



Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018
Generalversammlung am 15. Juni vom VHK -
Verband der Hersteller von Bäckerei- und Konditoreihalbfabrikaten

15-Juni-2018 – Gregor Westerhold

Carpathia AG | www.carpathia.ch | blog.carpathia.ch | kontakt@carpathia.ch | 15-Juni-2018

Ca. 45 Minuten Ihrer wertvollen Zeit für



- Dramatische Veränderungen im Handel
- Ursachen und Folgen dieser Veränderung
- Wer treibt, wer folgt, wer verliert
- Chancen die sich bieten



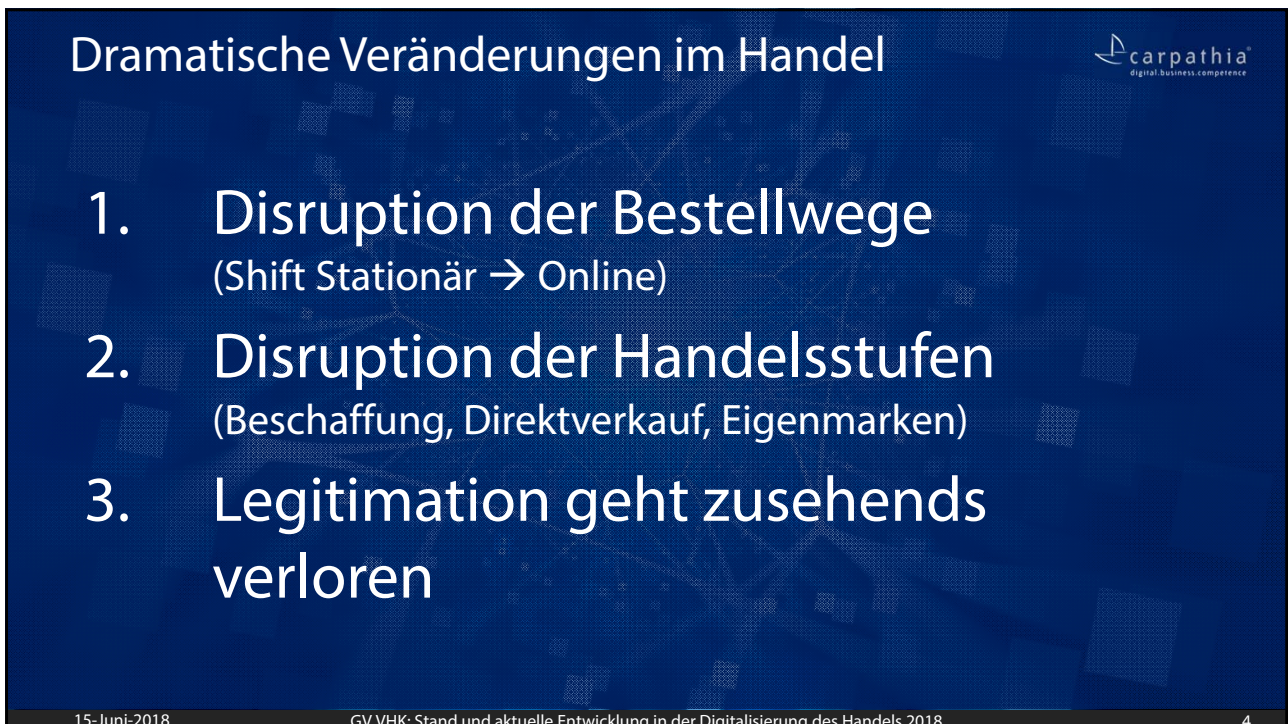
 carpathia®
digital.business.competence


Dramatische Veränderungen im Handel

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

3



 carpathia®
digital.business.competence

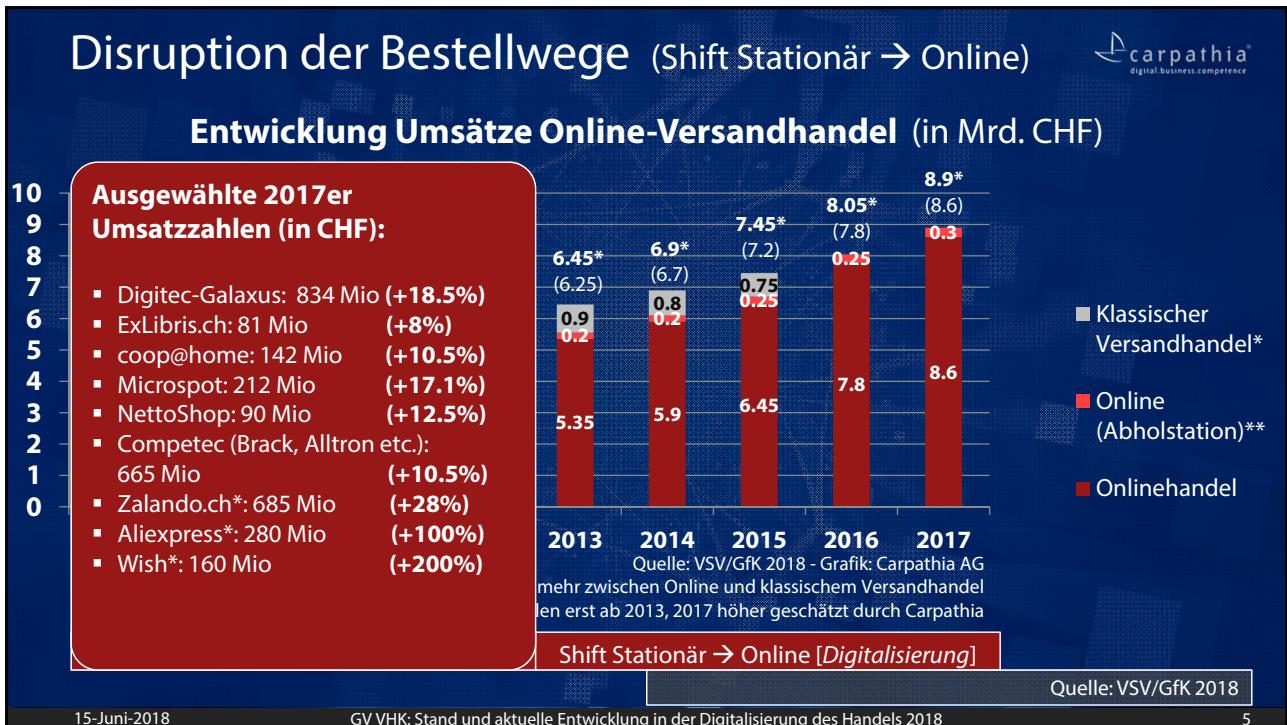
Dramatische Veränderungen im Handel

1. **Disruption der Bestellwege**
(Shift Stationär → Online)
2. **Disruption der Handelsstufen**
(Beschaffung, Direktverkauf, Eigenmarken)
3. **Legitimation geht zusehends verloren**

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

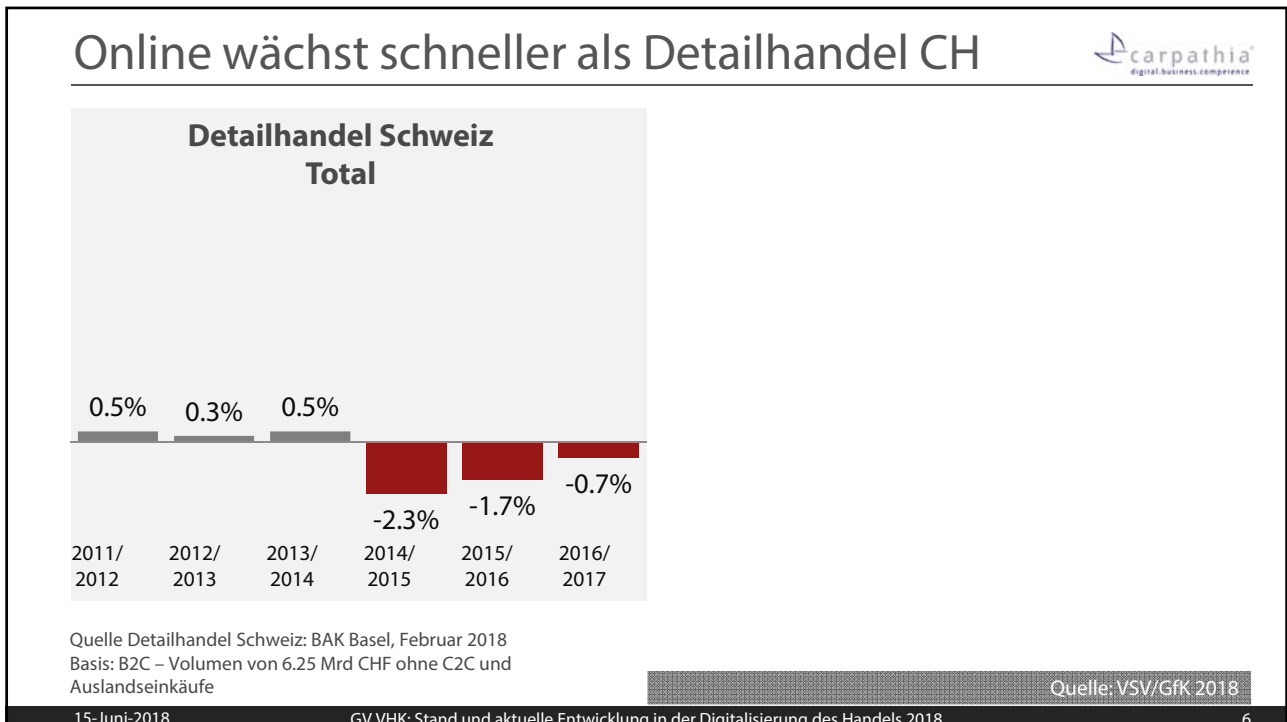
4



15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

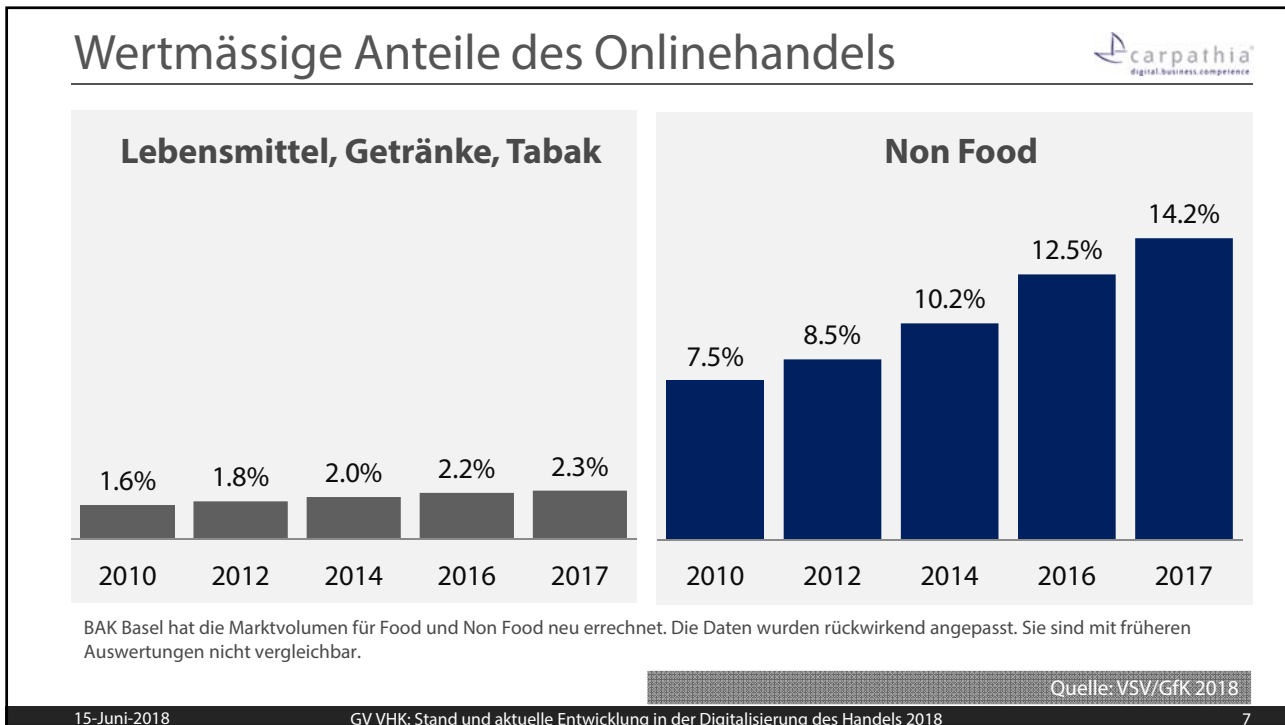
5

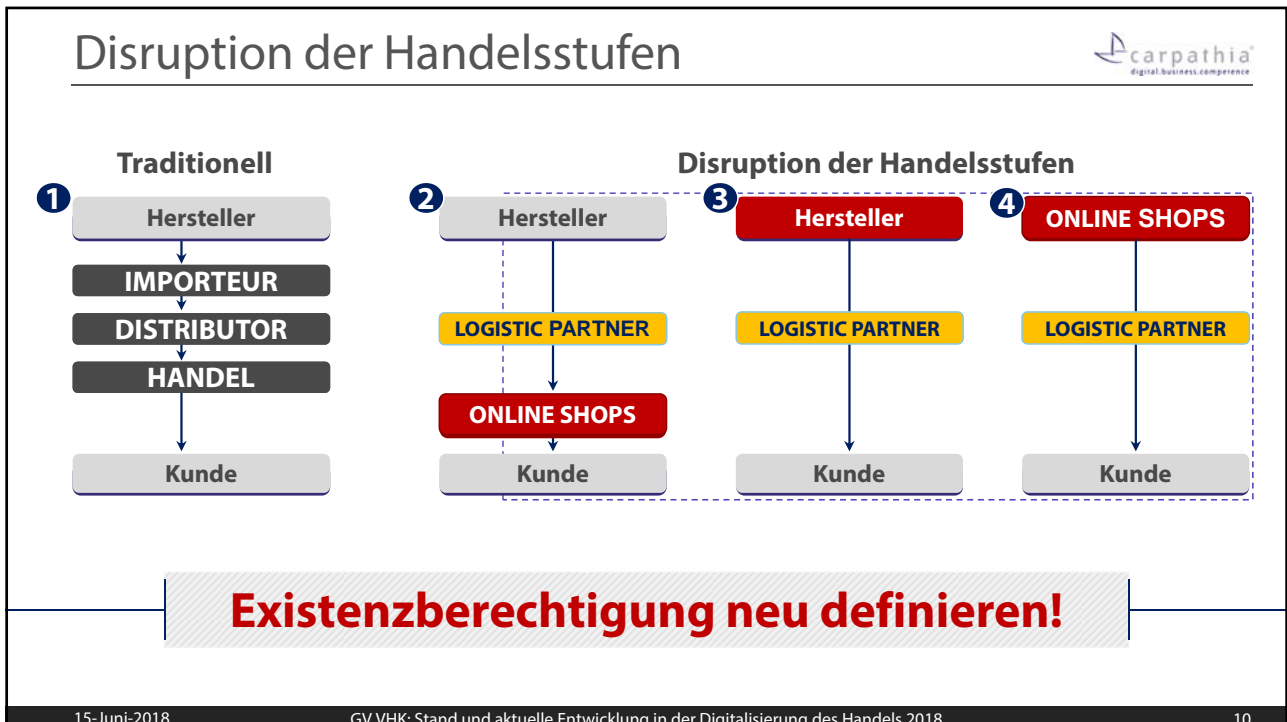
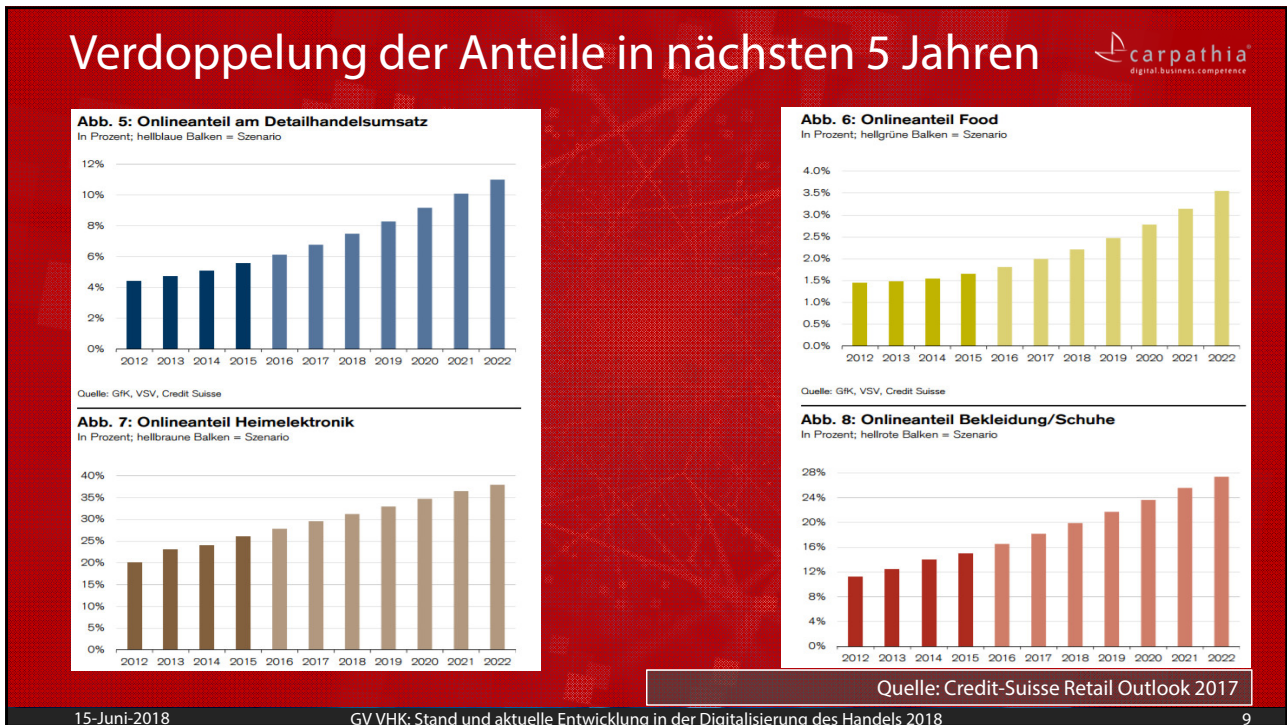


15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

6





Legitimation geht zusehends verloren

Vergleich Amazon vs. Jelmoli

- «House of Brands»
- Sortimente
- Preise
- Öffnungszeiten
- Convenience
- Management Attention

«WARUM» genau soll man noch in den Laden?
Erlebnis? Emotionen?

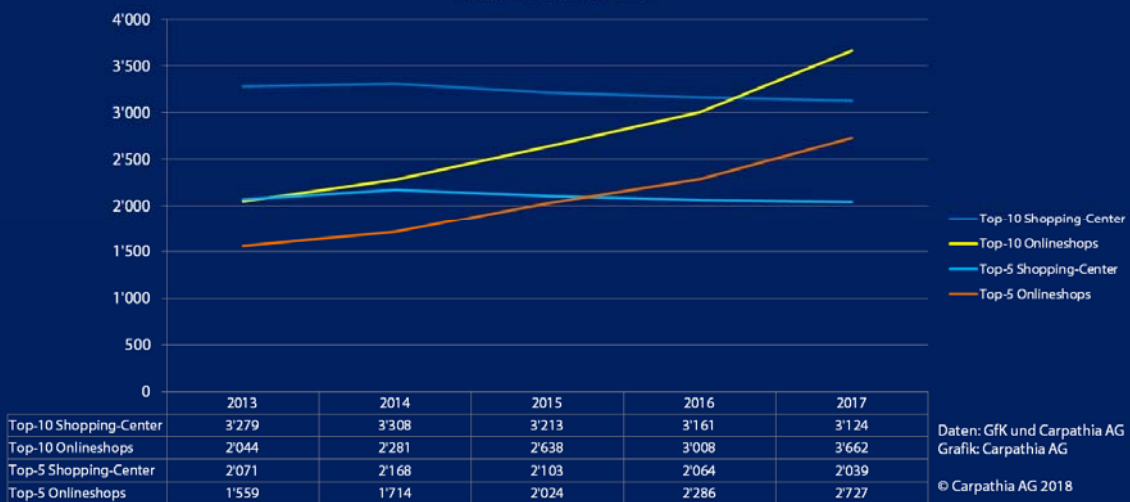
15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

11

Legitimation geht zusehends verloren

Umsätze grösste Schweizer Shopping-Center vs. grösste Onlineshops (Umsätze in Mio CHF)



Quelle: GfK und Carpathia 2017

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

12

Ratlosigkeit:



Erste CH «Dead Mall» wird zur Digital-Hochburg

Drei von vier Stockwerken sollen von der **Lastminute.com**-Gruppe belegt werden; das vierte Obergeschoss soll an externe kleine und mittlere **Unternehmen des Sektors Digital/Hi-Tech** weitervermietet werden. Plan sei es, aus dem einstigen erfolglosen Einkaufszentrum ein «Centro Digitale, also einen **digitalen Pool**, zu machen»

Quelle:
<https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/erste-schweizer-dead-mall-wird-zur-digital-hochburg-1395378>; 3.5.2017

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

13

Ratlosigkeit:



Nächste Dead-Mall steht wohl in Basel

Die Pressebilder des Stückli Center sind zwar schön – selbst sie aber zeigen allesamt ein höchstens nur moderates Kundenaufkommen. ©Pressebild Stückli

12. Oktober 2017, 17:00 Uhr
Aktualisiert am 12. Oktober 2017, 19:03 Uhr

Andreas Schwald

Elend Stückli-Shopping: Der qualvolle Tod einer bizarren Idee

Quelle: barfi.ch 2017

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

14

Ratlosigkeit:

Shopping-Center-Betreiberin zieht die Reissleine

Basler Stücki wird zum Kino

BASEL - Das erst 2009 eröffnete Basler Einkaufszentrum Stücki läuft nicht. Darum zieht die Betreiberin jetzt die Reissleine und ersetzt **zwei Drittel der Verkaufsfläche durch Kinosäle.**

- Ausgerechnet Kinos, also.
- Ausgerechnet an der Grenze zu Weil, wo schon der Kinopalast im Rheincenter steht.

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

15

Euphorie tönt anders

Der letzte Schweizer Shopping-Dinosaurier

Es ist so weit, in Ebikon geht die Mall of Switzerland auf. Warum Shoppingcenter aber künftig kleinere Brötchen backen müssen.



Mit 65'000 Quadratmetern das zweitgrößte Shoppingcenter der Schweiz: Die Mall of Switzerland im luzernischen Ebikon. (Video: Nicolas Fäs)

Artikel zum Thema

Hauptattraktion: Indoor-Surfwelt hat Verzögerung



Quelle: Tages-Anzeiger.ch 2017

15-Juni-2018

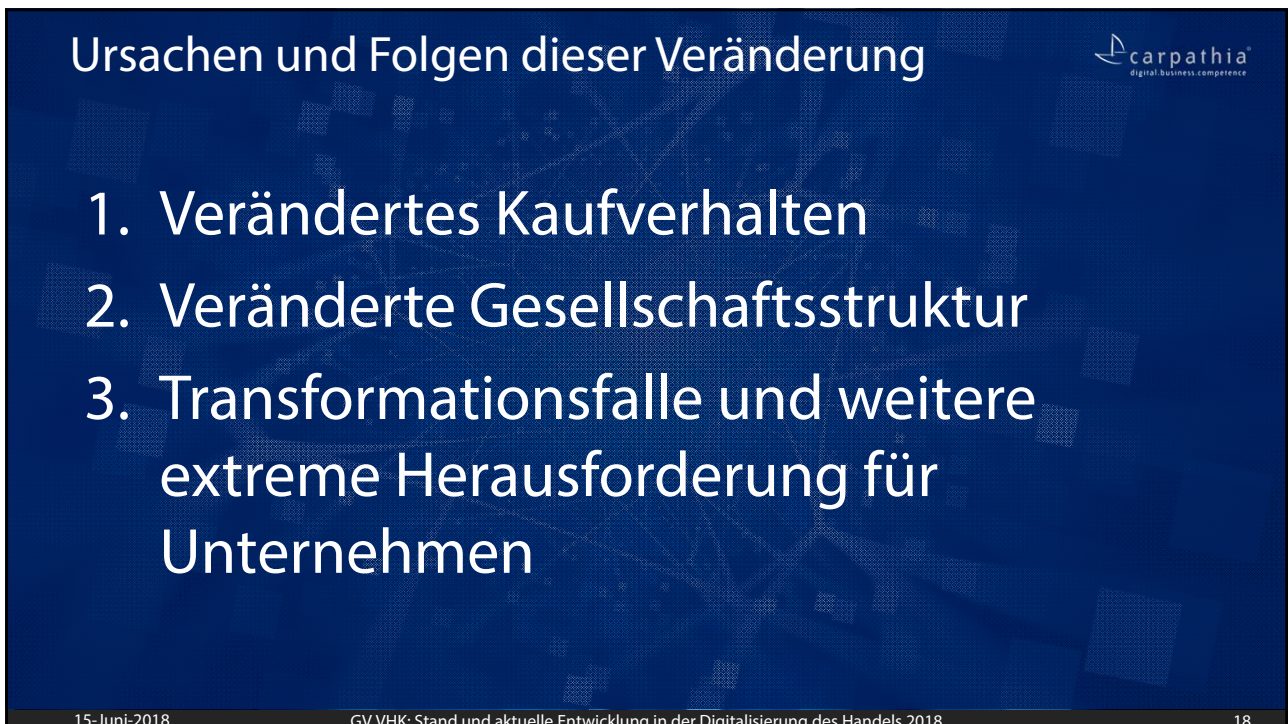
GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

16



Ursachen und Folgen
dieser Veränderung

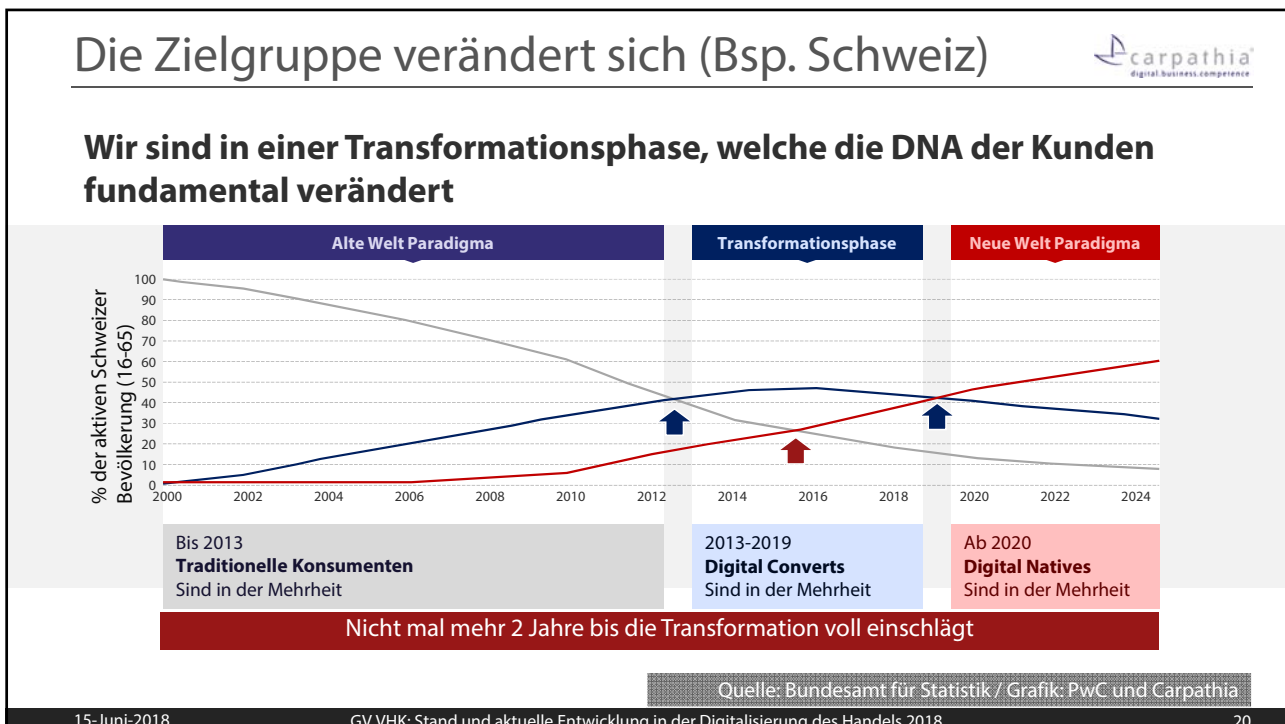
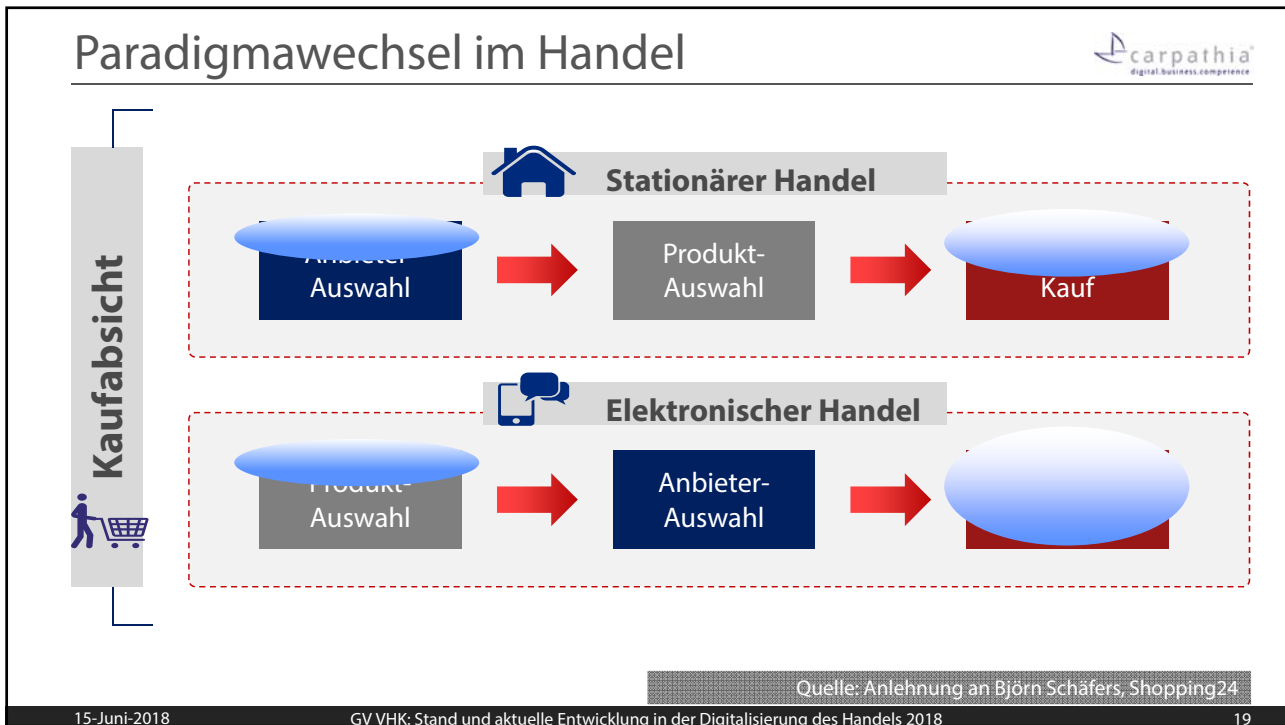
15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 17



Ursachen und Folgen dieser Veränderung

1. Verändertes Kaufverhalten
2. Veränderte Gesellschaftsstruktur
3. Transformationsfälle und weitere extreme Herausforderung für Unternehmen

15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 18

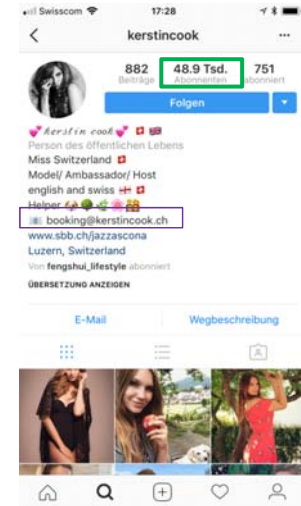


...und ebenso Ihre Ansprache und Kanäle

Bsp. Influencer

Auswahl und mehr:

- <https://ch.likeometer.co/hash-tags/schweiz>
- <https://reachbird.io/>
- <http://ici.unisg.ch/de/neues-monatliches-ranking-kuert-schweizer-top-influencer/>



15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

21

«Transformations-Falle»

Bsp. Globus	Stationär	Online*	Total
In CHF (2017)	CHF 827 Mio	CHF 30 Mio	CHF 857 Mio
In %	96.5%	3.5%	100%

Jeder weiss, die Zukunft liegt dort, wo heute nur minimale Umsätze und kaum Profite erzielt werden.

→ **Shift von operativer Profitmaximierung zu einer «Überlebensstrategie»**

→ **Transformation muss zwingend als Investment in die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells angesehen werden**

*) Schätzung

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

22

Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle

1. Rapide Flächenreduktion
2. Anpassung Geschäftsmodell
(«Bata will nur noch online, Ex Libris wird vom Filialisten zum Pureplayer»)
3. Verkauf an (internationale) Retailer und Online Starke Player
(«Office-World nach Österreich, Musik Hug an musikpunkt.ch»)
4. Konsolidierung
(«Schild und Herrenglobus verschwinden, Coop übernimmt Siroop komplett und führt die Marke mit Microspot zusammen»)

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

23

Machtkonzentration: Umsätze Schweiz 2016



Umsatzverteilung Top-100 Onlineshops Schweiz 2017

Top-100 erzielten 2016 gesamthaft CHF 5'445 Mio Jahresumsatz netto



Quelle: EHI / Statista / Carpathia 2017

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

24

Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle

1. Rapide Flächenreduktion
2. Anpassung Geschäftsmodell
(«Bata will nur noch online, Ex Libris wird vom Filialisten zum Pureplayer»)
3. Verkauf an (internationale) Retailer («Charles Vögele an Oviessa, Office-World nach Österreich, Musik Hug an musikpunkt.ch»)
4. Konsolidierung
(«Schild und Herrenglobus verschwinden»)
5. Geschäftsaufgaben...

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

25

Wer erinnert sich noch...

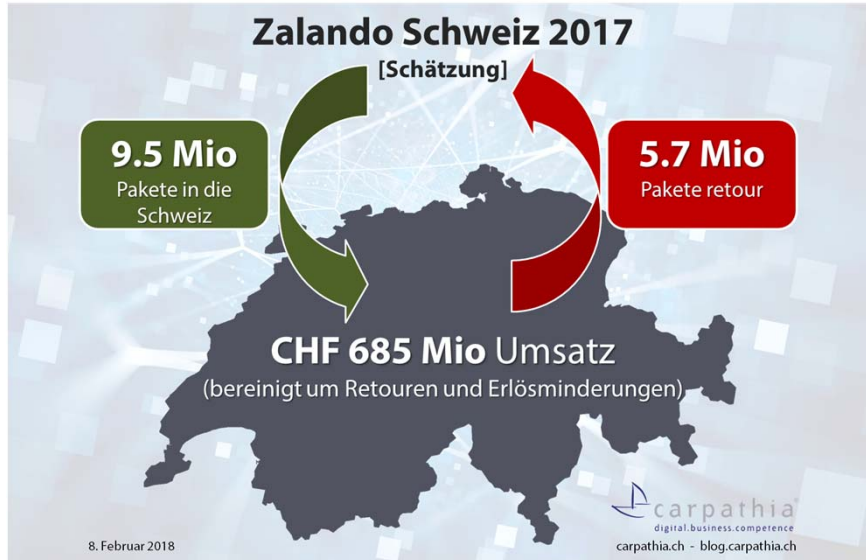


15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

26

...Ursache, der Kunde hat entschieden



Quelle: Carpathia AG 2018

amazon.ch





amazon.ch

Was wir wohl von amazon.ch erwarten «dürfen»

- Eigensortiment mit wenig Einschränkung in der CH verfügbar
- Marktplatz-Sortiment zunehmend ebenfalls verfügbar (zB via FBA)
- «Unsichtbare» Zollformalitäten; Kunde wird wie von einem CH-Shop beliefert
- Schweizer Retouren-Adresse; Kunde wird nicht zum Exporteur
- **Amazon wird zu (einem) dominanten Gatekeeper**

15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 29

Herausforderung: Paketflut aus China





- Täglich kommen 45'000 Pakete in der Schweiz an
- Ca. 95% davon sind falsch deklariert
- Keine Steuern, keine Einhaltung von Vorschriften, keine Zertifikate
- Schweizer Kunden «sourcen» zunehmend direkt in China

Bilder: SRF

15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 30



Das 3 x 3 des Digitalen Handels Schweiz 2018

Die Treiber

1. Wer **Lösungen für Bedürfnisse** und Kompetenz verkauft und nicht bloss Produkte
→ **User Experience Excellence!**
2. Wer **Leadership & Kultur** geprägt von Innovation, Data- und Test-Driven lebt.
3. Wer den Grossteil seiner **Ressourcen** in zukünftig tragfähige Vertriebsmodelle einsetzt mit Lock-In Effekten.

Die Verfolger

1. Wer auf **Me-Too** setzt und aufgrund seiner Strukturen und Möglichkeiten nur mit halber Geschwindigkeit Fahrt aufnehmen kann.
2. Wer Hersteller oder Markenvertreter ist und **kulturelle Kämpfe** intern wie auch mit den Vertriebspartnern austrägt.
3. Wer eine Omni-Channel Strategie fährt und parallel seine **Altlasten** am Leben erhalten muss.

Die Verlierer

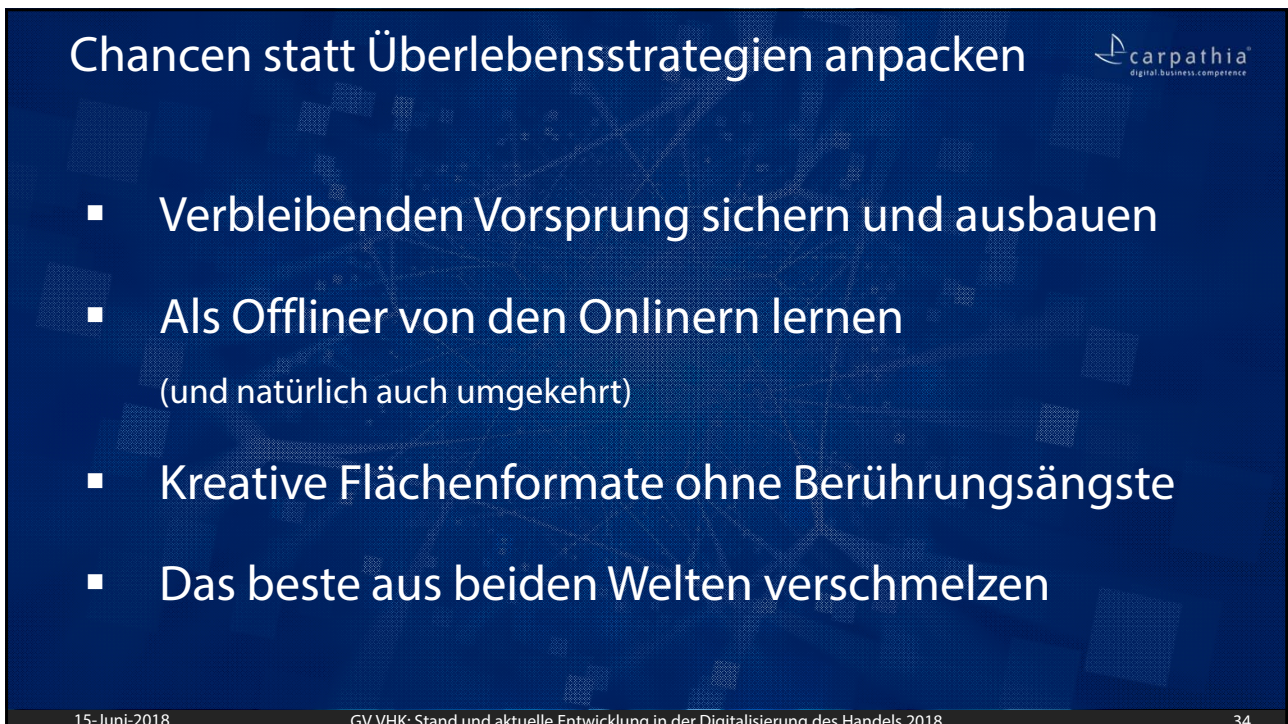
1. Wer online **nur Handels-Produkte verkauft** und weder Preis- noch Service-Vorteile bieten kann.
2. Wer weiterhin denkt, er **«sollte» und nicht «will»** mit aller Konsequenz.
3. Wer in der **2. Liga** spielt, kaum Alleinstellungsmerkmale vorweist, macht sich zum idealen Übernahme-kandidaten für die Wachstums-Treiber («Akquihire»).



carpathia®
digital.business.competence

Chancen die sich bieten

15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 33



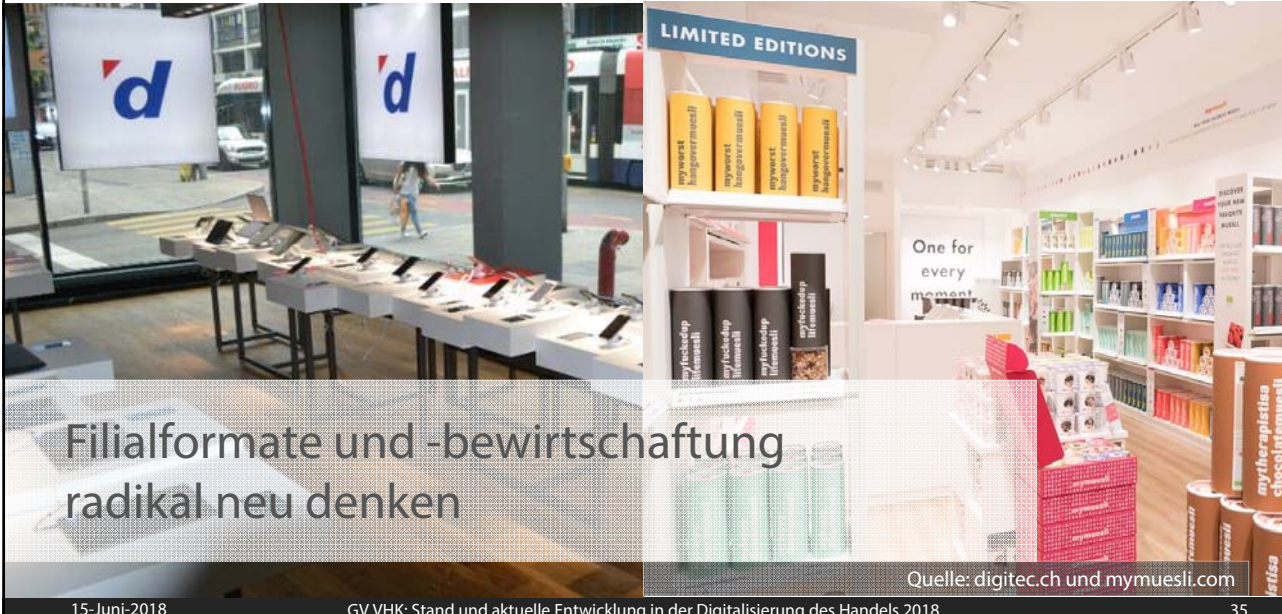
carpathia®
digital.business.competence

Chancen statt Überlebensstrategien anpacken

- Verbleibenden Vorsprung sichern und ausbauen
- Als Offliner von den Onlinern lernen
(und natürlich auch umgekehrt)
- Kreative Flächenformate ohne Berührungängste
- Das beste aus beiden Welten verschmelzen

15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 34

Als Offliner von den Onlinern lernen



Filialformate und -bewirtschaftung
radikal neu denken

Quelle: digitec.ch und mymuesli.com

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

35

Kreative Flächenformate ohne Berührungängste

Christoph Lange,
VP Brand Solutions Zalando:
*«90% der Mode-Artikel liegen
nicht in Lagern, sondern vor Ort
bei stationären Händlern in den
Regalen. Und diese Kapazitäten
will Zalando nun anzapfen, um
noch breiter und noch schneller
liefern zu können.»*



Quelle: Zalando 2017

15-Juni-2018

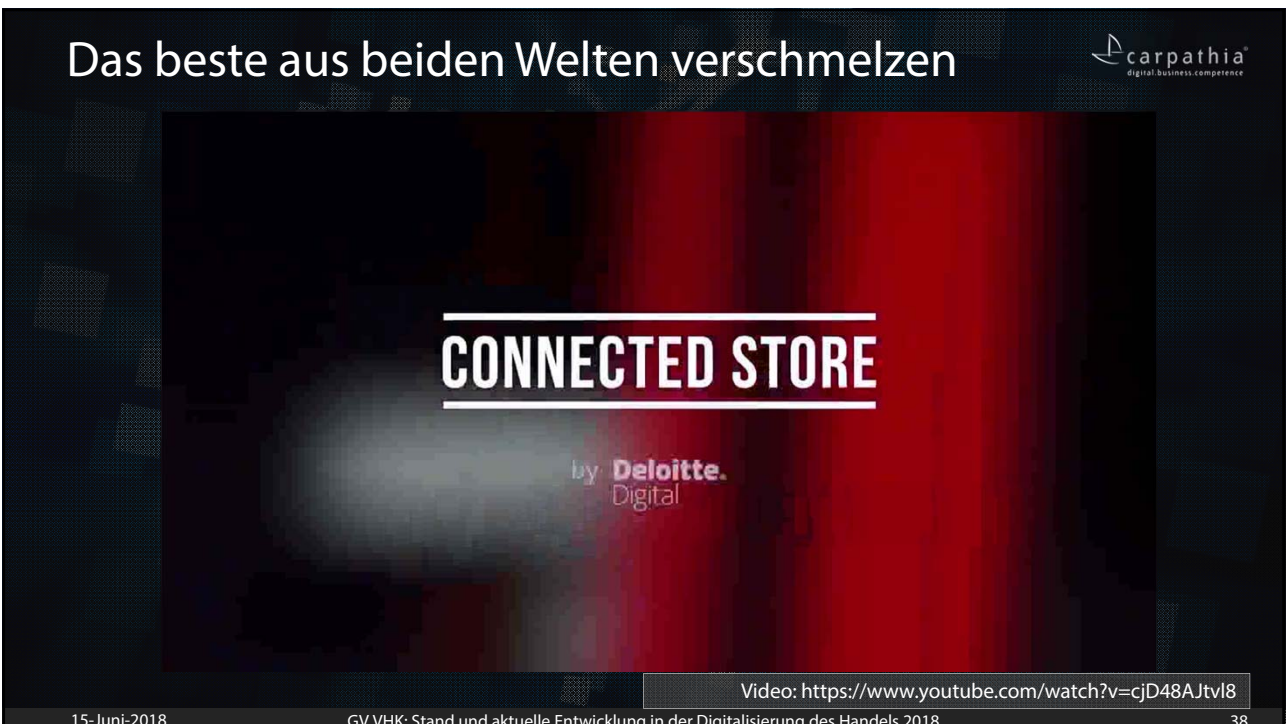
GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

36

Kreative Flächenformate ohne Berührungängste



Das beste aus beiden Welten verschmelzen



Die grösste Herausforderung aktuell ist der...

SPEED

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

39

How to build a Minimum Viable Product

NOT LIKE THIS



LIKE THIS



15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

40

Geschwindigkeit vs. Perfektionismus



In the new world,
it is not the big fish
which eats the
small fish, it's the
fast fish which
eats the **slow fish**

Klaus Schwab
Founder and Executive Chairman
World Economic Forum

Quelle: twitter.com/Davos/status/568455004639629312

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

41

Unternehmensführung in der digitalen Realität



DICK FOSBURY
HIGH JUMP OLYMPIC WINNER

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

42

Diese Inhalte haben wir für Sie bereitgestellt



<https://slideshare.net/carpathia/>

<https://carpathia.ch/know-how/referate/>

Wir sind jederzeit für Sie da

Carpathia AG
Fröhlichstrasse 27
CH-8008 Zürich

+41 44 252 68 88
info@carpathia.ch
www.carpathia.ch
blog.carpathia.ch



 **carpathia**[®]
digital.business.competence

Bleiben Sie mit uns in Kontakt

 Gregor Westerhold
Senior Consultant

 gregor.westerhold@carpathia.ch

 [@g_westerhold](https://twitter.com/g_westerhold)

 [linkedin.com/in/gregor-westerhold](https://www.linkedin.com/in/gregor-westerhold)

15-Juni-2018 GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018 45



 **carpathia**[®]
digital.business.competence

About

e-commerce

Carpathia AG | www.carpathia.ch | blog.carpathia.ch | kontakt@carpathia.ch 15-Juni-2018

Gregor Westerhold



Jahrgang 76 und seit 2002 im Digital Business

Hintergrund

- Betriebsökonom UniZH
- Maschinenmechaniker
- Selbständigkeit von 2002-2010
- E-Business & Dienstleistung mit Filialen
- Release-Management
- **Seit Jan. 2014 bei Carpathia**



• @G_Westerhold



15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

47

carpathia: digital.business.competence



- Gegründet 1999 - **Unabhängig und neutral**
- Unternehmensberatung für **Digital-Business, E-Commerce und digitales Marketing**
- Kernkompetenzen im Bereich Entwicklung von **Strategien, Lösungskonzeption** und weiteren Beratungsfeldern wie die Entwicklung von Geschäftsmodellen und Begleitung bei der **digitalen Transformation**
- Hauptfokus auf elektronische End-to-End Geschäfts- und Transaktionsprozesse für
 - PurePlayer-Modelle
 - Multi-Cross-Channel Händler
 - Direkte und indirekte Vertriebswege
 - **C2C, B2B, B2C → H2H**
 - Mobile- und Couch-Commerce Anbieter
 - Social-Commerce Plattformen uva.

15-Juni-2018

GV VHK: Stand und aktuelle Entwicklung in der Digitalisierung des Handels 2018

48

Wir geniessen das Vertrauen folgender Kunden



Über 3 Mrd. Onlineumsatz