

PRESSEMITTEILUNG

Digitalisierung im B2B: Großhandel muss sich neu erfinden

IFH Köln zeigt anhand von 9 zentralen Thesen wie sich der Großhandel weiterentwickeln muss

Köln, 23. Mai 2019 – Der Großhandel gerät im digitalen Plattformzeitalter zunehmend unter Druck – Kunden, Markt und Wettbewerber haben sich schlichtweg verändert. Die angestammte Funktion des Großhandels als (analoge) Plattform innerhalb der Wertschöpfungskette wankt bedenklich. Welche Handlungsoptionen bleiben? Das IFH Köln hat neun Thesen für den Großhandel der Zukunft aufgestellt.

Digitale Transformation bedroht angestammte B2B-Geschäftsmodelle

Abseits des etablierten Wettbewerbs rücken mit digitalen Plattformen unlängst neue Kräfte in den Markt, die mittels Netzwerkeffekt und exponentiellen Wachstums innerhalb kürzester Zeit ganze Branchen auf den Kopf stellen. Hinzu kommt, dass B2B-Kunden im Rahmen ihrer Customer Journey diverse digitale Plattformen als Informations- und Bezugsquellen nutzen und sich hierdurch ganze Märkte und Marktconstellationen verändern.

“Diese neue Dynamik zwingt etablierte Unternehmen zur Überprüfung des eigenen Geschäftsmodells. Digitale Plattformen bringen unweigerlich Transparenz mit sich und adressieren bestehende Marktineffizienzen. Geschäftsmodelle, die auf die Erhaltung von Marktinttransparenz angewiesen sind, sind daher in besonderer Form bedroht“, erklärt Gero Becker, B2B-Experte des IFH Köln.

9 Thesen zu zukunftsfähigen Geschäftsmodellen im Großhandel

Wer auch im digitalen bzw. hybriden Zeitalter bestehen will, muss neben Prozessoptimierungen auch das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand stellen. Dabei gilt es folgende Faktoren zu berücksichtigen:

1. Ganzheitliche Lösungsansätze statt schlichter Aggregation von Angebot und Nachfrage sind gefordert.
2. Verändertes Endkundenverhalten erfordert Blick auf Player abseits der klassischen Wertschöpfungskette.
3. Klare Rollenverteilung zwischen den Kanälen muss geschaffen werden.
4. Nachhaltige Kundenbindung erfordert (digitale) Integration in der Wertschöpfungskette.
5. (Digitale) Preistransparenz erfordert neue Erlösströme abseits der Handelsmarge.
6. Großhandel muss zum Prozessoptimierer der Kunden werden.
7. Datenkompetenz wird zur Schlüsselressource für (fast) jedes Geschäftsmodell.
8. Neue Formen der kooperativen Zusammenarbeit sind gefragt.
9. Starke wirtschaftliche Situation von heute für Investitionen in morgen nutzen.

In den nächsten Wochen werden wir die hier aufgeführten Thesen im [IFH-Blog](#) weiter vertiefen und detailliert aufzeigen, wie das Geschäftsmodell Großhandel in eine digitale Zukunft geführt werden kann. Sie möchten alle Thesen nochmal auf einen Blick? Hier gehts zum kostenfreien Download unseres Info-Posters inklusive aktueller Zahlen zu Markt, Wettbewerb und Kundenverhalten auf der IFH-Website: www.ifhkoeln.de/b2b

Wörter der Meldung: 349

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 2.806

Hinweis für die Presse:

Gerne stehen Ihnen Dr. Kai Hudetz und Gero Becker als Experte zum Thema „Geschäftsmodell Großhandel – Transform or Die“ zur Verfügung, beantwortet Fragen zu Herausforderungen im B2B und zeigt entsprechende Lösungsansätze auf. Anfragen richten Sie bitte an: presse@ifhkoeln.de

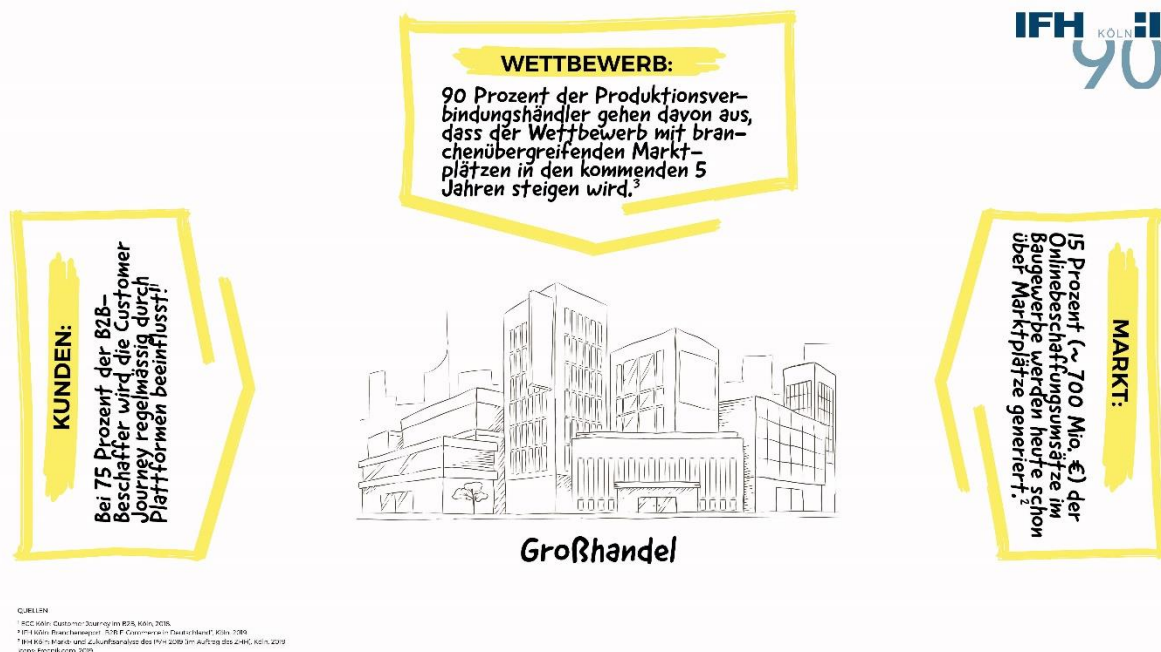
Pressekontakt:

IFH Köln
Melanie Günther
Unternehmenskommunikation

+49 (0) 221 94 36 07-23

presse@ifhkoeln.de

www.ifhkoeln.de



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 ist untersagt. Dies gilt insbesondere für Statistikportale.

B2B-Fokus am IFH Köln

Das IFH Köln befasst sich tagtäglich mit verändertem Kundenverhalten sowie den dynamischen Markt- bzw. Wettbewerbsbedingungen im B2B-Handel. Mit Studien wie „[Customer Journey im B2B](#)“ (2018) oder dem Branchenreport „[B2B-E-Commerce 2019](#)“ stellen wir Ihnen wichtige Insights für Ihre Branche zur Verfügung. Des Weiteren untersuchen unsere B2B-Experten in unternehmensindividuellen Projekten Geschäftsmodelle unter Einbeziehung aller zentralen Einflussfaktoren und evaluieren in enger Zusammenarbeit passende Lösungsansätze.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.ifhkoeln.de/b2b

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