



Concerto Webshop-Booster

- Erschreckende Facts
- Wo liegt noch Potenzial?
- Lösungen und Chancen

Ein herzliches Dankeschön an die Sponsoren

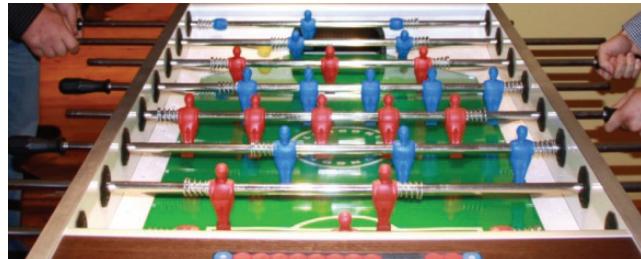
ALLTRON

BUYODA

best**italian**coffee.ch

Canon

SOFORT
ÜBERWEISUNG



TRATTORIA
STROZZI'S



Der Blick in die Zukunft mit Popcorn

Der Schweizer IT-Handel ist im Umbruch, aber noch geht es und generell gut.
Aber wie lange geht das so weiter?

- Die Schweiz ist lukrativ, denn es hat noch viel Wachstumspotenzial.
- Die „grosse“ Konkurrenz ist spürbar.
- Viele Hersteller bearbeiten Endkunden direkt.
- Im B2B-Bereich sind die Veränderungen auch spürbar.

Müssen wir reagieren? Wenn ja, wann?



Wie lange dauert es, bis es knallt?

Zu welcher Gruppe gehören Sie?

Gruppe 1

Oh, ich habe etwas gehört.... es geht los!



Gruppe 2

Da hat's einmal geknallt, aber jetzt passiert nichts mehr....



Gruppe 3

Ich google, wie lange es geht. Ah, bei 163 bis 168 Grad ist es soweit. Dann kommt die grosse Explosion. Bald geht die Knallerei los! Einer nach dem anderen, unhaltbar.



Es kann vorausgesagt werden, wann es soweit ist!

Wollen Sie noch länger warten?



Zum Jahreswechsel 2000 haben viele erwartet, dass die Welt untergeht. Da ist nicht viel passiert...

Bereits im 2007 haben wir vorausgesagt, dass Amazon gefährlich wird.



Die Zukunft wird immer schneller zur Realität... wenn dieses „Popcorn“ mal anfängt aufzupoppen, wird es nicht mehr aufzuhalten sein



Glauben Sie mir? Idontwanters / Yesbutters / Whynotters / Yeswecaners

Herausforderungen auf den „Routes to Market“



Quelle: Prof. Dr. Marcus Schögel, Institut für Marketing, Universität St.Gallen

Lösungsvorschläge



Transformation zum ICT Dreibein-Reseller

1. Standbein: Handel

Ist nicht mehr wichtigstes Standbein, bleibt aber Einstiegstür für Beratungs- und Systemlösungsgeschäfte.

2. Standbein: ICT-Beratung

Die technischen Anforderungen werden immer komplexer, die Nachfrage ist steigend und die Margen sind stabil.

3. Standbein: ICT-Systemlösungen

Hier liegt ein hohes Margepotenzial. Der Reseller sichert sich damit dauerhaft eine hohe Nachfrage mit steigender Tendenz. Dank der hohen Kundenbindung ergeben sich einfach Folgegeschäfte.





Handel

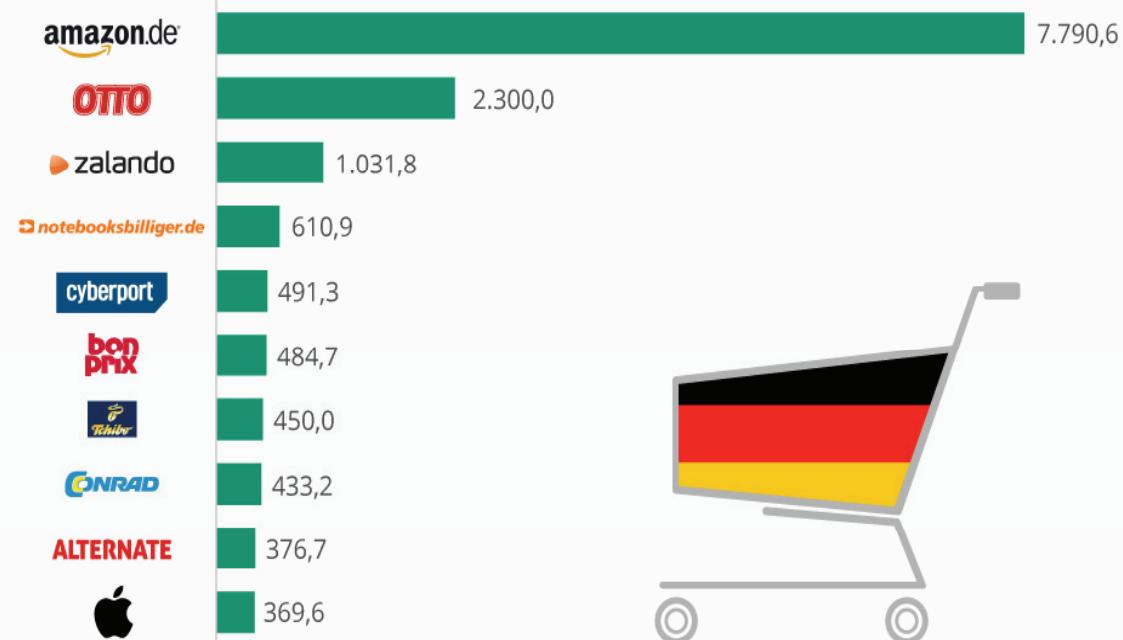
Marktanteile Deutschland

Amazon, Otto und Zalando beherrschen den deutschen Online-Markt. Sie allein erwirtschaften so viel Umsatz, wie die Plätze 4 bis 100 der grössten 100 Webshops zusammen.

Anteil von Amazon am deutschen Markt war im 2014 bereits rund 46%.

Die Top 10 Online-Shops in Deutschland

In Deutschland erwirtschaftete Umsätze 2015 (in Mio. Euro)*

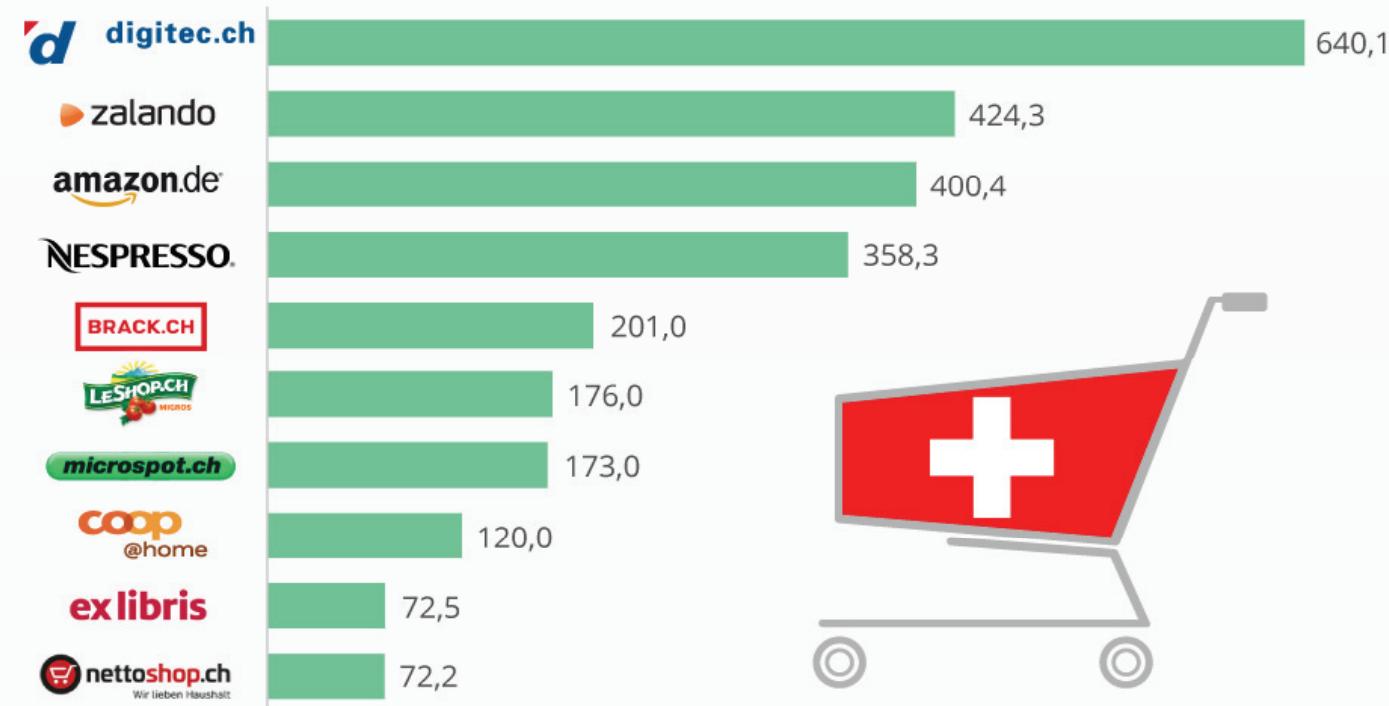


Quellen: internetwork.de und Statista

Marktanteile Schweiz

Die Top 10 Online-Shops in der Schweiz

In der Schweiz erwirtschaftete Umsätze 2015 (in Mio. CHF)*



Quelle:
Statista.com /
EHI Retail Institute

B2B-Bereich wird 2017 kräftig wachsen

Gemäss einer Studie des Deutschen E-Commerce-Verbandes schlummert hier ein Umsatzpotenzial von mehr als acht Milliarden Euro. Das hat u.a. auch Amazon erkannt.

- Die Grenzen zwischen B2C und B2B werden fliessender
- Mehr klassische B2B-Unternehmen finden den digitalen Weg zum Endkunden.
- Ermöglicht durch einfache Bestellprozesse und ein hoher Automatisierungsgrad.
- Offline und Online wachsen immer mehr zusammenwachsen.
- Noch steht jedes 5. Unternehmen erst am Anfang der Digitalisierung.

Quelle: t3n.de

Aber Amazon, Mercateo, Alibaba & Co. kommen!

Amazon ist auch in der Schweiz auf dem Vormarsch:



- 400 Mio. Umsatz
- Nun auch mit B2B!
- Neu mit speziellem Mitglieder-Programm (Kreditkarte mit Cash back)

B2B-Bedrohung Mercateo ist bereits in der Schweiz:



- Europaweit erfolgreich
- Über 200 Mitarbeiter
- Jetzt auch in der Schweiz

Und nun kommt noch Alibaba...

- Alibaba aus China beschäftigt 46'000 Mitarbeiter
- Umsatz 2016: 15 Milliarden US-Dollar
- Will ein Logistik-Zentrum in Bulgarien eröffnen



Schweizer sollen weiterhin wettbewerbsfähig sein

- Wir möchten starke Schweizer Reseller und IT-Dienstleister, die gegenüber ausländischen Konzernen bestehen können
- Wir möchten dass sich Schweizer Reseller und IT-Dienstleister immer weiter verbessern und international wettbewerbsfähig bleiben
- Wir möchten **kostengünstige Grundfunktionen** für den Schweizer Reseller und IT-Dienstleister, damit sie flexibel, effizient und mit hoher Qualität arbeiten können

Lenovo



- Neue Geschäftschancen mit Lenovo:
Weltweit grösster PC-Hersteller hat
seine Server-Palette massiv ausgebaut
- Für SMB-Kundenprojekte ab 4'000
Franken erhalten Sie Demo-Units zu
besseren Einkaufskonditionen.
- und einen speziellen Demo-Rabatt von
bis zu 50% auf verschiedenste Server-
Produkte
- GRATIS Hardware bis zu 10'000 CHF bei
einem BigDeal
- **und Aufwertung des Shops bezahlt von
Lenovo (Wert von über 1'000.00)**

Partner-Beiträge

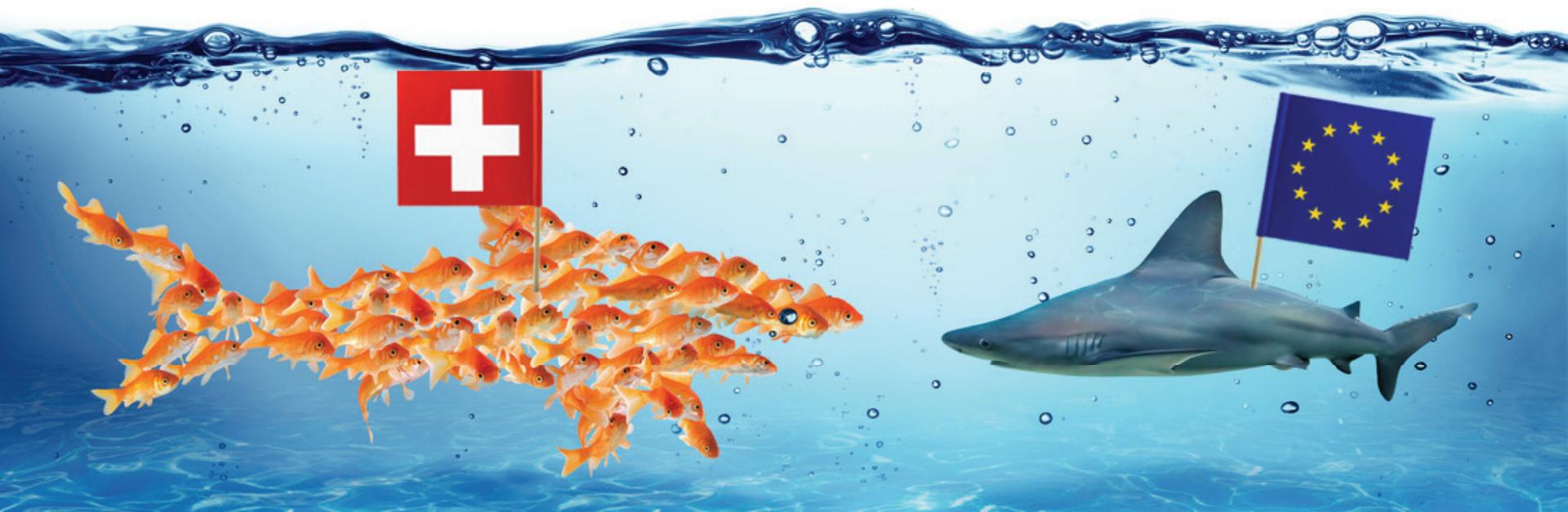
BUY+DA

best**italian**coffee.ch

Alleine geht es nicht mehr! Wir wollen...

dass E-Commerce von allen Schweizer Unternehmen auch zukünftig existenzsichernd betrieben werden kann.

...dass Schweizer Unternehmen auch zukünftig gegen Internetkonzerne aus dem Ausland bestehen, existenzsichernd arbeiten und profitable Geschäfte machen können!



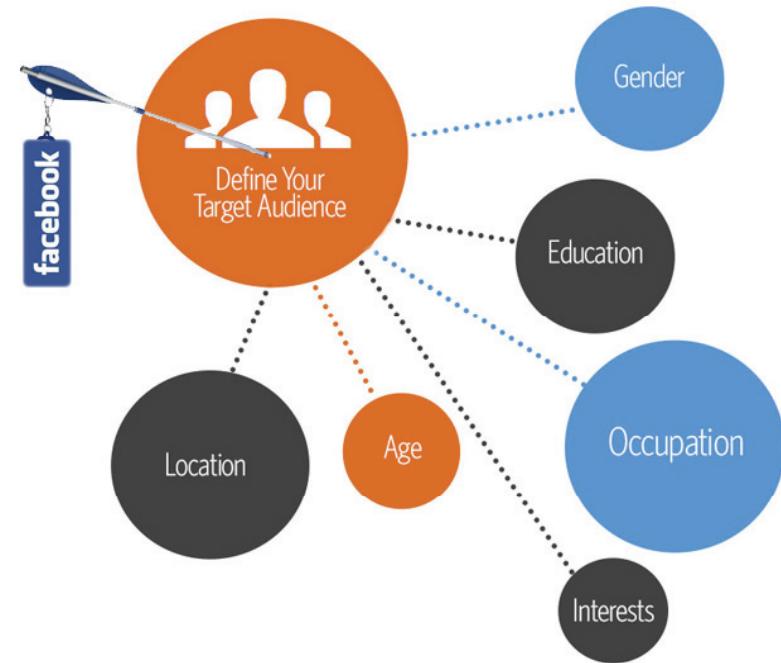
Achtung...
Fertig...
Mitmachen!



Workshop Facebook für Firmen

Nutzen Sie das Potenzial dieser Social Media Plattform gezielt für Ihre Firma!
Der Profi Sam Steiner zeigt Ihnen wie.

- Mit Zielgruppen-Targeting die richtigen Facebook-User ansteuern und aktiv Interessentenkreis vergrössern
- Konkrete Ergebnisse erzielen – sowohl im Bereich B2B wie auch B2C



Nächstes Datum:
24. Februar 2017

Online-Marketing-Seminar

Welche Massnahme Ihrer Firma den grössten Nutzen bringt!
Eine vorgängige, kostenlose SEO Onepage-Analyse ist inklusive.

- So wird Google dein Freund:
Neuste Rankingfaktoren
- Google AdWords richtig einsetzen
- Social Media Marketing aufbauen
- Usability-Optimierung: Warenkorbwerte und Verkaufsrate steigern

Nächste Daten:

25. Januar / 22. Februar / 29. März



Concerto Quick-Check

Einen Vorsprung gewinnt nur, wer startet, solange andere noch überlegen.
Darum müssen wir jetzt handeln!

Wo steht ihre Firma heute, wie viel Potenzial
können Sie noch ausschöpfen?

- Kundenangebot
- Letzte Aktualisierung Webseite/Webshop
- Online-Anteil Hardware-Umsatz
- Verkaufslokale
- Mitarbeiterzahl
- Online-Marketing- Massnahmen



Concerto Intensiv-Check

Erkennen Sie Ihr Potenzial erkennen und steigern Sie Ihre Punkte. Wir checken Ihre Firma auf Herz und Nieren und erstellen in Zusammenarbeit mit Ihnen einen individuellen Massnahmenkatalog.

-  Optimiertes Firmen-Leitbild
-  Bessere Einkaufskonditionen
-  Lukratives Hersteller-Marketing
-  Effektive Online-Marketing-Massnahmen

Health Check für ICT-Reseller Bogen 1																																																																						
Datum: _____	Firma: _____	Ansprechpartner: _____																																																																				
<p>1. Generelle Erklärung zur Firma:</p> <p>Adresse: _____ Anzahl Mitarbeiter: _____ <input type="checkbox"/> Webshop (URL): _____ Anzahl Filialen: _____</p> <p>Geschäftsführer: <input type="checkbox"/> Teil eines internationalen Konzerns <input type="checkbox"/> Teil einer Schweizer Firmengruppe <input type="checkbox"/> Unabhängiges selbständiges Unternehmen <input type="checkbox"/> Geschäftsführer haben noch weitere Beteiligungen <input type="checkbox"/> Geschäftsführer sind nur im Unternehmen aktiv <input type="checkbox"/> Die aktiven Geschäftsführer sind jünger als 35 Jahre</p> <p>2. Status der Positionierung im Markt:</p> <p>Für welche Branche / Zielgruppe haben Sie besondere Services oder Produkte: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Für welche Kompetenz bzgl. "Handel" würden Sie gerne bei Ihren Kunden bekannt sein: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Wie stark ist Ihre Marktposition bzgl. "Handel" in den folgenden Nutzen-Kategorien? (0 = schwach; 5 = sehr stark)</p> <p>0 1 2 3 4 5 <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Wichtigste Produkte / Dienstleistungen des Handels: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Kunden finden Produkte eines Herstellers <input type="checkbox"/> _____ Wir sind bekannt für eine Produktkategorie haben dort oben <input type="checkbox"/> _____ Unsere Produkte sind leicht zu handhaben und damit einfacher einkaufen kann <input type="checkbox"/> _____ Unsere genaue Zielgruppe kann alle seine Bedürfnisse bei uns abdecken <input type="checkbox"/> _____ Wir sind bekannt für Restposten und bieten diese günstig an <input type="checkbox"/> _____ Bei uns kann man direkt mit dem Hersteller verhandeln <input type="checkbox"/> _____ Mit uns können Kunden ihre eigenen Einkaufsbürokratie schärfner betreiben <input type="checkbox"/> _____ Wir nutzen die Kontakte unserer Kooperationspartner für eigene Geschäfte</p> <p>Für welche Kompetenz bzgl. "Dienstleistungen" würden Sie gerne bei Ihren Kunden bekannt sein: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Wie stark ist Ihre Marktposition bzgl. "ICT-Dienstleistungen" in den folgenden Servicebereichen? (0 = schwach; 5 = sehr stark)</p> <p>0 1 2 3 4 5 <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Strategie & -konzeption <input type="checkbox"/> _____ Projektmanagement <input type="checkbox"/> _____ Testung & -development <input type="checkbox"/> _____ ICT-Evaluation <input type="checkbox"/> _____ Assessment Services <input type="checkbox"/> _____ Security-Consulting-Services <input type="checkbox"/> _____ ICT-Projektmanagement <input type="checkbox"/> _____ Application Management <input type="checkbox"/> _____ Service Level Management <input type="checkbox"/> _____ Prozessmanagement <input type="checkbox"/> _____ Digitale Transformation <input type="checkbox"/> _____ Infrastruktur-Management <input type="checkbox"/> _____ Helpdesk <input type="checkbox"/> _____ WebServices & Onlinecommunication <input type="checkbox"/> _____ Multimediaservices <input type="checkbox"/> _____ Software-Werkzeuges <input type="checkbox"/> _____ Software-Customizing <input type="checkbox"/> _____ Software-Implementation <input type="checkbox"/> _____ Andere</p> <p>IT-dokumentation und wird es auch aktiv genutzt? <input type="checkbox"/> _____ Ich dokumentiere und wird es auch aktiv genutzt <input type="checkbox"/> _____ Offene Marketing <input type="checkbox"/> _____ Eigene interne ICT-Services <input type="checkbox"/> _____ Eigene F&B & Controlling <input type="checkbox"/> _____ Kategorie Management <input type="checkbox"/> _____ Struktur Entwicklung & Testing <input type="checkbox"/> _____ Customer Service <input type="checkbox"/> _____ Eigene Personalagent <input type="checkbox"/> _____ Logistik & Versand <input type="checkbox"/> _____ Webshop Entwicklung <input type="checkbox"/> _____ Headline/Key Account Mgmt <input type="checkbox"/> _____ Eigene Unternehmensentwicklung <input type="checkbox"/> _____ Partner Management <input type="checkbox"/> _____ Webshop Management <input type="checkbox"/> _____ Projektmanagement as a Service <input type="checkbox"/> _____ Facility Management <input type="checkbox"/> _____ Andere</p> <p>3. Wie ist Ihr Team aufgestellt und wie bewerten Sie den Status der Stellenbesetzung?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Stelle</th> <th>A: die Personen auf der Stelle sind perfekt dafür geeignet</th> <th>B: die aktuellen Stellen sind OK mit Optimierungspotential</th> <th>C: die aktuelle Stellenbesetzung ist unbedingt</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Geschäftsführer</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Admin-Mitarbeiter</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Einhaber</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Fachberater</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Kategorie-Manager</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Software-Entwickler</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Business-Analyst</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Business-Consultant</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Customer Service</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Buchhalter</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Controller</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Vermittler / Key Accounter</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Marketing Mitarbeiter</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Webshop Administrator</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Andere Stelle</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Andere Stelle</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> </tbody> </table> <p>Handel wachsend? Ja / Nein Beratung wachsend? Ja / Nein Beratung wachsend? Ja / Nein</p> <p>Fluktuierung von Mitarbeitern in den letzten 12 Monaten: Anzahl neue Mitarbeiter in den letzten 12 Monaten: <input type="checkbox"/> _____ > 12 Monate <input type="checkbox"/> _____ 6-9 Monate <input type="checkbox"/> _____ 3-6 Monate <input type="checkbox"/> _____ < 3 Monat</p> <p>Anzahl aktiver Kunden pro Monat: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Absolue Summe der offenen Debitoren: <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Fluktuierung von Mitarbeitern in den letzten 12 Monaten: Anzahl neue Mitarbeiter in den letzten 12 Monaten: <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>Bestandskunden mit einem Betrieb: <input type="checkbox"/> _____ Anzahl bestehender Kunden <input type="checkbox"/> _____ Anzahl bestehender Kunden Consulting <input type="checkbox"/> _____ Durchschnittlicher Tagessatz Consulting <input type="checkbox"/> _____ Durchschnittlicher Tagessatz Beratung <input type="checkbox"/> _____ Projektvolumen in CHF mit schwierigen DR bei Nachfrager <input type="checkbox"/> _____ Projektvolumen in CHF mit schwierigen DR bei Nachfrager <input type="checkbox"/> _____ Anzahl aktiver Kunden, die bereits früher Kunden waren <input type="checkbox"/> _____ Andere Leistungskennwerte: <input type="checkbox"/> _____ Andere Leistungskennwerte: <input type="checkbox"/> _____ Andere Leistungskennwerte:</p>			Stelle	A: die Personen auf der Stelle sind perfekt dafür geeignet	B: die aktuellen Stellen sind OK mit Optimierungspotential	C: die aktuelle Stellenbesetzung ist unbedingt	Geschäftsführer	_____	_____	_____	Admin-Mitarbeiter	_____	_____	_____	Einhaber	_____	_____	_____	Fachberater	_____	_____	_____	Kategorie-Manager	_____	_____	_____	Software-Entwickler	_____	_____	_____	Business-Analyst	_____	_____	_____	Business-Consultant	_____	_____	_____	Customer Service	_____	_____	_____	Buchhalter	_____	_____	_____	Controller	_____	_____	_____	Vermittler / Key Accounter	_____	_____	_____	Marketing Mitarbeiter	_____	_____	_____	Webshop Administrator	_____	_____	_____	Andere Stelle	_____	_____	_____	Andere Stelle	_____	_____	_____
Stelle	A: die Personen auf der Stelle sind perfekt dafür geeignet	B: die aktuellen Stellen sind OK mit Optimierungspotential	C: die aktuelle Stellenbesetzung ist unbedingt																																																																			
Geschäftsführer	_____	_____	_____																																																																			
Admin-Mitarbeiter	_____	_____	_____																																																																			
Einhaber	_____	_____	_____																																																																			
Fachberater	_____	_____	_____																																																																			
Kategorie-Manager	_____	_____	_____																																																																			
Software-Entwickler	_____	_____	_____																																																																			
Business-Analyst	_____	_____	_____																																																																			
Business-Consultant	_____	_____	_____																																																																			
Customer Service	_____	_____	_____																																																																			
Buchhalter	_____	_____	_____																																																																			
Controller	_____	_____	_____																																																																			
Vermittler / Key Accounter	_____	_____	_____																																																																			
Marketing Mitarbeiter	_____	_____	_____																																																																			
Webshop Administrator	_____	_____	_____																																																																			
Andere Stelle	_____	_____	_____																																																																			
Andere Stelle	_____	_____	_____																																																																			

Lösungsvorschläge



Das neue Unwort – die digitale Transformation

Uber, Airbnb, Concerto. Wer nicht "ge-ubert" werden will, muss selbst zu Uber werden.

Die Wirtschaft steht vor Veränderungen bis hin zur Auflösung ganzer Branchen.

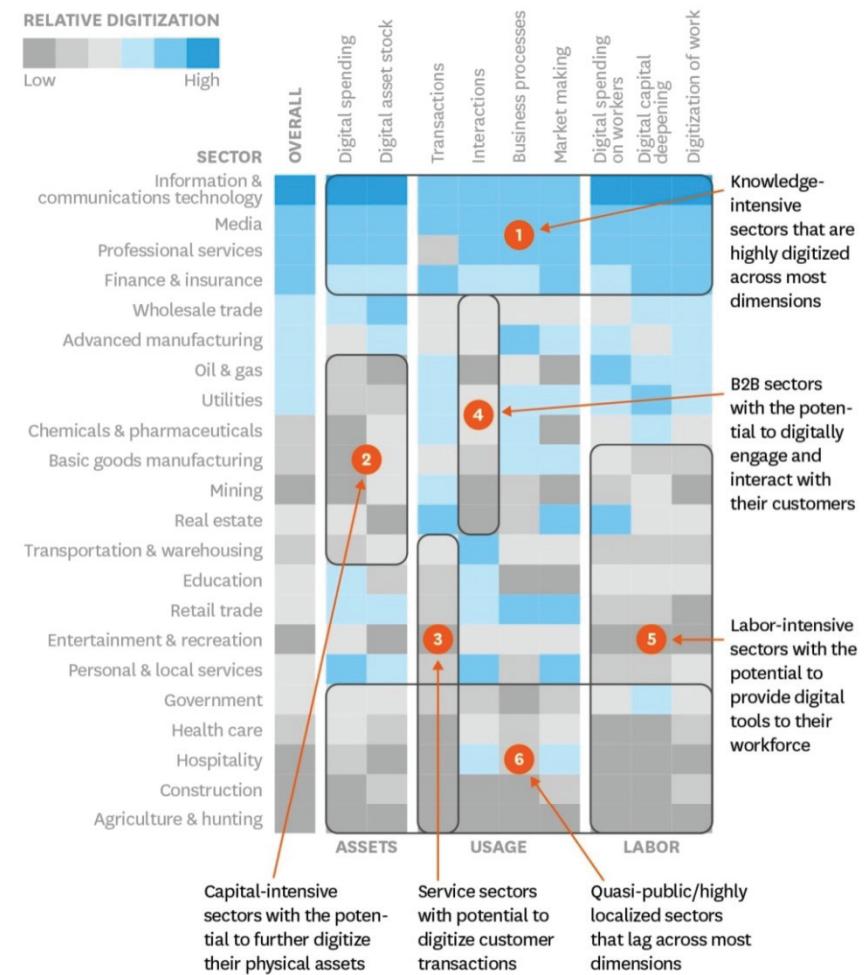
Unternehmensstrukturen, Kommunikation, Marketing, Vertrieb und Service müssen im Rahmen der Digitalisierung neu gedacht werden.

Das ist nicht einfach. Denn es verändert sich nicht die Art und Weise, wie ein bekanntes Produkt angeboten wird; mit der digitalen Transformation geht ein neues Verständnis von Kunden- und Geschäftsbeziehungen, ja der ganzen Wertschöpfungskette einher.

Bei der digitalen Transformation geht es um den Zusammenhang zwischen verfügbaren Technologien, User-Verhalten und Adaption dieser Technologien durch Unternehmen.

Digitalisierung: Stand 2017

- Die verfügbare ICT-Technologie ist bei weitem noch nicht in allen Branchen angekommen.
- ICT- und die Medien-Branche leben Technologie vor, von der andere noch Meilen weit weg sind.
- „Wholesale“ liegt bei der Anwendung von ICT-Technologie zurück .
- „Retail“ hat Defizite bei der Umsetzung in der operativen Fläche.
- ICT-Reseller und IT-Dienstleister haben vielfältige Ansatzpunkte an der digitalen Transformation mitzuwirken.

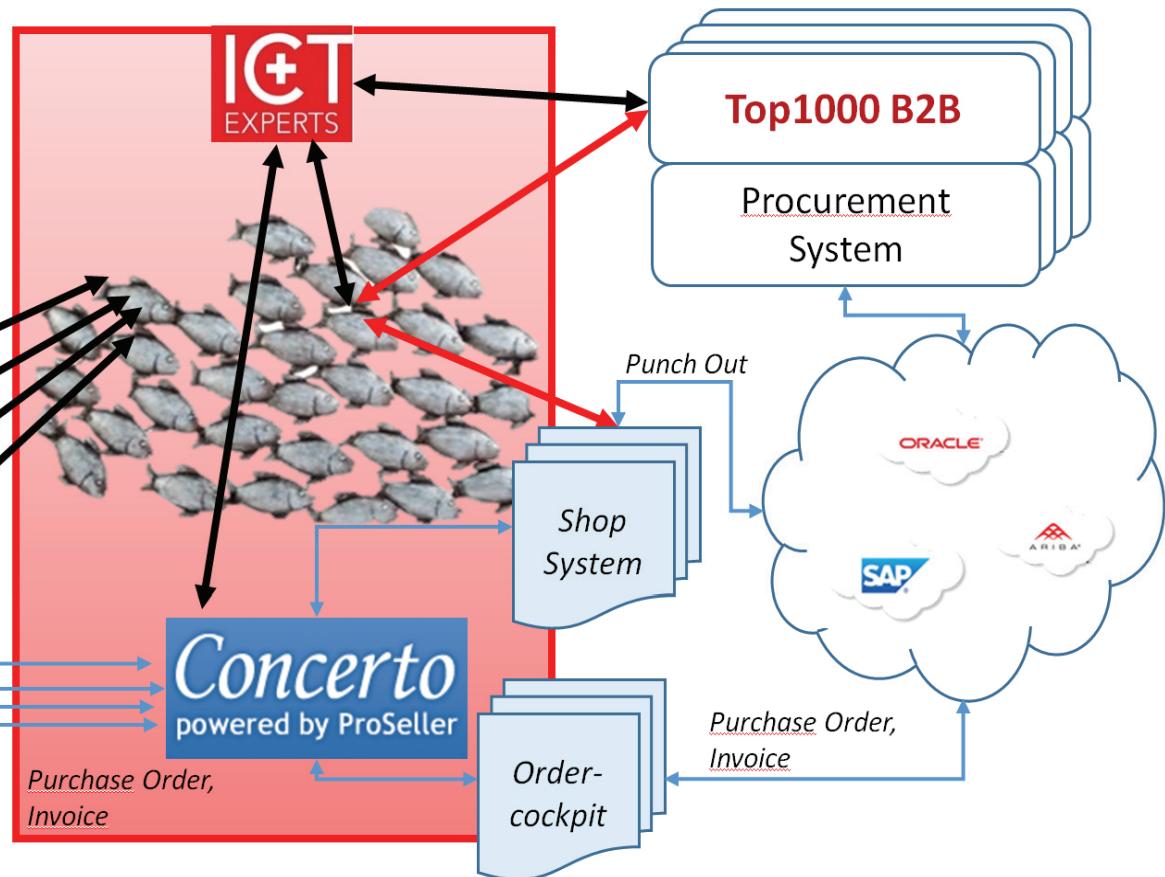


Quelle: data analysis and expert interview conducted by the mckinsey global institute ©HBR.org

Prozessautomatisierung und Konsolidierung

B2B Plattform als Single Point of Commercial Contact für Reseller & IT-Dienstleister

- ↔ -Kommerzielle Beziehung
- ↔ -Datenbeziehung
- -Operative Leistungen



ICT-Experts: Gemeinsam stärker



Das Schweizer IT-Dienstleister-Netzwerk aus der Schweiz für die Schweiz, denn Schweizer Reseller und IT-Dienstleister sollen auch zukünftig wettbewerbsfähig sein.

- Wir möchten starke lokale Schweizer Reseller und IT-Dienstleister, die gegenüber ausländischen Konzernen bestehen können
- Wir möchten dass sich Schweizer Reseller und IT-Dienstleister immer weiter verbessern und international wettbewerbsfähig bleiben
- Wir möchten kostengünstige Grundfunktionen für den Schweizer Reseller und IT-Dienstleister, damit sie flexibel, effizient und mit hoher Qualität arbeiten können

Schweizer sollen weiterhin wettbewerbsfähig sein

- Wir möchten starke Schweizer Reseller und IT-Dienstleister, die gegenüber ausländischen Konzernen bestehen können
- Wir möchten dass sich Schweizer Reseller und IT-Dienstleister immer weiter verbessern und international wettbewerbsfähig bleiben
- Wir möchten **kostengünstige Grundfunktionen** für den Schweizer Reseller und IT-Dienstleister, damit sie flexibel, effizient und mit hoher Qualität arbeiten können

Achtung...
Fertig...
Mitmachen!

