



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