

ibi

E-Commerce im Mittelstand – Erfolgsfaktoren digitaler Champions



Projekt „Erfolgreich handeln“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

Der Handel soll wettbewerbsfähig bleiben – wir unterstützen dabei!

Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Preissteigerungen haben massiven Einfluss auf den Handel.

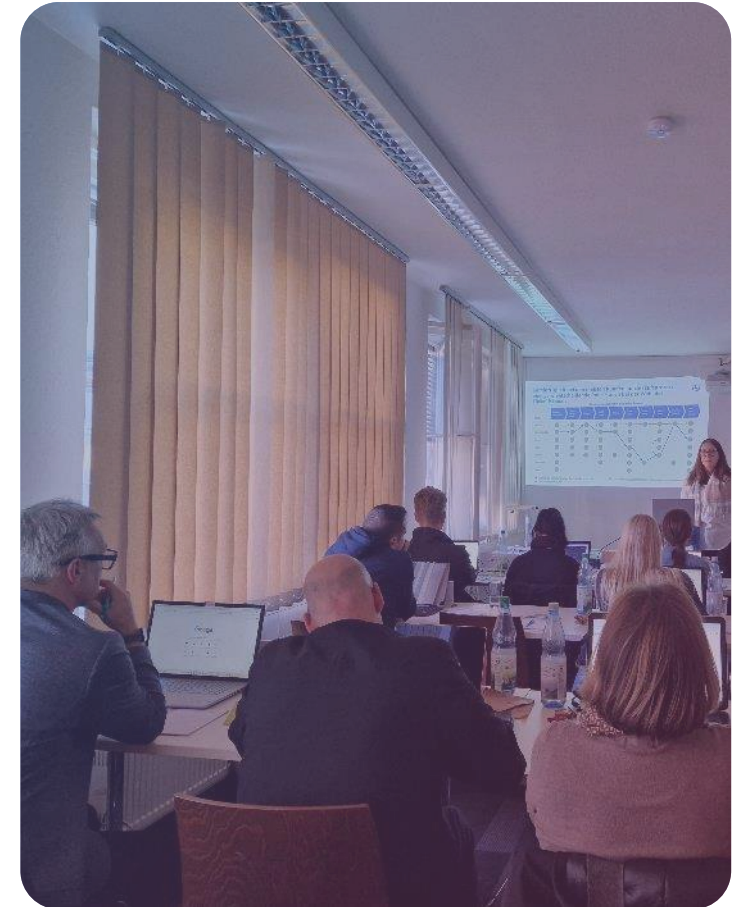
Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen.

Die Initiative „Erfolgreich handeln“, **initiiert und finanziert durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie**, hilft Ihnen dabei!

Projektlaufzeit: Januar 2023 bis Dezember 2024

Vorgängerprojekt: Die Förderinitiative „Bayern hilft seinen Händlern“

www.erfolgreich-handeln.bayern



Wie sieht unser Bildungsangebot aus?

Unsere Formate



Webseite & Newsletter



Workshops



Webinare



Mediathek | Webinar-aufzeichnungen

Unsere Themen

 E-Commerce	 Digitale Prozesse	 Nachhaltigkeit
 Digitale Sichtbarkeit	 Neue Geschäftsmodelle	 Soziale Medien
 IT-Sicherheit	 Bezahlverfahren	 ... und vieles mehr

01 Der Wettbewerb

02 Status quo E-Commerce

03 Champions

04 Digitalisierungsvorhaben

05 Lessons Learned

06 Fazit

01

Der Wettbewerb

- Digitalisierungsprojekte im Handel
- Suche nach bayerischen Leuchtturmprojekten
- Orientierungshilfe für kleine und mittlere Handelsunternehmen
- 2-Jahres-Turnus
- Einzel- und Großhandel
- Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie
- ibi research und DATEV eG



VERLIEHEN DURCH



Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

Bewerbungskriterien

Die Auswahl der Unternehmen ist an folgende formale und inhaltliche Kriterien gebunden:



Hat Ihr Unternehmen seinen Hauptsitz in Bayern?



Sie sind Einzel- oder Großhändler, verkaufen stationär oder sind entweder Multikanal- oder reiner Online-Händler (B2C/B2B)?



Sie führen ein kleines oder mittelständisches Handelsunternehmen mit nicht mehr als 500 Mitarbeiter:innen?



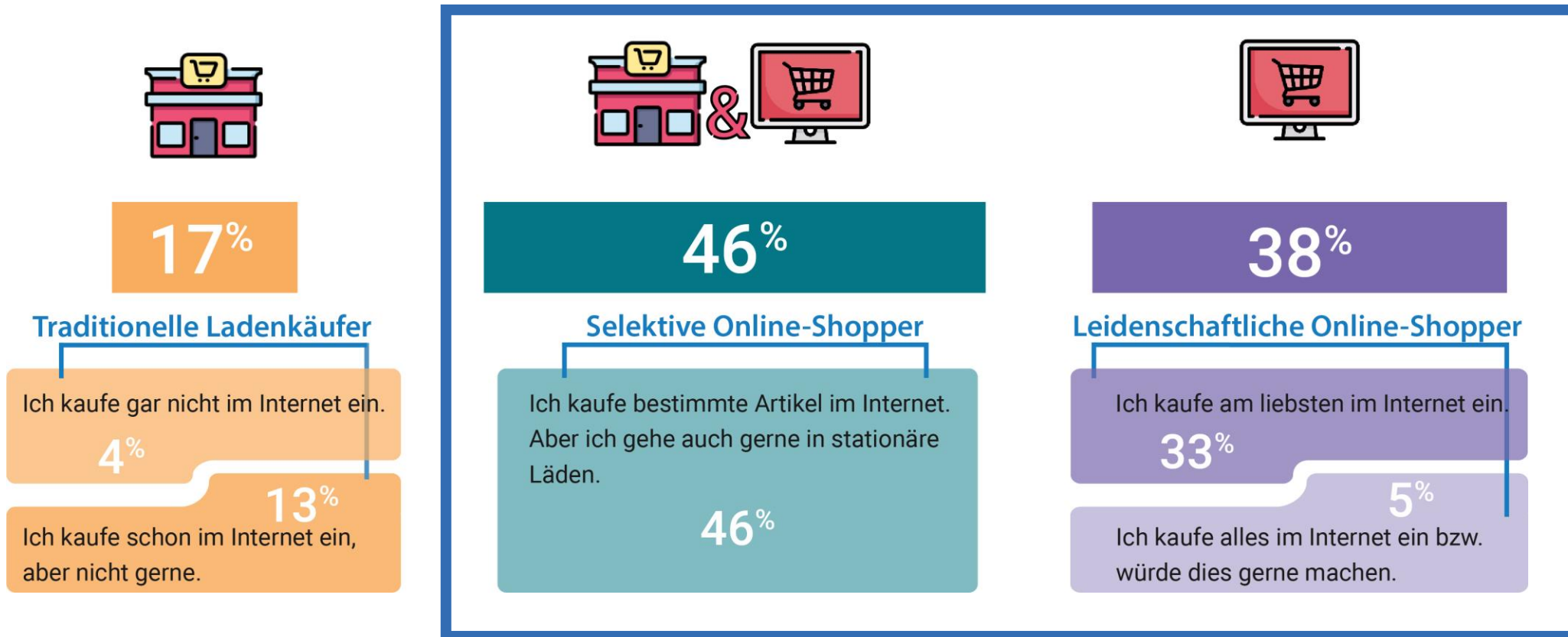
Sie haben ein laufendes bzw. erfolgreich abgeschlossenes Digitalisierungsprojekt, das Sie unserer Jury vorstellen können?

02

Status quo E-Commerce

Mehr als ein Drittel der Befragten kauft bevorzugt online ein

Wie schätzen Sie selbst Ihr eigenes Kaufverhalten ein?



Mediennutzung früher und heute

Mediennutzung früher

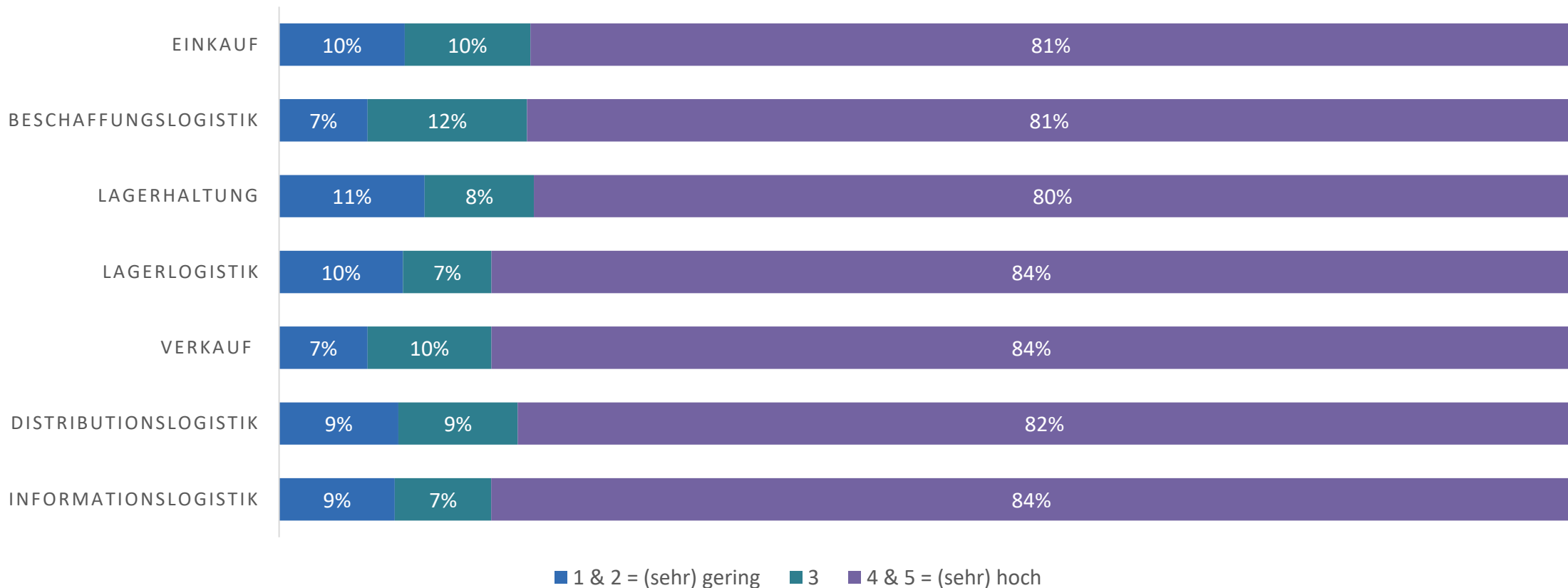


Mediennutzung heute



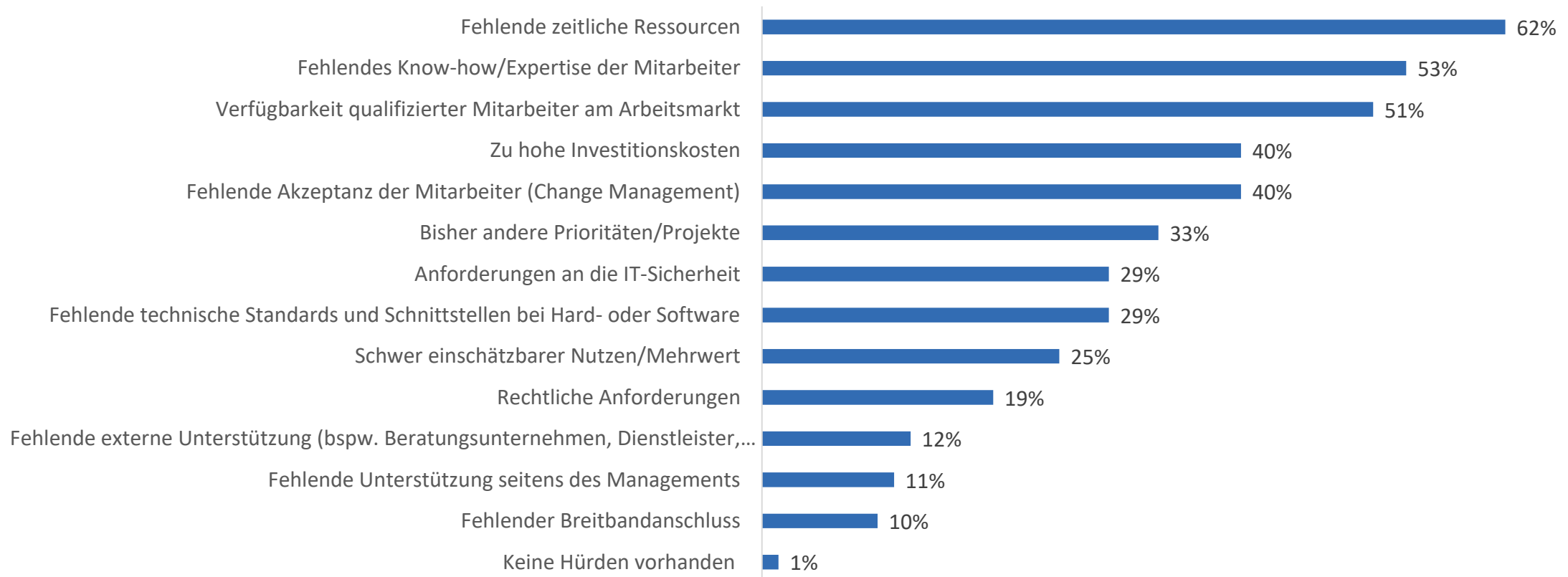
Großhändler sehen in jedem Bereich einen Nutzen durch digitale Anwendungen

Wie hoch sehen Sie den Nutzen digitaler Anwendungen für den Großhandel in den unten aufgeführten Unternehmensbereichen?



Großhändler sehen in jedem Bereich einen Nutzen durch digitale Anwendungen

Wie hoch sehen Sie den Nutzen digitaler Anwendungen für den Großhandel in den unten aufgeführten Unternehmensbereichen?



03

Champions



- Illschwang (Oberpfalz)
- Familienunternehmen in 2. Generation
- 30 Jahre
- 40 Mitarbeiter
- Großhandel
- Führender Anbieter von Werkstattausrüstung in Europa
- Hebebühnen, Radgreiferanlagen und Wuchtmaschinen



Betty Friedel - exklusive Damenmode

Betty Friedel
Exklusive Damenmode

- Lohr am Main (Unterfranken)
- 1953 gegründet
- 4 Mitarbeiter
- Einzelhändler
- Damenboutique
- Hochwertige und nachhaltige Damenmode
- Authentische Beratung





- Weiden (Oberpfalz)
- 1764 gegründet
- 175 Mitarbeiter
- Fachgroßhandel
- Haustechnik, Heizung, Eisenwaren, Werkzeug,...
- Kundenorientierter Service
- Zuverlässiger Partner für Industrie und Handwerk





- Pegnitz (Mittelfranken)
- 2011 gegründet
- 47 Mitarbeiter
- Einzel- und Großhandel
- PVC-Rohrsysteme
- Branchenwissen und Qualität
- Zuverlässige Verfügbarkeit



REWE USH

- Unterschleißheim (Oberbayern)
- 2021 eröffnet
- 20 Mitarbeiter
- Einzelhändler
- Lebensmittelhandel und Treffpunkt
- Regionalität und Frische
- Unterschleißheimer Partnerschaften





- Fürth (Mittelfranken)
- Familienunternehmen
- 1965 gegründet
- 4 Mitarbeiter
- Einzelhändler
- Teppichverkauf revolutioniert
- Galerie, Teppichberatung und Eventlocation



04

Digitalisierungsvorhaben



ATH-AR-Tool

Augmented Reality-Funktion

Produkte in Werkstatt realitätsgetreu projizieren

- + Verbesserte Kundenerfahrung**
- + Effiziente Produktpräsentation**
- + Schnelle Entscheidungsfindung**
- + Schulungen und Training möglich**
- + Einsparung des Transports**

Ausbau der Social Media Strategie

Homeshopping-Videos

Authentische Beratung zu aktuellen Trends

+ Steigerung der Reichweite

+ Generierung von Ladenkundschaft

+ Zielgruppe ist online

+ Kundenbindung





Digitale Tourenplanung

Integration von Softwareprogrammen

Automatische Planung der Routen

+ Optimierung der Ressourcennutzung

+ Verbesserte Kundenbetreuung

+ Effizienter und nachhaltiger

+ Steigerung der Produktivität

+ Optimierung der internen Kommunikation

+ Papiereinsparung

Smartes Lager

Lagerverwaltungssystem

Automatisches Hochregallager

- + Schnellere Pickzeiten
- + Kurze Einarbeitungsdauer
- + Körperliche Entlastung
- + Platzeinsparung





Digitalisierter Supermarkt

Zahlreiche Innovationen

Unvergessliches Einkaufserlebnis schaffen

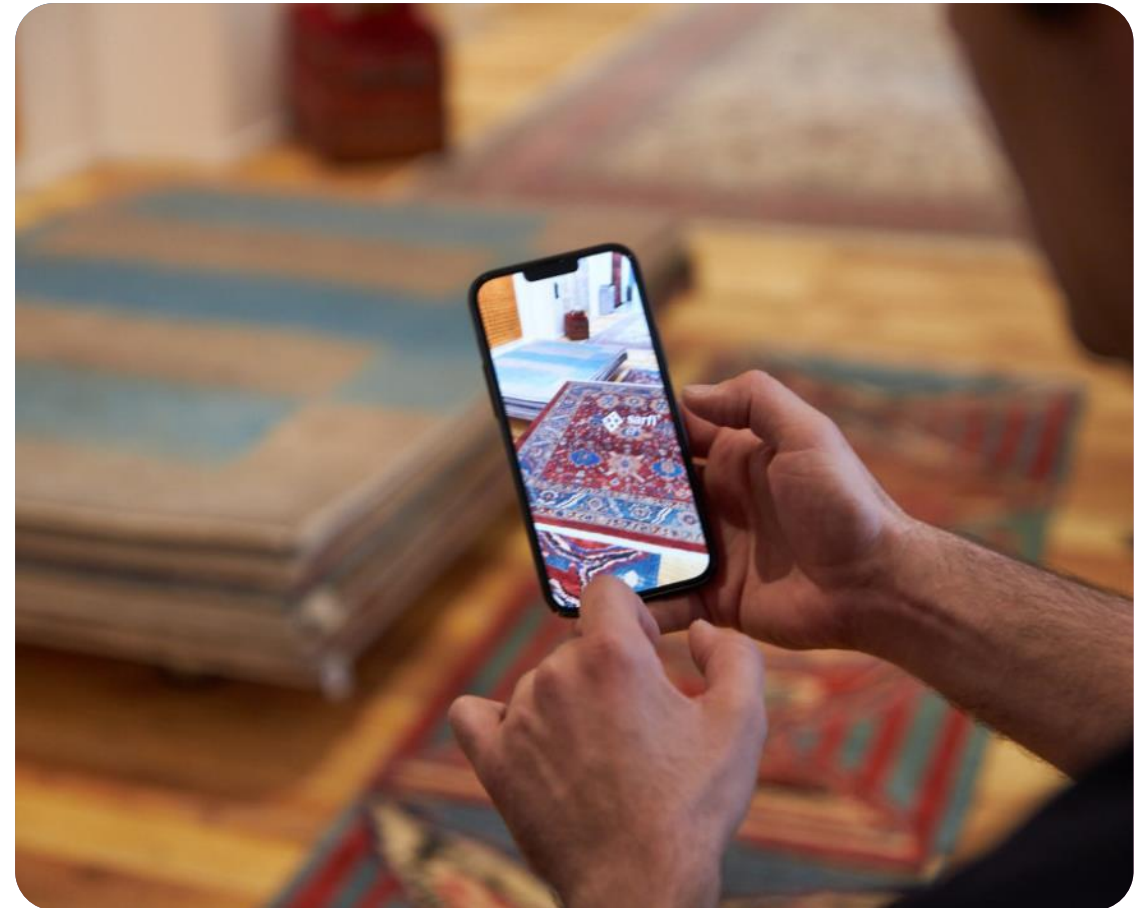
- + Optimierung alltäglicher Prozesse
- + Erleichterte Orientierung
- + Kundengewinnung/-bindung
- + Medienpräsenz

Virtueller Teppichhändler

Digitale Teppichzwillinge

Virtuelle Kaufberatung durch AR

- + Körperliche Entlastung
- + Verbessertes Kundenerlebnis
- + NFT-Zertifizierung
- + Effizienzsteigerung



05

Lessons Learned

**Digitalisierung ist für uns...
„...ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Zukunft.“**

Anja Heinl

1. Realitätsnähe und konkreter Nutzen für Kunden von zentraler Bedeutung
2. Klarer Anwendungsfall notwendig
3. Mehrwert für Kunden
4. Nicht nur in physische Projekte investieren; Infrastruktur aufbauen



Digitalisierung ist für uns...

„...wichtig! Man darf es nicht vergessen und es kommt in Zukunft auf jeden Fall mit dazu.“

Stefanie Grimm

1. Digitalisierung ist nicht endlich; weitere Expertise zu digitaler Reichweite und Sichtbarkeit notwendig
2. Zeitaufwendig
3. Junge Generation als Antrieb
4. Authentisch bleiben
5. Überzeugt vom Projekt sein



Digitalisierung ist für uns...

„...besonders in Bezug auf Nachhaltigkeit von großer Bedeutung.“

Manuel Kolmitz &
Stefan Schwarzmeier

1. Digitalisierung ist unverzichtbar
2. Wird zukünftig noch größere Rolle spielen
3. Informationen sammeln und Anwendungen vorstellen lassen
4. Rad muss nicht neu erfunden werden



Digitalisierung ist für uns...

„... ein Schritt in die Gegenwart, um wettbewerbsfähig zu bleiben und gleichzeitig eine Investition für die zukünftige Generation.“

Jonas Kistner-Berti & Luis Toeffels

1. Datenqualität ist entscheidend
2. Einbezug der Mitarbeiter auf allen Ebenen
3. Sorgfältige Planung als Erfolgsfaktor
4. Jederzeit die Anforderungen der Mitarbeiter berücksichtigen



Digitalisierung ist für uns... „... eine absolute Notwendigkeit.“

Husein Dugonjic

1. Digitalisierung unerlässlich, um wettbewerbsfähig zu bleiben
2. Kunden in den Fokus
3. Offenheit der Kunden und Mitarbeiter notwendig
4. Lokale Partner nutzen
5. Mutig sein



**Digitalisierung ist für uns...
„... essenziell und prozessoptimierend.“**

Negar & Navid Bonakdar

1. Ganzheitliche Prozesse schaffen
2. Jede Erfahrung schafft neue Ideen
3. Kosten und Nutzen gegenüberstellen
4. Eigenentwicklung ist möglich



06

Fazit

Herausforderungen:

- Umgang mit neuen Technologien
- Anpassung von Geschäftsprozessen
- Schulung der Mitarbeiter
- Schaffung einer digitalen Unternehmenskultur

Chancen:

- Prozessoptimierung
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Wettbewerbsfähigkeit

Erfolgsfaktoren

- **Innovationsgeist**
- **Offenheit für neue Technologien**
- **Rücksicht auf Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden**
- **Flexibilität und Agilität**
- **Einbezug von Mitarbeitern**
- **Digitalisierung ist kein einzelnes Projekt**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Kommende Webinare



14.09.2023 | 17:00 Uhr | WhatsApp Business erfolgreich nutzen

21.09.2023 | 17:00 Uhr | Eine gelungene Website aufbauen

25.09.2023 | 08:30 Uhr | **Marktplatzwoche:** Marktplätze – Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren des Verkaufs über Online-Marktplätze

26.09.2023 | 08:30 Uhr | **Marktplatzwoche:** OTTO

27.09.2023 | 08:30 Uhr | **Marktplatzwoche:** Kaufland

28.09.2023 | 08:30 Uhr | **Marktplatzwoche:** Amazon

05.10.2023 | 08:30 Uhr | Besonderheiten im B2B-E-Commerce

und weitere: <https://www.stmwi.bayern.de/erfolgreich-handeln/veranstaltungskalender>

MARKTPLATZWOCHE

WEBINARREIHE
25.09. - 28.09.

Marktplätze – Chancen, Risiken und Erfolgsfaktoren des Verkaufs über Online-Marktplätze






OTTO

Kaufland

amazon


Über ibi research



-  1993 gegründet mit dem Ziel des Wissenstransfers in der Wirtschaftsinformatik zwischen Akademia und Praxis
-  Angewandte Forschung und Beratung in der Digitalisierung zweier Bereiche: Finanzdienstleistungen sowie Handel
-  Arbeit mit der Objektivität der Wissenschaft an den Anwendungen des Praktikers
-  Partnernetz von über 40 großen und kleinen Unternehmen
-  Ca. 20 Mitarbeiter vom erfahrenen Manager bis zum innovativen Doktoranden



Max Röhlein

 0941 943-1875

 max.roethlein@ibi.de



[linkedin.com/in/max-röthlein](https://www.linkedin.com/in/max-röthlein)