



Begleitend zur diesjährigen dmexco haben wir das Seminar des BVDW (Bundesverband Digitale Wirtschaft) <http://www.bvdw.org/> zum Thema „Urban Connectivity - Vernetztes Leben in der Stadt“ besucht.

BVDW-Vizepräsident Thorben Fasching hat seine Gäste um eine Einschätzung darüber gebeten, wer zu den Gewinnern und Verlierern im Handel gehören wird.

Wir haben für Sie die 5 Tipps zusammengestellt, mit denen sich die Chance zu den Gewinnern zu zählen deutlich erhöhen:

1

SORGEN SIE FÜR
EINFACHE
VERTREIBS-
STRUKTUREN

2

NUTZEN SIE
STARKE
KOOPERATIONEN
UND NETZWERKE

3

ORDNEN SIE SICH
DEM BRAND UNTER,
DER VON AM BESTEN
WAHRGENOMMEN
WIRD

4

ENTSCHEIDEN UND
HANDELN SIE
SCHNELL

5

REDUZIEREN SIE SO
VIELE MEHRSTUFIGE
PROZESSE WIE
MÖGLICH AUF DAS
NÖTIGSTE

„Integrierte Konzepte mit stationären Filialen und mobilen Onlineshops haben eine große Chance zu den Gewinnern zu gehören. Das sehen wir gerade in den USA. Diejenigen, die einen Brand haben und in der Lage sind, sich praktisch neu zu erfinden – was ihre Vertriebs- und Handelsstrukturen angeht, werden auch zu den Gewinnern gehören. Diejenigen, die es aus den unterschiedlichsten Gründen sehr schwer haben etwas zu verändern, beispielsweise Handelsunternehmen mit einer Eigenmarke, die zur Hälfte Eigenfilialen und zur Hälfte Franchisepartner mit 10-Jahres-Verträge haben, die wären ein Beispiel für Unternehmen, die es enorm schwer haben, etwas zu verändern, denn sie müssen mit jedem einzeln verhandeln. Die werden zu den Verlierern gehören.“



Stephan Schambach, Founder & CEO NewStore

„Ich glaube, dass die Unternehmer zu den Gewinnern gehören, die Ihrem Namen gerecht werden und etwas unternehmen und dass die auf der Strecke bleiben werden, die in ihrer eigenen Lethargie gefangen bleiben.“



Helga Trölenberg, Abteilungsleiterin CRM, Hermann Hagemeyer GmbH & Co. KG