



Schweizer aufgewacht!

- Die IT-Branche im Wandel
- Digitale Transformation
- Erschreckende Facts
- Und nun.... wie weiter?

Der Blick in die Zukunft mit Popcorn

Der Schweizer IT-Handel ist im Umbruch und uns geht es noch gut.
Wie lange noch?

- Die Schweiz ist lukrativ
- Die „grosse“ Konkurrenz ist spürbar.
- Viele Hersteller bearbeiten Endkunden direkt.
- Im B2B-Bereich sind Veränderungen spürbar.

Müssen wir reagieren? Wenn ja, wann?



Wie lange dauert es, bis es poppt?

Zu welcher Gruppe gehören Sie?

Gruppe 1 (30 Sekunden)

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



Gruppe 2 (90 Sekunden)

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.



Fazit: Es kann vorausgesagt werden, wann es soweit ist!

Wollen Sie noch länger warten?



Gruppe 1 - Zum Jahreswechsel 2000 haben viele erwartet, dass die Welt untergeht. Da ist nicht viel passiert...

Gruppe 2 - Im 2007 haben wir vorausgesagt, dass Amazon gefährlich wird.

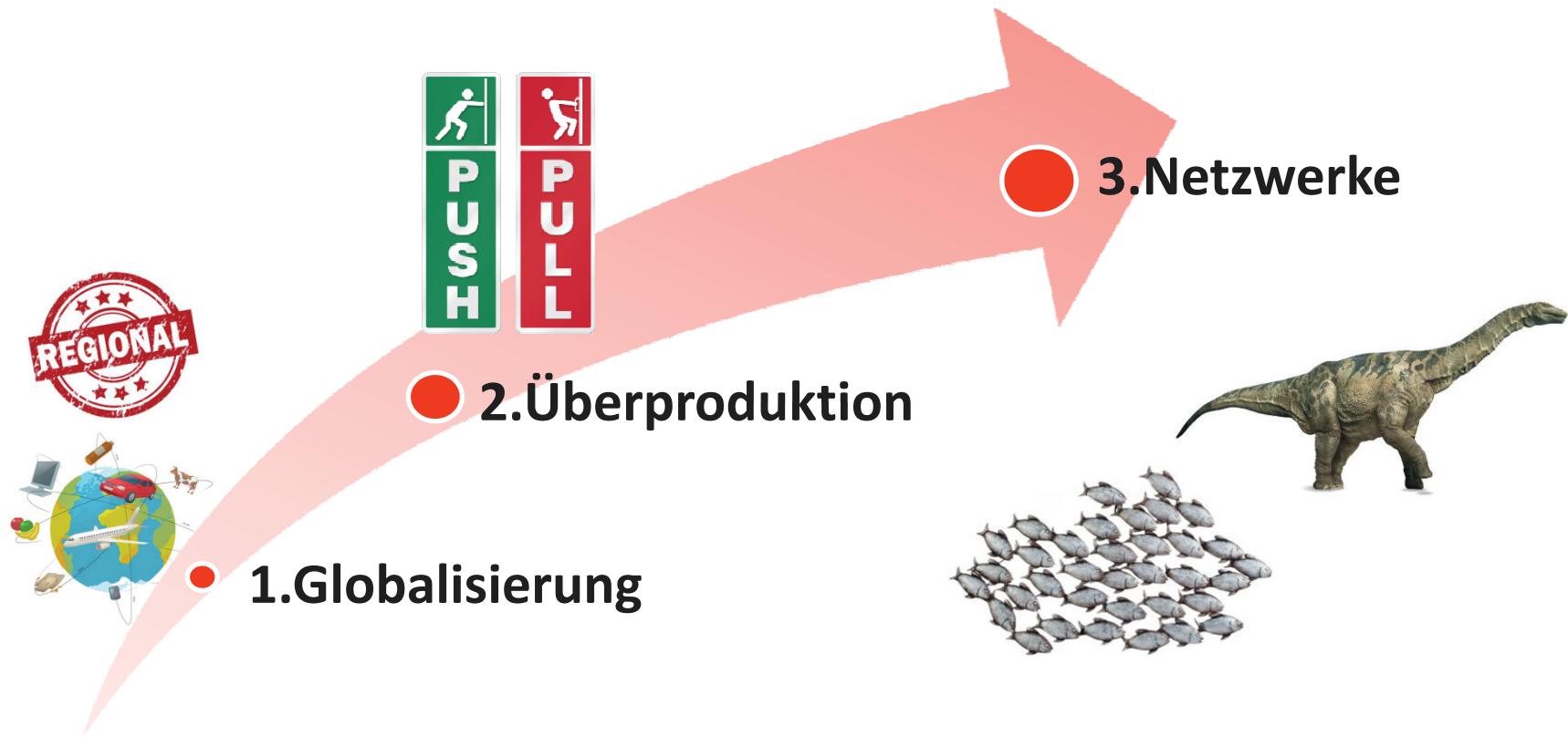
Gruppe 3

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

Die Spielregeln ändern sich grundlegend, überall!



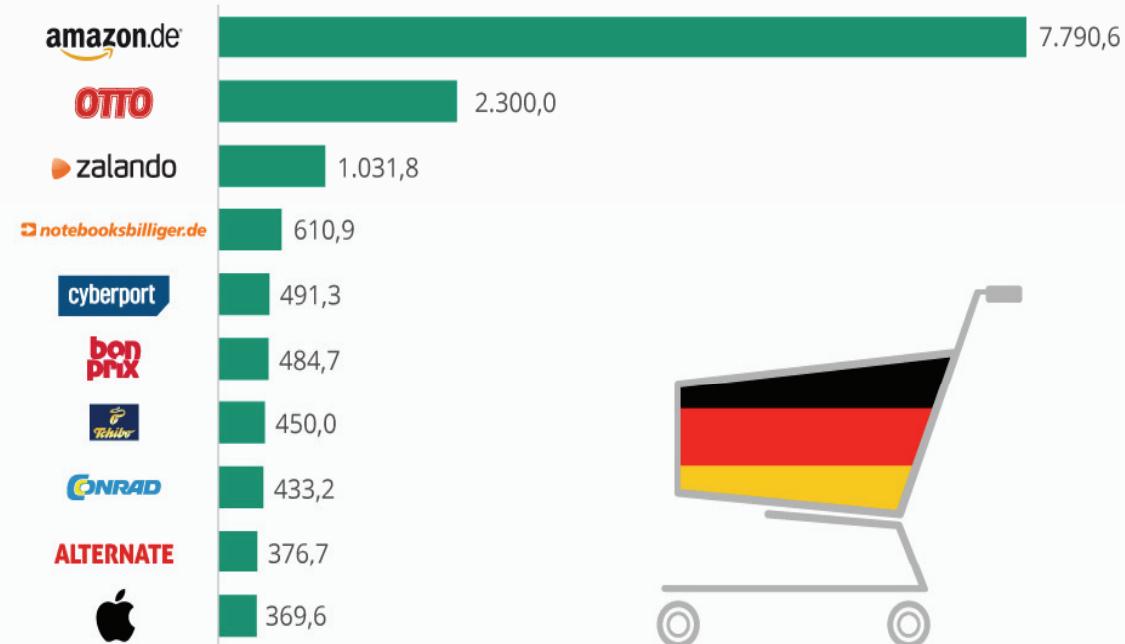
Marktanteile Deutschland

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)*

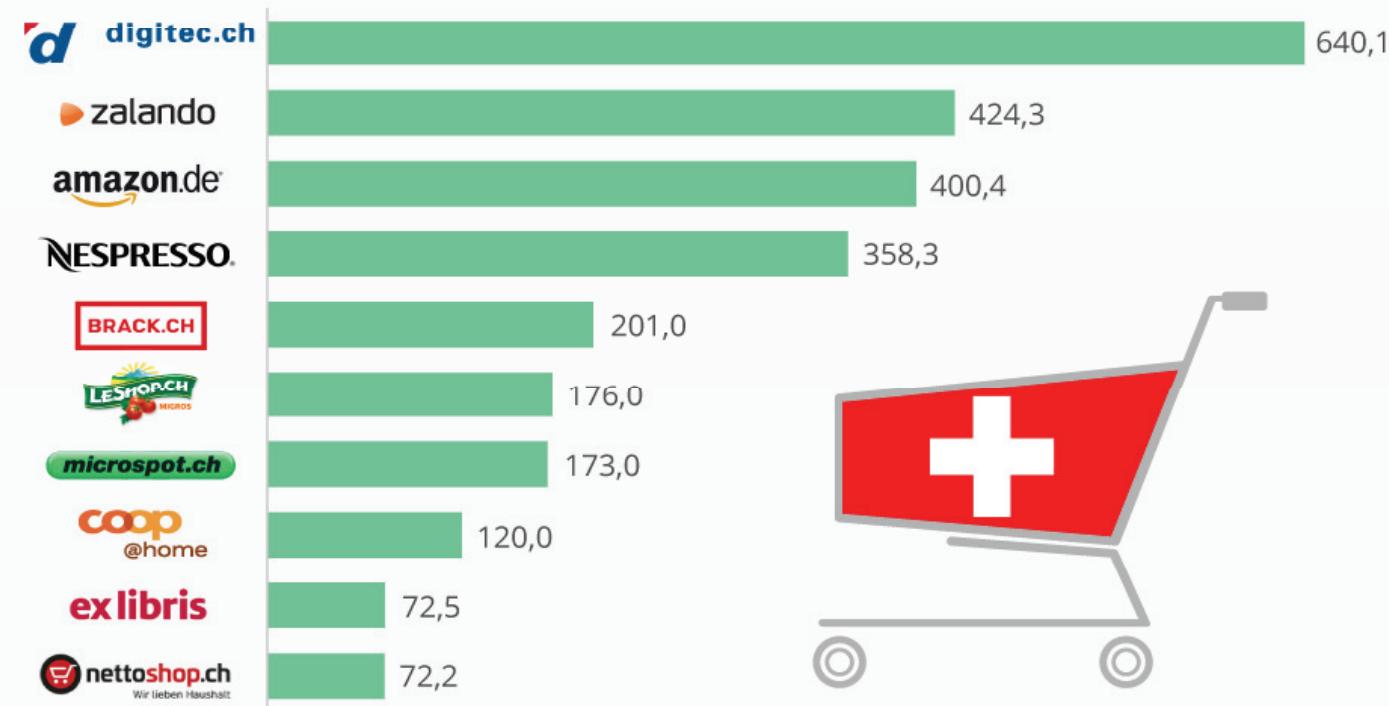


Quellen: internetwork.de und Statista

Marktanteile Schweiz

Die Top 10 Online-Shops in der Schweiz

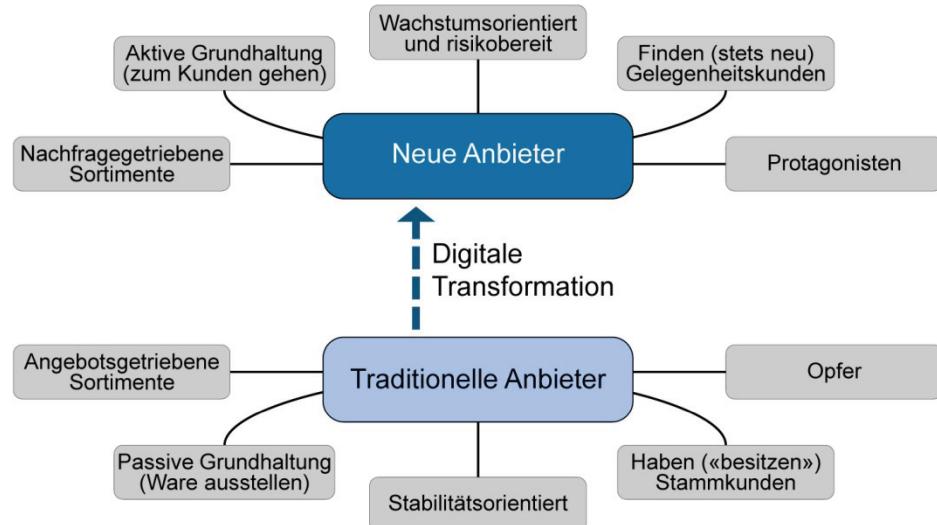
In der Schweiz erwirtschaftete Umsätze 2015 (in Mio. CHF)*



Quelle:
Statista.com /
EHI Retail Institute

Schweizer E-Commerce boomt – oder nicht?

- 2016 hat Online-Handel in der Schweiz um 8% auf 8,05 Mrd. Franken zugelegt
- Umsatzzunahme ausländische Top-Anbieter ist doppelt so hoch
- Schweizer kauften letztes Jahr 15% mehr im Ausland ein (Verdoppelung seit 2012)
- CH-Anbieter mit weniger Umsatz
- Amazon bisher noch nicht „schweizerisch“ URL/Filter, aber wächst anteilmässig stark
- Bereits 30% Online-Buchungen im Hotel-Bereich - grosse Plattformen profitieren
- Einstieg in die Transformation ist z.T. (auch im Hotelbereich)



Quelle: E-Commerce Report 2017 / Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW)

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



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.

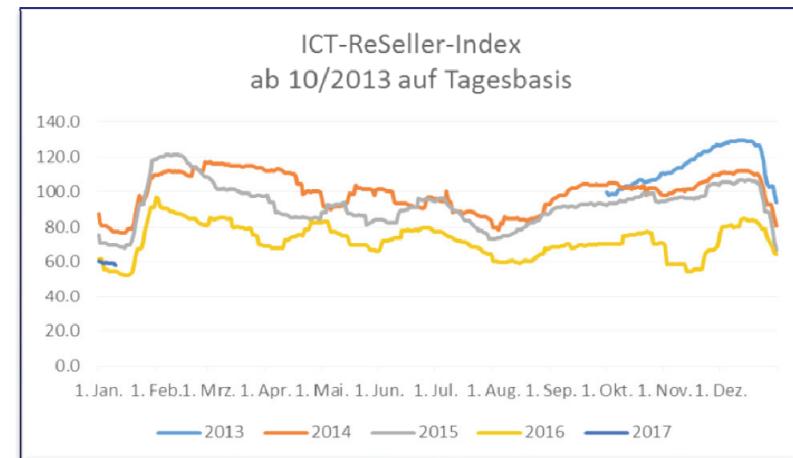
- Die Grenzen zwischen B2C und B2B werden fliessender
- Mehr klassische B2B-Unternehmen finden den digitalen Weg zum Endkunden.
- Ermöglicht durch einfache Bestellprozesse und ein hoher Automatisierungsgrad.
- Offline und Online wachsen immer mehr zusammenwachsen.
- Noch steht jedes 5. Unternehmen erst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



Quelle: t3n.de

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



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.

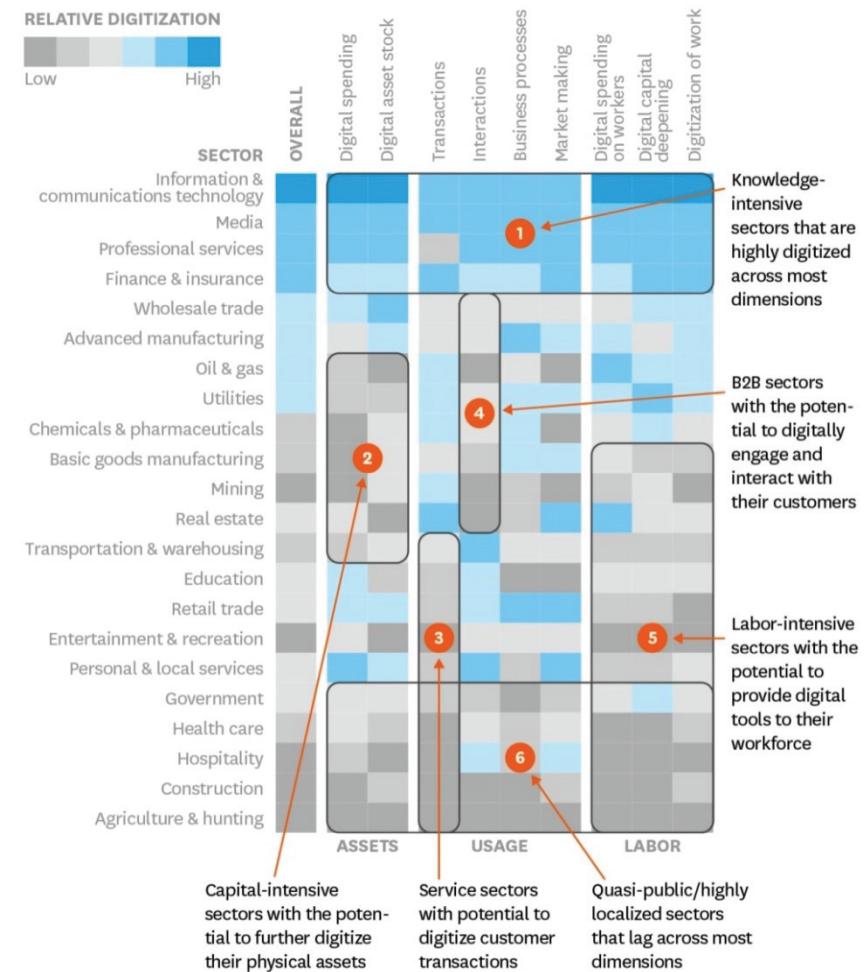
Das ist nicht einfach. Denn es verändert sich nicht die Art und Weise, wie ein bekanntes Produkt angeboten wird; mit der digitalen Transformation geht ein neues Verständnis von Kunden- und Geschäftsbeziehungen, ja der ganzen Wertschöpfungskette einher.

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



Digitalisierung: Stand 2016

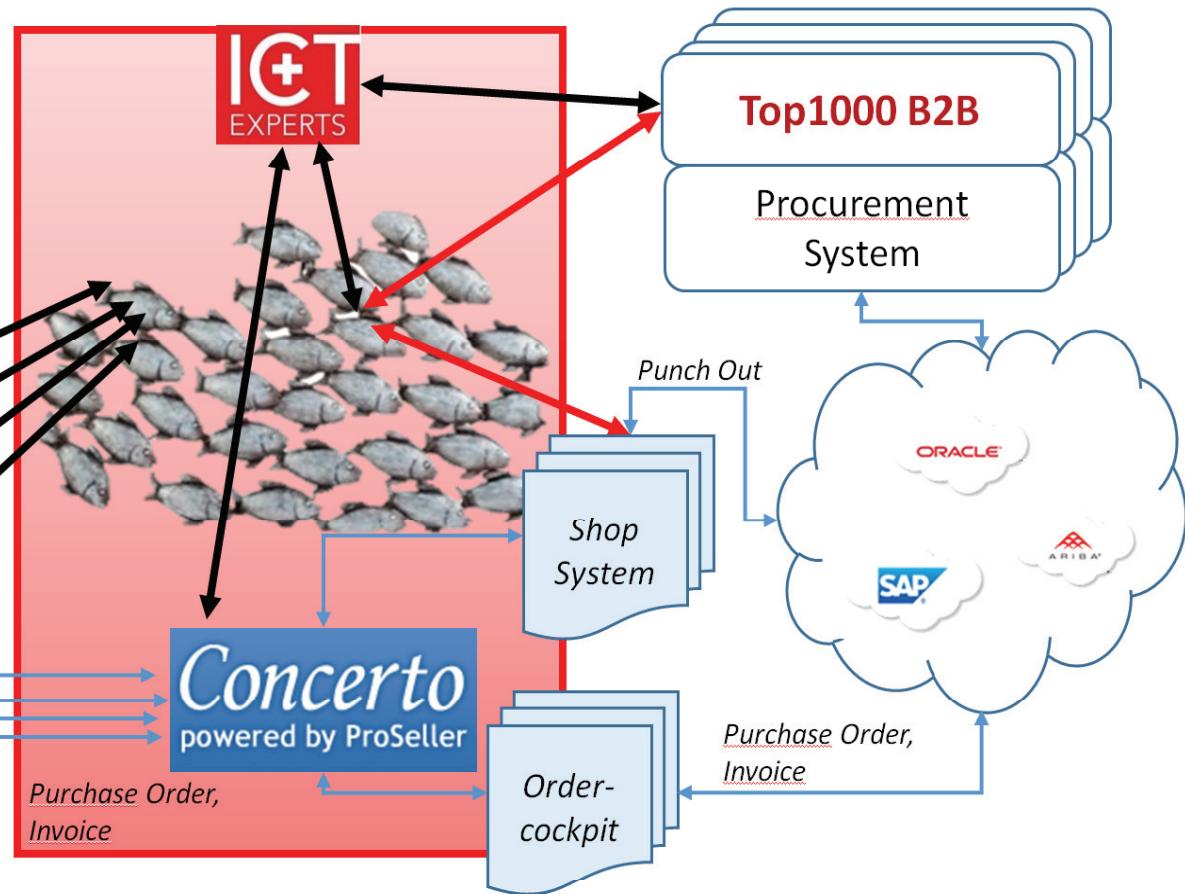
- Die verfügbare ICT-Technologie ist bei weitem noch nicht in allen Branchen angekommen.
- ICT- und die Medien-Branche leben Technologie vor, von der andere noch Meilen weit weg sind.
- „Wholesale“ liegt bei der Anwendung von ICT-Technologie zurück .
- „Retail“ hat Defizite bei der Umsetzung in der operativen 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

- Kommerzielle Beziehung
- Datenbeziehung
- Operative Leistungen



Partner-Beiträge

BUYODA



"Return on Investment" (ROI)						
Art der Software:	Ordercockpit		Gesamtaufzeit:	3 Jahre		
Interner Stundensatz der eigenen Mitarbeiter	55.35 CHF		Mengengerüst			
	442.80	Tagessatz für interne Projektverrechnungen in CHF		30	Durchschnittliche Anzahl Orders pro Tag	
	6'000.00	Monatsgehalt in CHF excl. Soz.Vers. (incl. 13.&Boni)		350.00	Durchschnittlicher Wert pro Order in CHF	
	23%	Soz.Vers. Aufschlag		4%	Durchschnittliche Marge pro Order in % vor Einsatz der Software	
	1'600	Netto Jahresarbeitszeit in Std. je FTE		5%	Durchschnittliche Marge pro Order in % mit Einsatz der Software	
Interner Initialaufwand	3'985.20	CHF		1.00	Durhs. Bearbeitungszeit pro Order (End-to-End) in Std. vor Einsatz der Software	
	2	Schnittstellen Programmierung in Tagen		0.75	Durhs. Bearbeitungszeit pro Order (End-to-End) in Std. nach Einsatz der Software	
	5	Prozessanpassungsarbeiten in Tagen				
	2	Initialschulungen und Einarbeitung in Tagen				
Externer Initialaufwand Std. Sätze extern in CHF:	14'000.00	CHF	Nutzen durch Einsatz der Software p.a.:	124'830	CHF	
180 CHF	4	Schnittstellen Programmierung in Tagen		1.00%	Margenverbesserung in %	
140 CHF	2	Einbindung Distributoren (Aufwand in Tagen)		0.25	Zeitersparnis pro Order bzw. Angebot in Std.	
250 CHF	3	Einarbeitung & Schulungstage				
Jährlich wiederkehrender Aufwand über die Gesamtaufzeit	26'157	CHF (intern & extern)	Gesamtnutzen der Investition (ohne Zinsen)	374'490	CHF	
	7'500.00	Jährliche Lizenzgebühr in CHF (extern)	davon Zeitersparnis:	298'890	CHF (entspricht eingesparte FTE: 3.4)	
	1'000.00	Laufende Betriebs- & Wartungskosten in CHF (e)	davon Margeneffekt:	75'600	CHF	
	2	Nachschulungen in Tagen (interne Kosten)				
Gesamtaufwand der Investition (ohne Zinsen) über die Gesamtaufzeit	44'142	CHF	Gewinn/Verlust über die Gesamtaufzeit:	330'348	CHF	
durchschnittlicher Aufwand pro Jahr	14'714.00	CHF	durchschnittlicher Gewinn pro Jahr	110'116.00	CHF	

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



Health-Check für Ihre Firma

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



Unterstützung gesucht?

Herausforderungen auf
den „Routes to Market“

Quelle: Prof. Dr. Marcus Schögel, Uni St.Gallen



Ist dieser Mitarbeiter nur ein Traum?

Sie wollen Gas geben! Nun fehlt Ihnen nur noch der Mitarbeiter? Dieser soll idealerweise:

- über langjährige Erfahrung verfügen und unternehmerisch denken.
- Fachwissen in allen E-Commerce Bereichen vorweisen: Einkauf, Verkauf, Artikelbearbeitung, Marketing, Programmierung, Design, Conversion, SEO, Social Media, usw.
- nur so viel arbeiten und so lange sie ihn brauchen.
- nie krank werden und in die Ferien gehen.
- keine personellen Verpflichtungen generieren (Einarbeitung, Führung, Arbeitsplatz, usw.).



Gibt's nicht? Doch – und er ist einmalig!

- Er kennt sich in jedem Fachbereich bestens aus.
- Er hat Kapazität so viel Sie wollen.
- Die Kosten sind vorgängig genau kalkulierbar.
- Es fallen keine Kosten für Akquisition & Arbeitsplatz an.
- Er benötigt keine Einarbeitungszeit, keinen Administration- und Betreuungsaufwand.
- Er fällt nicht aus wegen Krankheit, Militär, Ferien, usw.
- Es bestehe kein Risiko – Sie haben die volle Kontrolle.

Und wer bietet das an? Wir!



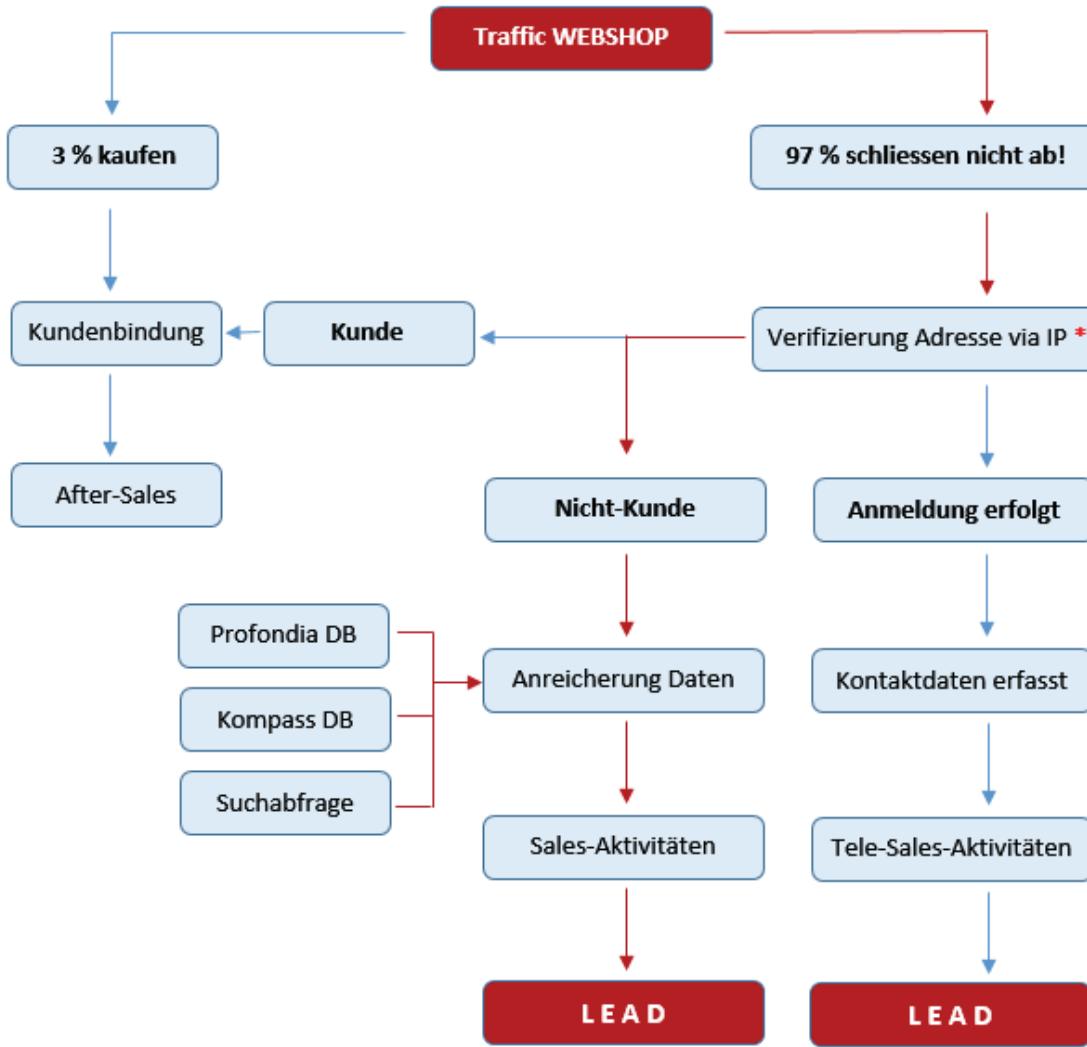
Der Multi-Mitarbeiter wartet auf Sie!



Partner-Beiträge







* nur möglich bei B2B-Adressen mit statischer IP, was für ca. 50 % der Adressen gilt.