Start-up-Mentalität und engagierte, involvierte Mitarbeiter. Am Anfang von Digitalisierungsprojekten muss immer eine kritische Bedarfsanalyse stehen.

Köln, 26. Juli 2016 – Wie gelingt erfolgreiche Digitalisierung im technischen Großhandel? Diese Frage nimmt die neue Kurzstudie „Digitalisierung im technischen Großhandel – Der unbekannte Riese und wie man ihn bezwingt“ in den Blick. Hierfür hat das ECC Köln in Zusammenarbeit mit OXID eSales, dotfly, jCatalog und NETFORMIC Interviews mit Experten aus dem technischen Großhandel geführt. Die Ergebnisse zeigen: Eine offene Unternehmenskultur, die agile Entscheidungsprozesse fördert und Fehler zulässt, ist für den technischen Großhandel ein wesentlicher Erfolgsfaktor, wenn Geschäftsmodelle digitalisiert werden sollen. Diese Start-Up-Mentalität kann zunächst in kleineren Teams gelebt werden, um bei Erfolg den Transfer in das Gesamtunternehmen anzustoßen.

Mitarbeiter: Frühzeitig einbeziehen und „Blick über den Tellerrand“ fördern

Die Experten sind sich einig: Digitalisierungsvorhaben können nur erfolgreich geplant und umgesetzt werden, wenn alle involvierten Mitarbeiter frühzeitig miteinbezogen werden. Dies fördert nicht nur die Akzeptanz von Digitalisierungsprojekten, sondern kann auch wichtige Impulse von Mitarbeiterseite liefern. Dabei ist es entscheidend, den Blick der Mitarbeiter über den eigenen Verantwortungsbereich hinaus zu stärken, so dass Unternehmensprozesse ganzheitlich betrachtet werden.

Aktiv werden ohne blinden Aktionismus

Unternehmen im technischen Großhandel sollten besser heute als morgen in Sachen Digitalisierung aktiv werden – darin sind sich die Experten einig. Dabei sollte die Devise allerdings Strategie statt Aktionismus lauten. Jedes Digitalisierungsvorhaben sollte nach Ansicht der befragten Experten mit einer kritischen Bedarfsanalyse des eigenen Unternehmens starten. Nur Betriebe, die Schlüsselfaktoren wie die eigene Unternehmensarchitektur, die Position im Markt und Unternehmensziele kennen, können ihren konkreten Digitalisierungsbedarf definieren.

„Nicht jede Digitalisierungsmaßnahme ist für jedes Unternehmen notwendig oder gar sinnvoll. Es ist entscheidend, das eigene Unternehmen von A bis Z zu kennen und klare Ziele zu definieren, die mit Digitalisierungsprojekten erreicht werden sollen. Nur dann können zielführende und

erfolgsversprechende Maßnahmen abgeleitet werden. Unternehmen, denen dies schwer fällt, sollten sich durch einen unvoreingenommenen und klaren Blick von außen Unterstützung holen“, rät Sabrina Mertens, Leiterin des ECC Köln.

Wörter der Meldung: 356

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 2.886

Abb.3: Rahmenbedingungen erfolgreicher Digitalisierung im technischen Großhandel



Über die Kurzstudie

Für die Kurzstudie „Digitalisierung im technischen Großhandel – Der unbekannte Riese und wie man ihn bezwingt“ wurden 14 Interviews mit Unternehmensvertretern aus dem technischen Großhandel geführt, die für Digitalisierungsthemen verantwortlich sind. Die Interviews wurden vom 02.05. bis zum 13.06.2016 durchgeführt. Im Fokus der Interviews standen folgende Fragestellungen:

- Was bedeutet Digitalisierung im technischen Großhandel?
- Wo stehen die Unternehmen heute?
- Welche Erfahrungen wurden mit Digitalisierungsvorhaben gemacht und welche Learnings sind zu ziehen?

Die Kurzstudie steht zum kostenfreien Download bereit unter <http://bit.ly/2aacBK2>

ECC Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Eingebunden in das renommierte IFH Köln ist das ECC Köln erster Ansprechpartner für Analysen und Beratung in puncto progressiver Strategie – rund um Trends und Entwicklungen in der digitalen Handelswelt. Das ECC Köln entwickelt und erstellt individuelle Forschungsarbeiten und Studien zu weltweit wichtigen Zukunftsthemen des Handels wie zum Beispiel Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment. Händler, Hersteller und Dienstleister profitieren von der hohen Methodenkompetenz, dem umfangreichen Experten-Know-how und der strategischen Beratung der ECC-Experten. Konzepte für E-Commerce-Kanalexzellenz und erfolgreiches Cross-Channel-Management gehören genauso zum Leistungsspektrum des ECC Köln wie die Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen.

Was können wir für Sie tun? www.ecckoeln.de

Über OXID eSales

Die **OXID eSales AG** gehört zu den führenden Anbietern von E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen. Auf Basis der OXID-Plattform lassen sich skalierbare, modulare und hochwertige Webshops in allen Branchen, für B2B ebenso wie für B2C, aufsetzen und effizient betreiben. Im B2C-Geschäft vertrauen Unternehmen wie

Porsche Design, Melitta, Trigema, Lascana, oder Intersport auf OXID. Die umfassende Lösung für B2B-Shopbetreiber nutzen unter anderem 3M, Murrelektronik oder Unilever Food Solutions. Die modulare Standardsoftware wird dabei von über 150 Solution Partnern nach Wunsch implementiert, eine stetig wachsende Open Source-Gemeinde sorgt stets für neue und marktgerechte Impulse, mit der die Software voll dem Bedarf entspricht. Webshop, Mobile und Point of Sale (POS) decken dabei das volle Multichannel-Spektrum ab.

Über dotfly

dotfly ist eine unabhängige Digitalagentur aus Köln. Gemeinsam mit unseren international agierenden Kunden entwickeln wir seit über 15 Jahren umfassende digitale Lösungen entlang deren Wertschöpfungskette. Als OXID Certified Partner – Enterprise Level beraten und unterstützen wir auf Augenhöhe bei Aufbau und Betrieb der B2C und B2B E-Commerce-Infrastruktur. Unser Team aus 30 Experten realisiert ganzheitliche Digital-Konzepte für Kunden wie Birkenstock, Praxisdienst, Erich Utsch AG und Sihl Direct.

Über jCatalog

Die jCatalog Software AG steht Unternehmen seit 15 Jahren als zuverlässiger Partner für den Umgang mit Produktinformationen und der Realisierung von Informationsprozessen zur Seite. Wir entwickeln PIM und Omnichannel Anwendungen, mit denen Hersteller und Händler in kürzester Zeit Produktinformationen strukturieren und effektiver in den unterschiedlichsten Ausgabekanälen nutzen können. jCatalog ist ein Unternehmen der OpusCapita. 2015 erzielte OpusCapita einen Nettoumsatz von 257 Millionen Euro und beschäftigte 2.300 Spezialisten. Gegründet 1984, befindet sich der Hauptsitz des Unternehmens in Espoo, Finnland und ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Posti Group.

Über NETFORMIC

Wir erschließen digitale Vertriebskanäle für unsere Kunden.

Seit 2002 realisieren wir nach dem Best-of-Breed Ansatz umfangreiche B2B und B2C E-Commerce Lösungen und kompatible Integrationen vorhandener Strukturen zu Drittsystemen. Mit ganzheitlichem Branchenüberblick ist es uns möglich, Ihnen individuelle Lösungen unter der Berücksichtigung branchenspezifischer komplexer Herausforderungen zu bieten. Vom Desktop hin zum mobilen Endgerät – mit agilem und zielorientiertem Vorgehen setzen unsere über 60 Mitarbeiter erfolgreiche Onlineshops, digitale Produktkataloge und informative Portallösungen für Sie um. Angefangen bei einer umfassenden Beratung und Entwicklung eines individuellen digitalen Vertriebsmodells, über das Design, Schnittstellen Management und Software Entwicklung bis hin zum Hosting für die 24/7 Verfügbarkeit Ihrer E-Commerce Systeme.

Die NETFORMIC GmbH hat Standorte in Stuttgart, Berlin und Zürich und ist ein inhabergeführtes Unternehmen. Zu den Kunden gehören u.a. EURONICS, Kuhn Rikon, Metabo, Murrelektronik, VfB Stuttgart und Pflanzen Kölle. B2B & B2C. MITTELSTAND. DIGITAL.