

VISION? MISSION!



Wie Sie die Herausforderungen der Digitalisierung im Großhandel erfolgreich meistern



Leseprobe

Die Digitalisierung setzt den Großhandel von verschiedenen Seiten unter Druck: Hersteller gehen in den Direktvertrieb, Angebot und Nachfrage treffen sich auf Online-Plattformen, Wettbewerber mit Startup-Mentalität drängen den in Markt.

Gleichzeitig eröffnet die digitale Transformation auch Möglichkeiten wie effizientere Vertriebswege und Zugang zu neuen Kundengruppen. Deshalb ist es wichtig, jetzt schnell zu handeln und heute schon den Grundstein für den zukünftigen Erfolg zu legen.

In dieser Leseprobe erfahren Sie, wie die Zukunft des Großhandels aussieht und worauf es jetzt wirklich ankommt. Die wichtigste Nachricht vorneweg: Eine moderne, integrierte Branchensoftware, die alle Prozesse im Unternehmen auf einer einzigen Datenbasis steuert, ist die entscheidende Schlüsseltechnologie.



Sie wollen wissen, wie Sie die Herausforderungen der Digitali- sierung erfolgreich meistern?

In unserem White Paper „Vision? Mission!“ haben wir fünf Erfolgsszenarien für Sie gesammelt, mit denen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft machen. **Sichern Sie sich das White Paper direkt kostenlos unter kumavision.com/white-paper-vision-mission**



5 Erfolgsszenarien, die den Großhandel in die Zukunft führen

Die Digitalisierung bedeutet für den Großhandel eine disruptive Veränderung, wie in kaum einer anderen Branche. Doch dem Großhandel bleibt noch Zeit, um darauf zu reagieren.

1

Die Zeichen der Zeit erkennen

Dem Großhandel stehen durch die Digitalisierung fundamentale Veränderungen ins Haus, die noch vor wenigen Jahren in dieser Wucht kaum jemand erwartet hätte. Die Zeichen der Zeit haben Großhändler auch erkannt und setzen sich daher noch intensiver mit dem Thema E-Commerce auseinander.

2

Vertriebsmethoden an die neue Customer Journey anpassen

Es wird höchste Zeit, sich mit der Frage zu beschäftigen: Was erwarten Einkäufer heute und in naher Zukunft von einem Großhändler? Denn künftig findet die Recherche zu Produkt und Preis online statt, während sich der persönliche Kontakt mit dem Außendienst stark reduziert.

3

Online-Shop nach dem Vorbild aus dem B2C-Segment aufbauen

Der Großhandel muss digitale Kompetenz auf- bzw. ausbauen, will er nicht von den großen Playern und innovativen Start-ups verdrängt werden. Höchste Zeit also, sich damit zu beschäftigen, wie ein B2B-Online-Shop gestaltet werden sollte.

4

Sich durch Services mit Mehrwert behaupten

Um sich vom Wettbewerb abzuheben, genügt es künftig nicht mehr, den günstigsten Preis zu bieten. Über Erfolg oder Misserfolg werden Services mit Mehrwert entscheiden. Ob Vermietung, Pay-per-Use, Predictive Maintenance oder automatisiertes C-Teile-Management: Hier können sich Großhändler vom Wettbewerb abheben und Kunden langfristig an sich binden.

5

Auf eine integrierte ERP-Software setzen

Egal ob Online-Shop, Pay-per-Use, Predictive Maintenance oder automatisierte Prozesse: Der Aufbau digitaler Kompetenz geht nur mit transparenten Daten. Großhändler sollten daher auf eine integrierte Branchenlösung setzen, bei der alle Geschäftsprozesse in einer Software abgewickelt werden.

Und nicht vergessen: Wichtig ist, jetzt schnell zu handeln und die technischen Grundlagen für die digitale Transformation zu schaffen. Dann haben Sie eine realistische Chance, sich auch langfristig zu behaupten.

- ✓ **Kontinuität: 25 Jahre ERP- und CRM-Erfahrung**
- ✓ **Best Practice: Erfahrung aus 1.700+ Projekten**
- ✓ **Kompetenz: 750 Mitarbeiter**
- ✓ **Nähe: Zahlreiche Standorte in D-A-CH und IT**
- ✓ **Innovationskraft: Zahlreiche Auszeichnungen**
- ✓ **Zukunftssicher: Top 3 Microsoft Gold-Partner**



KUMAVISION AG

Tel. +49 7544 966-200
kontakt@kumavision.com
www.kumavision.com