



Concerto Informationsanlass

- Facts aus der Concerto-Hexenküche
- Die Transformation zum ICT Dreibein-Reseller
- Einkaufsmanagement mit Concerto
- Marktpositionierung
- Marketing-Massnahmen

Ein herzliches Dankeschön an die Sponsoren

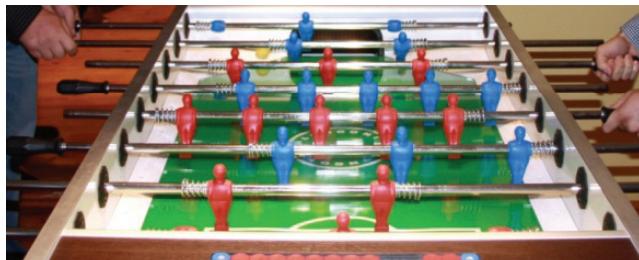


BUY+DA

Canon



NETGEAR®



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

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.

Was kommt noch auf uns zu?

Gewonnen dank Big Data?

Donald Trump hat die digitale Vernetzung für sich genutzt.



Quelle: tagesanzeiger.ch

Partner-Beiträge



Schweizer Händler aufgewacht!

Die Digitalisierung hat bei den grossen Marktplayern bereits stattgefunden! Amazon und Mercateo sind voll digitalisiert und damit den lokalen Wettbewerbern weitaus überlegen.

Zusätzlich verkaufen immer mehr Hersteller direkt an die Endkunden.

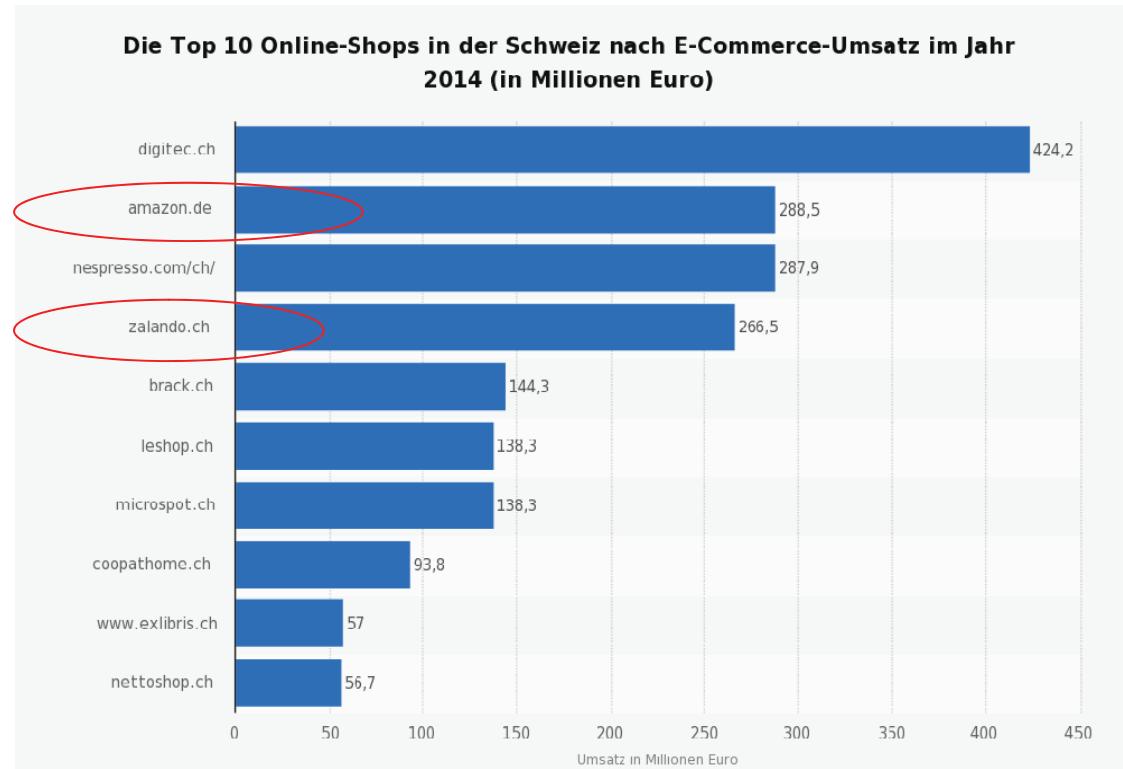


30 % ging bereits 2014 an ausländische Konzerne

Das Gesamtumsatzvolumen der 10 grössten Shops in der Schweiz betrug in 2014 1,8955 Mrd. Franken.

Nur noch rund 70% (1,3405 Mrd. Franken) wurden von Schweizer Unternehmen umgesetzt. 2013 betrug der Anteil noch 28%.

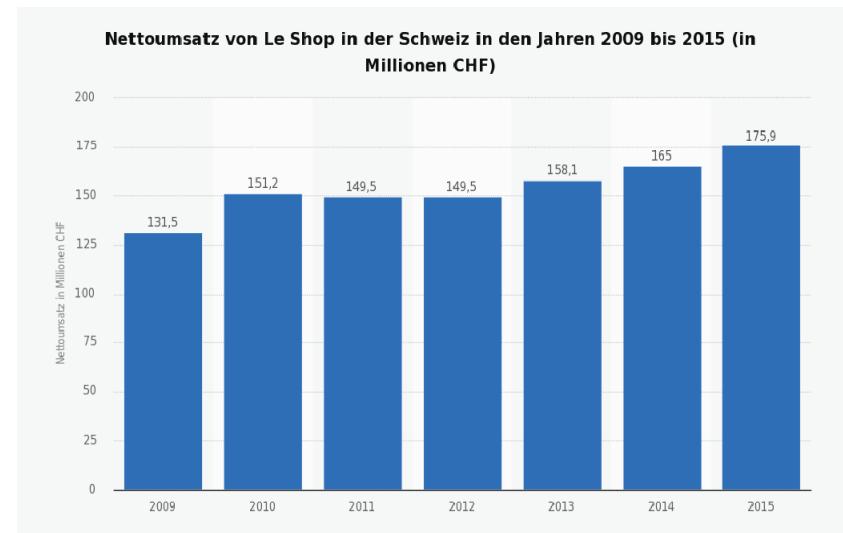
Experten gehen von einer weiteren markanten Zunahme aus.



Quelle: EHI Retail Institute Statista

Zalando steigend, LeShop stagniert

Während die Umsätze von z.B. Zalando in der Schweiz kontinuierlich steigen, stagniert die Entwicklung bei CHE-Commerce Unternehmen eher (Beispiel LeShop.ch).



Quelle: Statista 2016

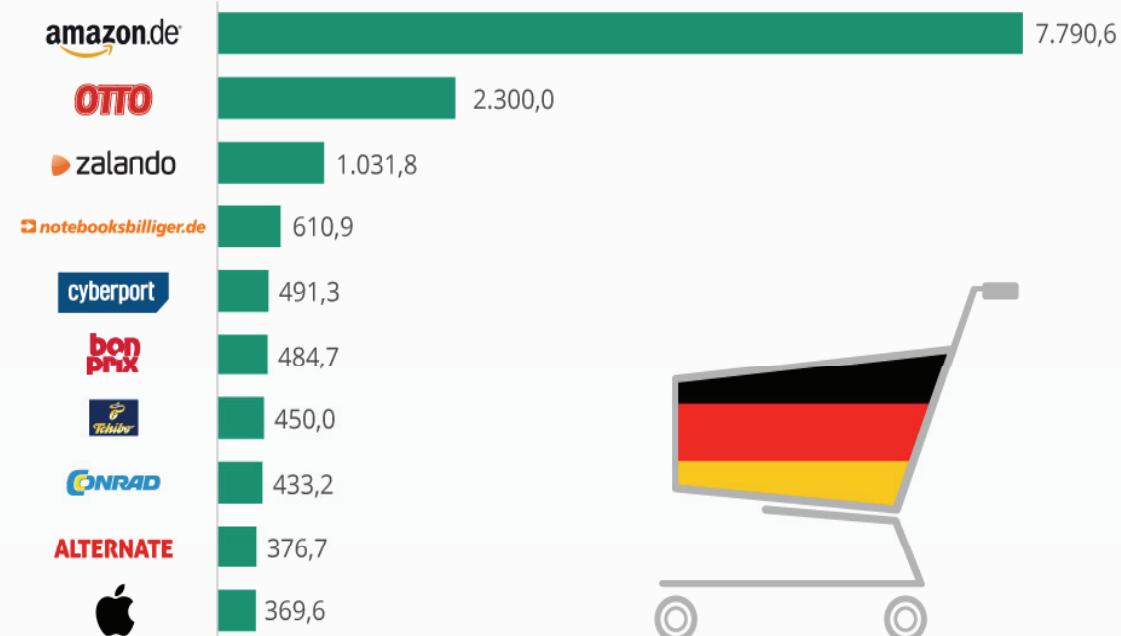
Marktanteile Deutschland

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

B2B-Markt auch unter Beschuss

B2B Handelsplattformen wie Mercateo aus Deutschland oder Alibaba aus China drängen aggressiv auf den Schweizer Markt und zerstören das Marktmodell sowie das Preisniveau.

Direkte Belieferung macht

Zwischenhandelsebene kaputt

Was machen Schweizer ICT Reseller wenn
ihrem Geschäftsmodell die Grundlage
entzogen wird?

Aggressive Preispolitik zerstört Preisniveau

Haben ICT Artikel zukünftig noch genug
Marge um als Händler davon zu leben?

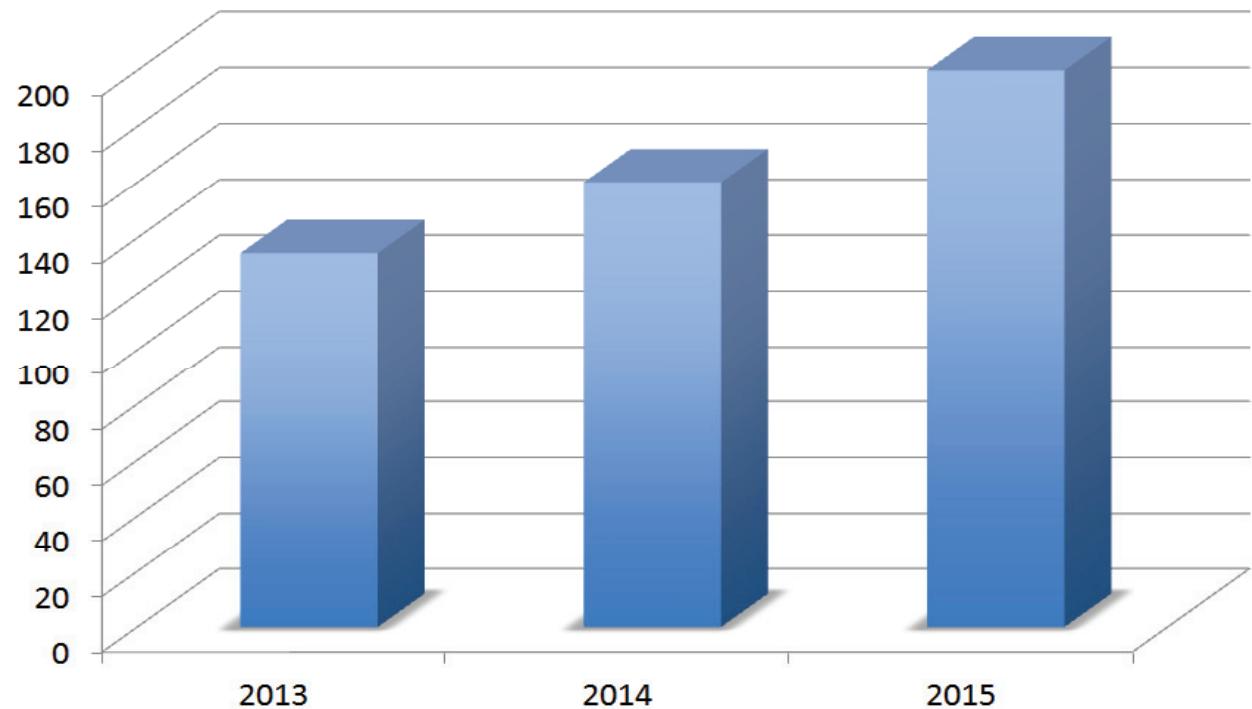


Mercateo seit 2016 in der Schweiz

Mercateo ist eine offene B2B Handelsplattform, die international agiert und mit dem aggressiven Preismodell stark wächst.



Umsatzentwicklung
in Mio. EUR



Alibaba hat mehr als 40 Räuber

Easy business everywhere....



Wertvollste Internet-Unternehmen weltweit

Top 10 retailers, FY2015

Top 250 rank	Δ in rank	Company	Country of origin	FY2015 Retail revenue (US\$M)	FY2015 Retail revenue growth	FY2015 Net profit margin	FY2015 Return on assets	FY2010-2015 Retail revenue CAGR*	# Countries of operation	% Retail revenue from foreign operations
1	↔	Wal-Mart Stores, Inc.	US	482,130	-0.7%	3.1%	3.5%	2.7%	30	25.8%
2	↔	Costco Wholesale Corporation	US	116,199	3.2%	2.1%	1.9%	8.3%	10	27.4%
3	↔	The Kroger Co.	US	109,830	1.3%	1.9%	1.6%	6.0%	1	0.0%
4	↔	Schwarz Unternehmensstreuhand KG	Germany	94,448	8.1%	n/a	n/a	7.4%	26	61.3%
5	↑ +5	Walgreens Boots Alliance, Inc. (formerly Walgreen Co.)	US	89,631	17.3%	4.1%	2.7%	5.9%	10	9.7%
6	↑ +3	The Home Depot, Inc.	US	88,519	6.4%	7.9%	7.6%	5.4%	4	9.0%
7	↓ -1	Carrefour S.A.	France	84,856	3.1%	1.4%	1.8%	-3.1%	35	52.9%
8	↓ -1	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG	Germany	82,164 ^e	11.5%	n/a	n/a	8.0%	17	66.2%
9	↓ -4	Tesco PLC	UK	81,019	-12.7%	0.6%	-9.3%	-2.3%	10	19.1%
10	↑ +2	Amazon.com, Inc.	US	79,268	13.1%	0.6%	-0.3%	20.8%	14	38.0%
Top 10 ¹				1,308,065	2.9%	2.8%	5.9%	4.2%	15.7 ²	28.7%
Top 250 ¹				4,308,416	5.2%	3.0%	4.6%	5.0%	10.1 ²	22.8%
Top 10 share of Top 250 retail revenue				30.4%						

Quelle: Global Powers of Retailing 2017

Online ist das neue „normal“

Nutzung	Deutschland	Schweiz	Singapur
Internetnutzung allgemein	76%	87%	86%
Online Einkaufen	69%	67%	94%
Spielen im Netz	9%	12%	4%
Kreditkartenzahlung	26%	Keine Angabe	37%
Smartphonebesitzer	55%	69%	88%
Mobiltelefonbesitzer	37%	7 Millionen Mobiltelefone in Gebrauch	45%
Nutzung Sozialer Netzwerke	60%	82%	74%

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

Partner-Beiträge



Herausforderungen auf den „Routes to Market“

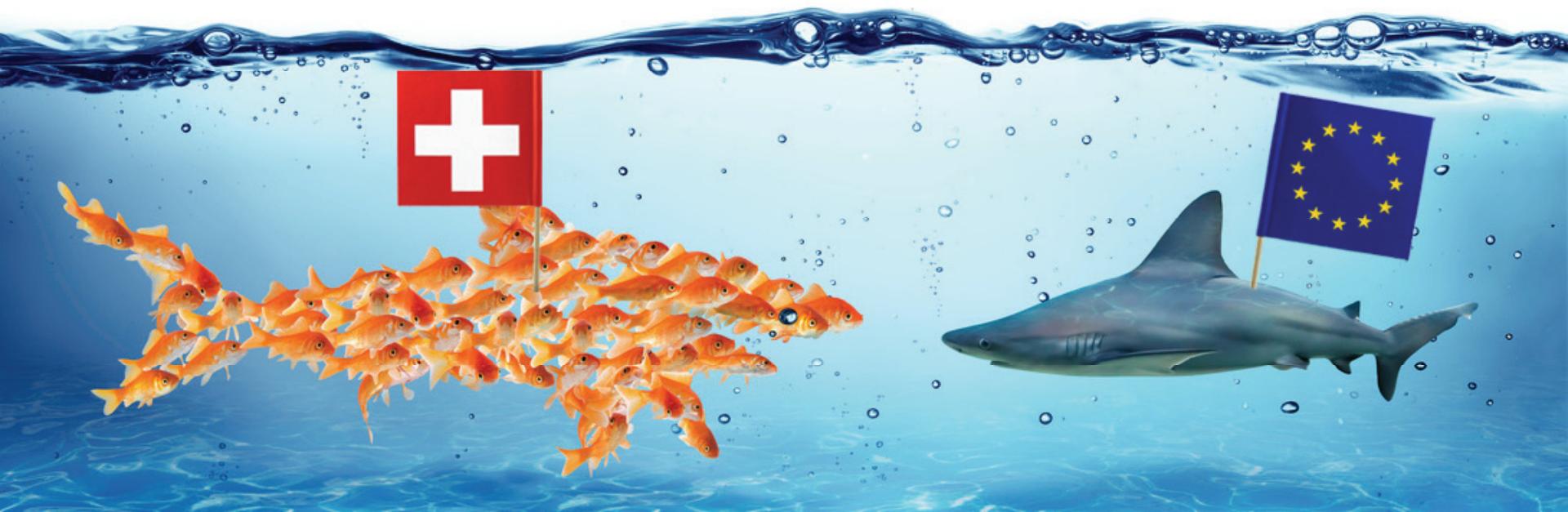


Quelle: Prof. Dr. Marcus Schögel, Institut für Marketing, Universität St.Gallen

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!



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.

**ICT Dreibein
Reseller**



Lösungsvorschläge



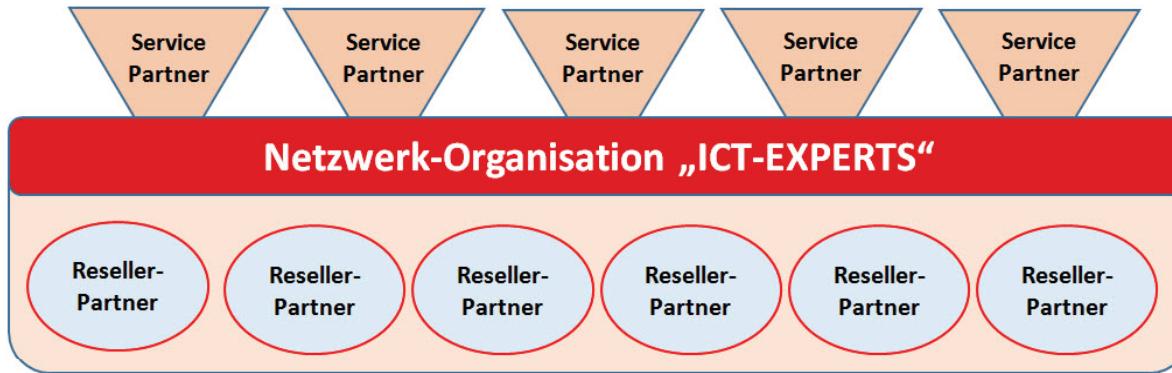
ICT-Experts: Gemeinsam stärker



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

Wie Reseller als Partner profitieren können



1. Wieder mehr verkaufen

- Listing im ICT-Schweiz Branchenverzeichnis
- Zugang zur ICT-Leads-Plattform
- Mehr Know-How durch gemeinsame Kompetenz-Center
- Zugang zur Projekt-Staffing-Plattform für mehr Auslastung und mehr Ressourcen
- Zugang zu verkaufsfördernden Leistungen ausgewählter Service-Partner

2. Bessere Margen realisieren

- Bessere Einkaufskonditionen als Teil einer starken Einkaufs-gemeinschaft
- Bessere Prozesseffizienz durch Einkaufstools & Schulungen (u.a. Concerto Buy und Benchmarking)
- Unterstützung im Vertragswesen (z.B. bzgl. SLA)
- Zugang zu rabattierten Leistungen ausgewählter Service-Partner

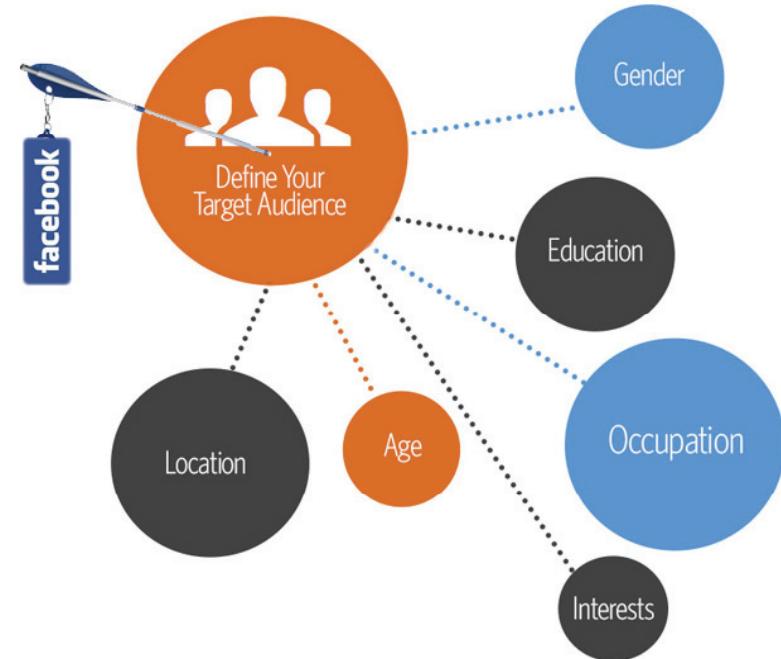
3. Dauerhaft erfolgreich sein

- Systematischer Checkup der Erfolgsfaktoren
- Zugang zu Finanzierungen
- Zugriff auf Notfall-Ressourcen (Man-Power & Support-Pack)
- Unterstützung bei Fragen zur Nachfolge, incl. finanzieller Firmenbewertungen
- Unterstützung durch speziell für Reseller wichtige Unterstützungs-leistungen von Service-Partnern

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:
26. April 2017 / weitere auf Anfrage



Achtung...
Fertig...
Mitmachen!

