



Das Geschäftsmodell Omnichannel

Das neue Gleichgewicht zwischen online und offline

Stirbt der Einzelhandel?

Warren Buffett just confirmed the death of retail as we know it

Hayley Peterson, Business Insider   
© 8.05.2017, 17:14  2,077

The Continuing Death of Retail

JANUARY 9, 2017 BY THE MAD HEDGE FUND TRADER

The slow death of the retail industry hammered the jobs report

- The biggest drop in jobs in March came in the retail sector, which lost 30,000 positions.
- Over the last six months, the hardest-hit segment of the retail sector for job loss has been department stores.

John W. Schoen | @johnwschoen
Friday, 7 Apr 2017 | 12:37 PM ET

Stirbt der Einzelhandel?



Stirbt der Einzelhandel?



Stirbt der Einzelhandel?



Stirbt der Einzelhandel?

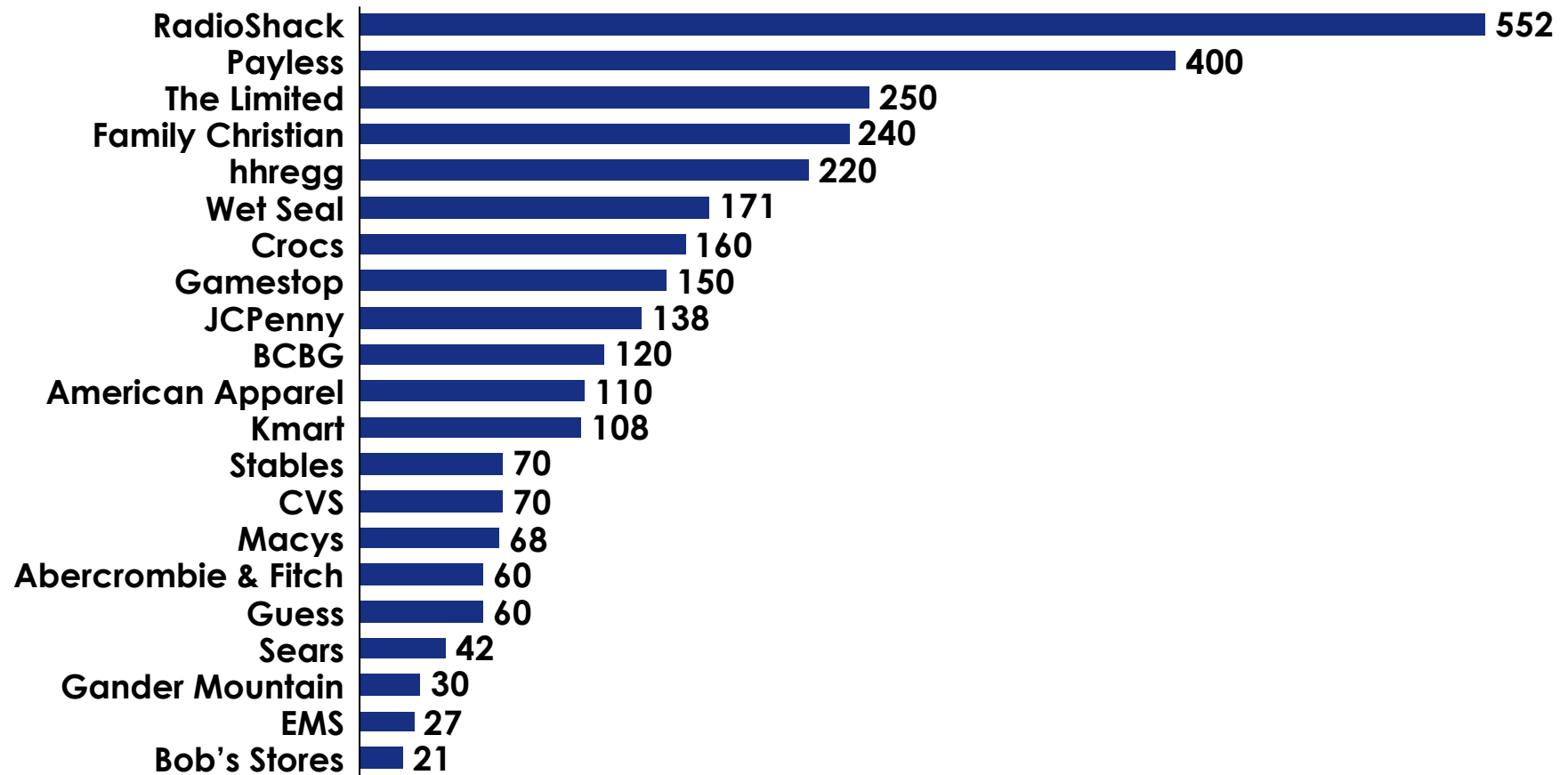


Stirbt der Einzelhandel?



Stirbt der Einzelhandel?

Store Schließungen im Frühjahr 2017



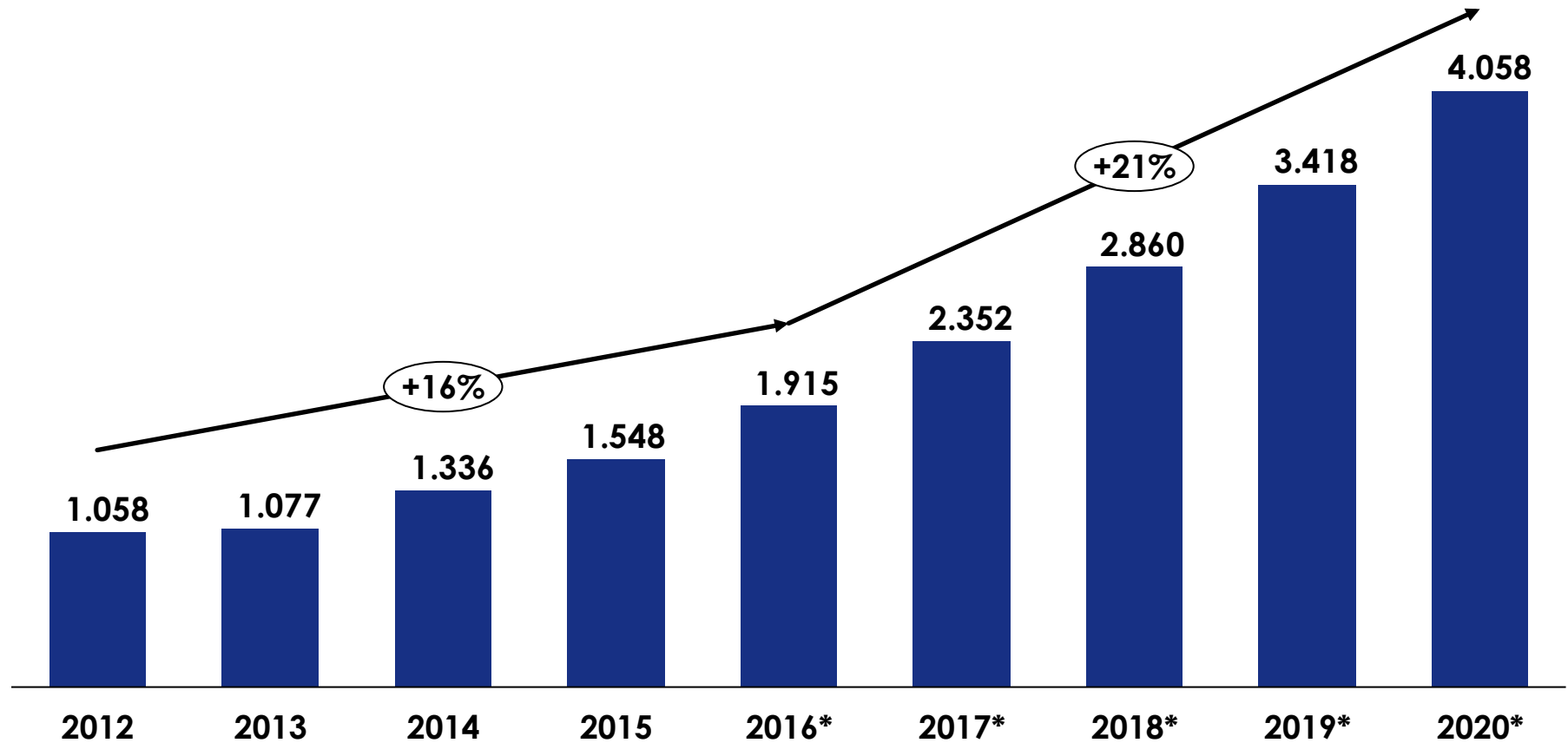
Stirbt der Einzelhandel?



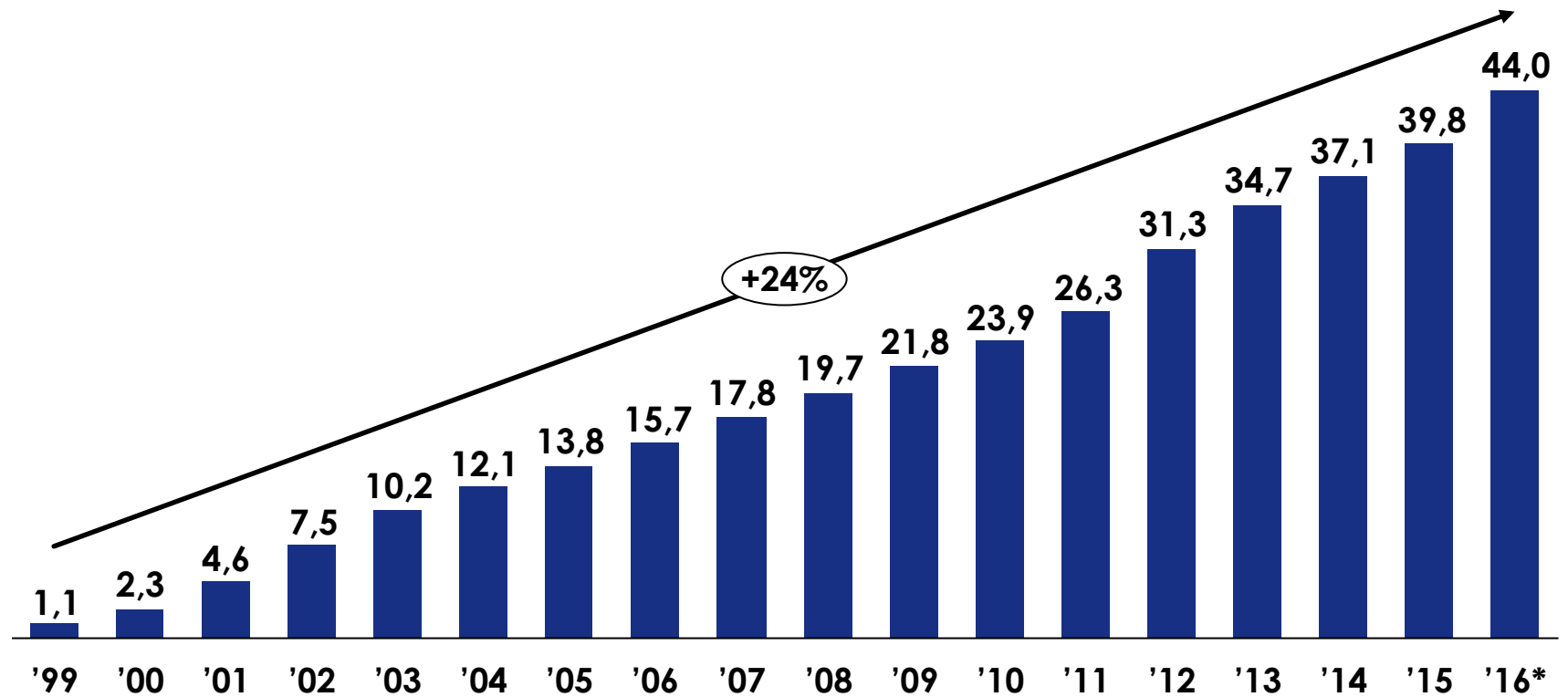
Online vs. Offline



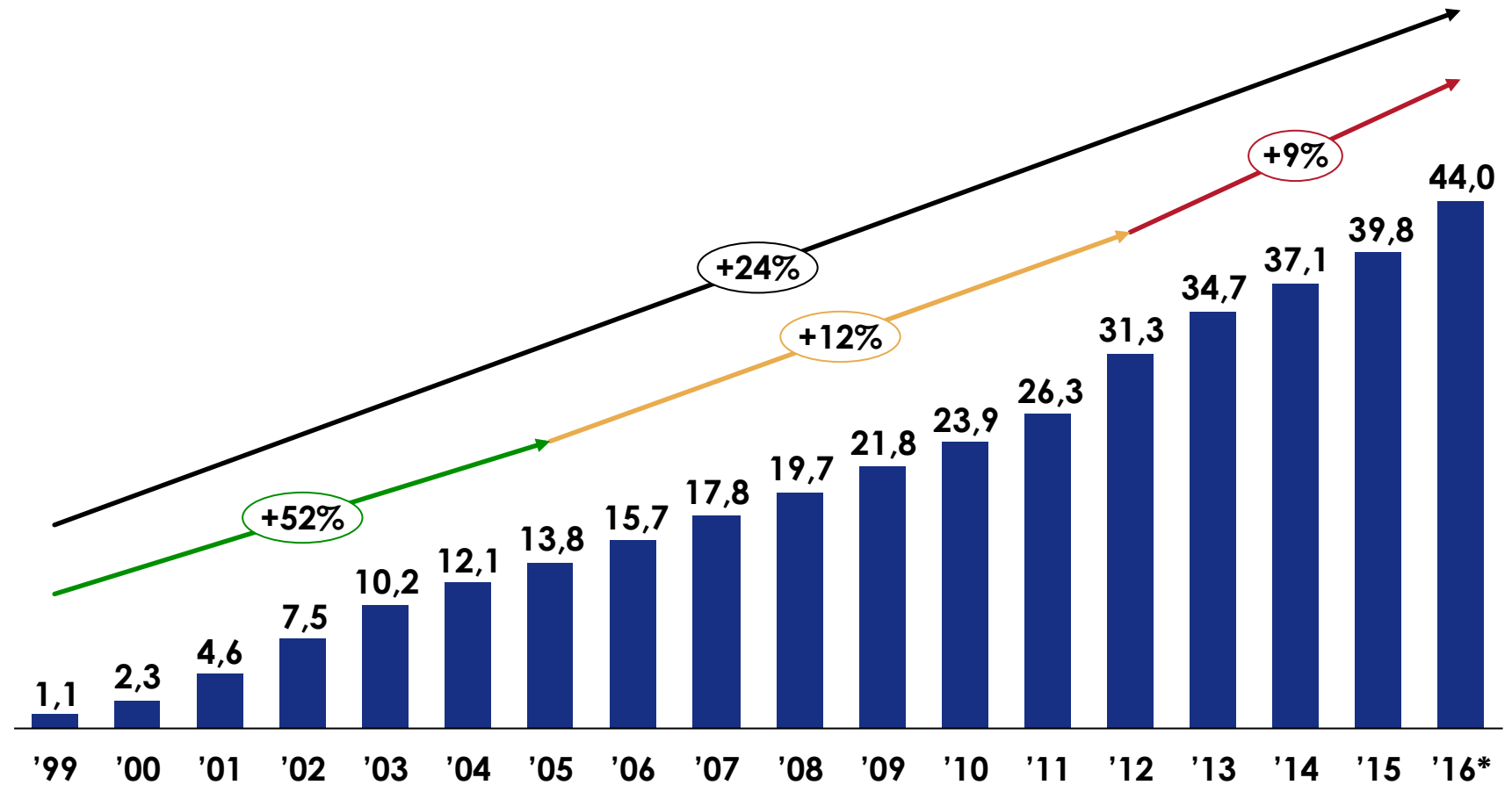
E-Commerce-Umsatz im Einzelhandel weltweit in den Jahren 2012 bis 2015 sowie eine Prognose bis 2020 (in Milliarden US-Dollar)



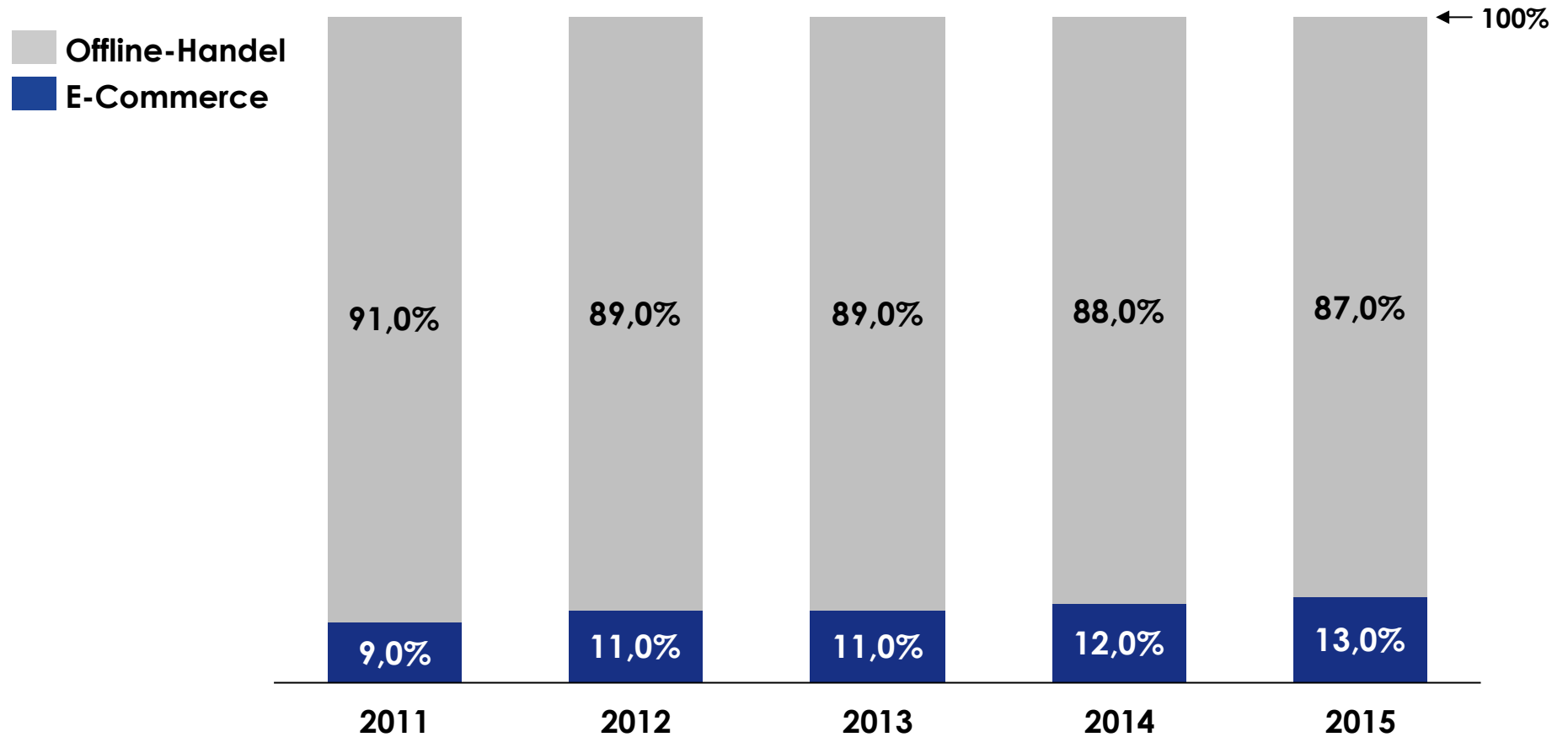
Umsatz durch E-Commerce (B2C) in Deutschland in den Jahren 1999 bis 2015 sowie eine Prognose für 2016 (in Milliarden Euro)



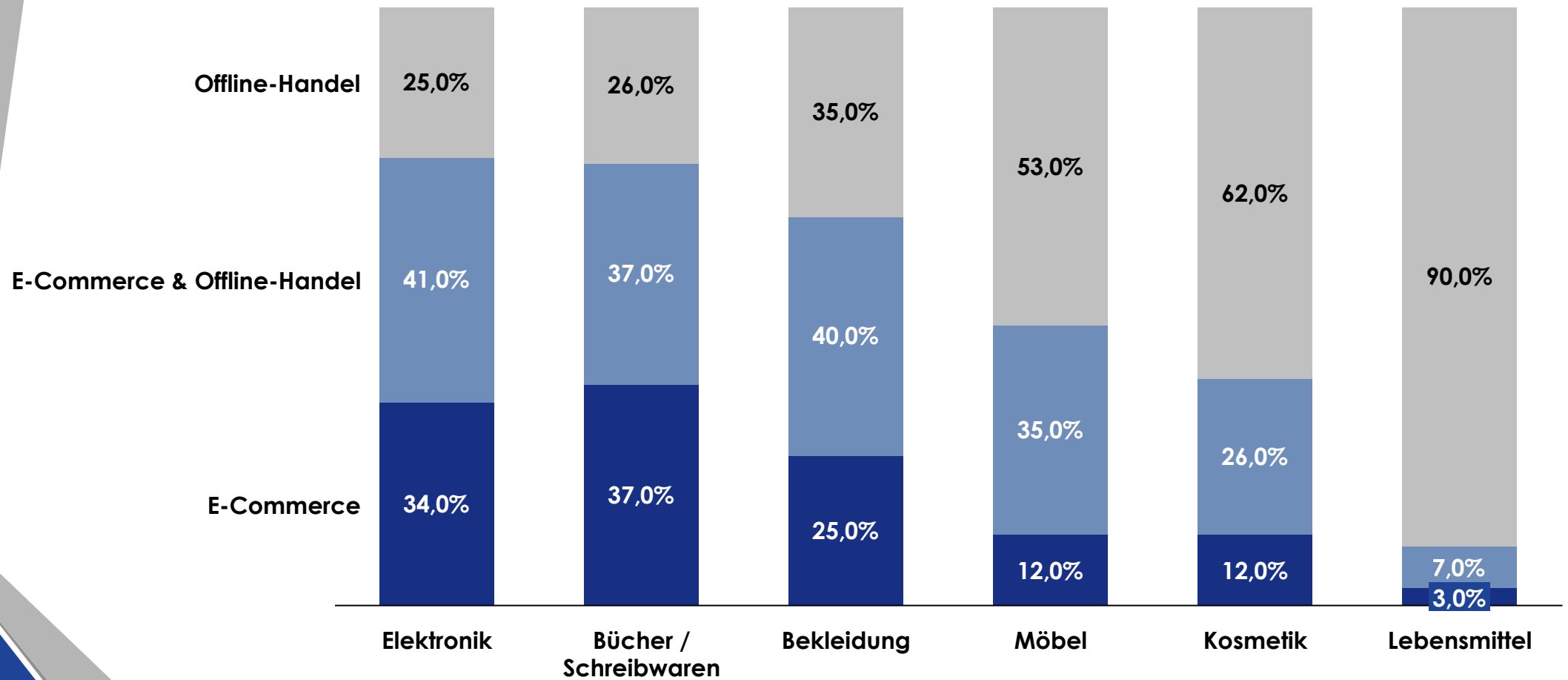
Umsatz durch E-Commerce (B2C) in Deutschland in den Jahren 1999 bis 2015 sowie eine Prognose für 2016 (in Milliarden Euro)



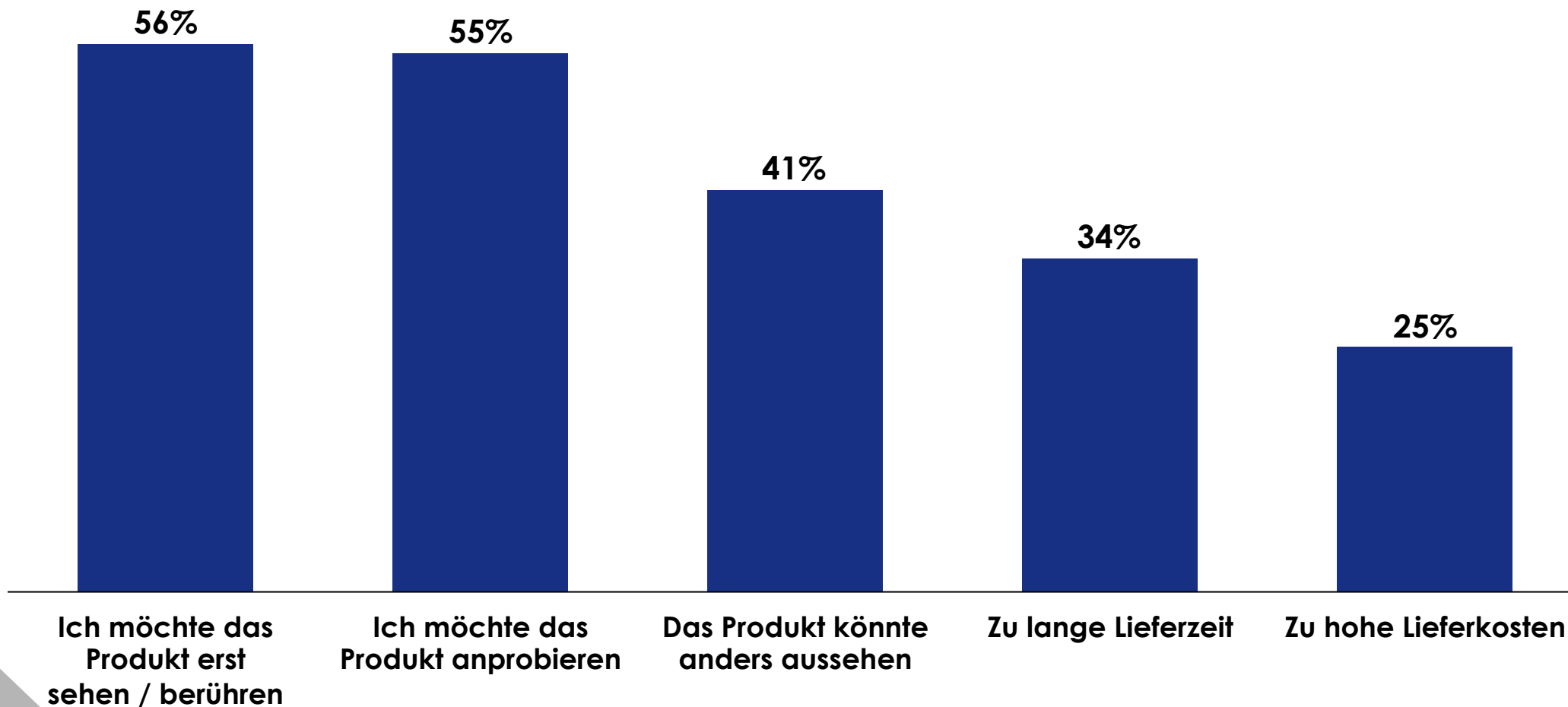
Der Einzelhandel stirbt längst nicht: Dennoch steigt der e-Commerce Anteil kontinuierlich



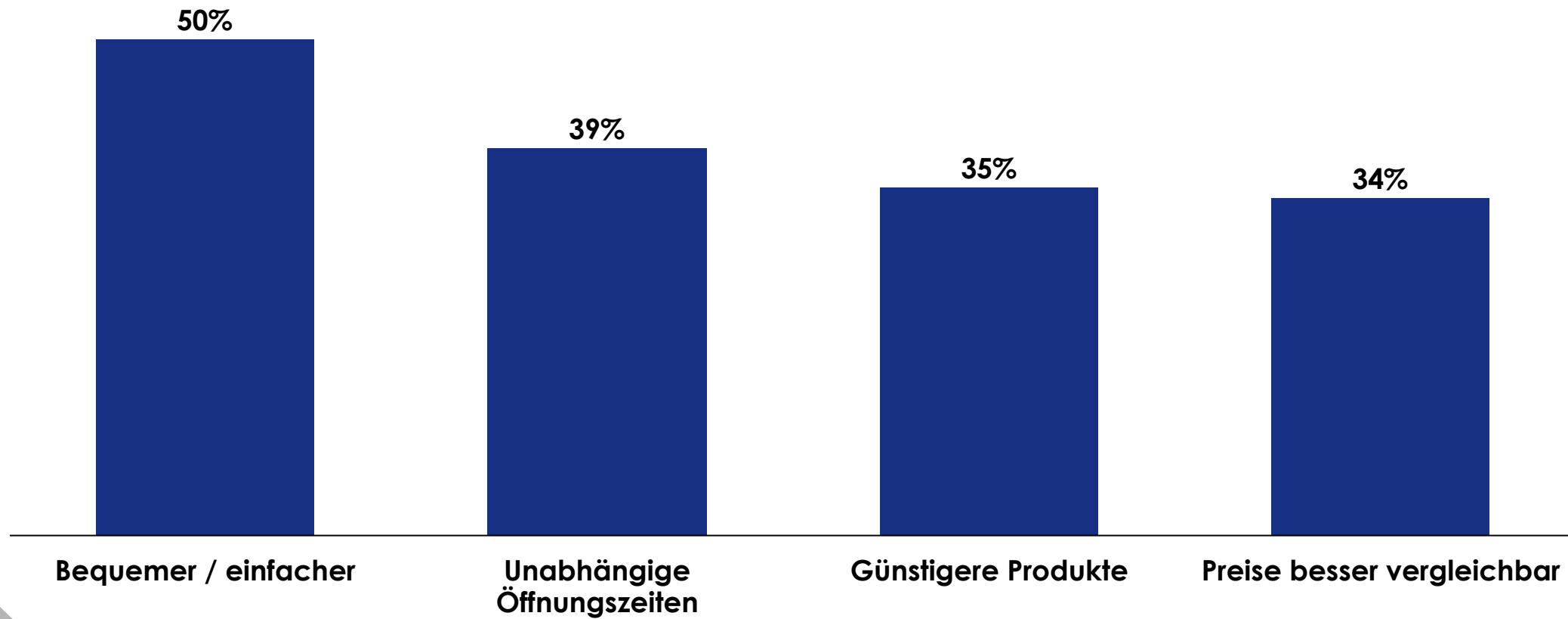
Cross-Channel-Einkäufe sind beliebt – vor allem im Bereich Elektronik



Vorteil Offline-Handel: Produkte nicht sehen zu können, hält viele vom Online-Einkauf ab



Vorteil Online Handel



Amazon beeinflusst das Kaufverhalten erheblich – auch in Deutschland



Amazon

- Gestartet mit dem Online Verkauf von Büchern
- Ausweitung auf CDs und DVDs, gefolgt von Spielzeug und Elektronik
- Laufende Ausweitung des Sortiments
- Heute über 360 Millionen Produkte im Angebot
- Ausweitung des Geschäfts in unterschiedlichste Richtungen wie Streaming, LEH, Cloud Services etc.

- 1994 von Jeff Bezos gegründet
- \$136 Milliarden Umsatz in 2016 (2014: 107 Mrd.)
- 65 Millionen Prime Kunden (USA)
- 340.000 + Angestellte
- 300 Millionen aktive User Accounts



Amazon Credo

- Offer everything → Selection
- Get it cheaper → Price
- Make it more easily available → Availability

Konsequenzen

- **Weitere Filialschließungen**
 - Ketten
 - Marken
 - Vertikale Anbieter
- **Handelsimmobilien und Fonds verlieren**
- **Pure Offline Player verschwinden**
- **Pure Online Player werden schwächer**

Neue Macht der Kunden

- **Vollkommene Transparenz**
- **Bewertungen**
- **Social Media**
- **Shitstorms**

Der Preis dafür?

Persönliche Daten

Die neuen Multichannel Händler

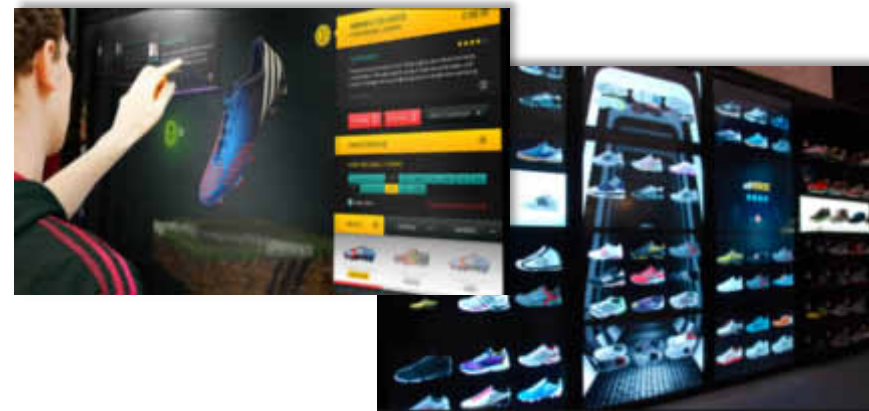
Das Beste aus beiden Welten

- **Kunde im Mittelpunkt**
- **Nahtlose Integration aller Kanäle**
- **Volle Marken- und Preiskontrolle in allen Kanälen**
- **Online Daten und Bequemlichkeit auch Offline**
- **Produkt-Feeling online bringen**
- **Mitarbeiterfeeling online bringen**
- **Alles-zu-einem-Preis-immer-verfügbar-auf-alen-Kanälen**

Erste Schritte Offline Player

Beispiel Adidas

“The wall brings the huge amount of information usually available on the Internet into the physical retail store”



Schlanke Produktauswahl im Store breites digitales Angebot:

- Interaktiver Touchscreen
- **8.000 virtuelle Modelle** mit einer Vielzahl an **Zusatzinformationen**
- **95%** der Modellvarianten sind **nur digital** verfügbar
- **Zu jedem Schuh** bietet Adidas **eine Geschichte**

Erste Schritte Offline Player

Beispiel Tesco

*"The heart of the retail experience will remain as it is,
but we are trying to enhance the experience"*



- Kleidung kann **abgeholt** oder **nach Hause geliefert** werden
- Auch im **Store nicht verfügbare Produkte** können **anprobiert** und bestellt werden
- **Barcodes** können für **Produktbewertung** verwendet werden

- **Augmented Reality Spiegel** für Erwachsene und Kinder zum **probetragen der Kleidung** sowie **Digitale Mannequins**



Erste Schritte Offline Player

Beispiel Karstadt / Signa

Investor René Benko kauft größten Internet-Fahrrad-Händler

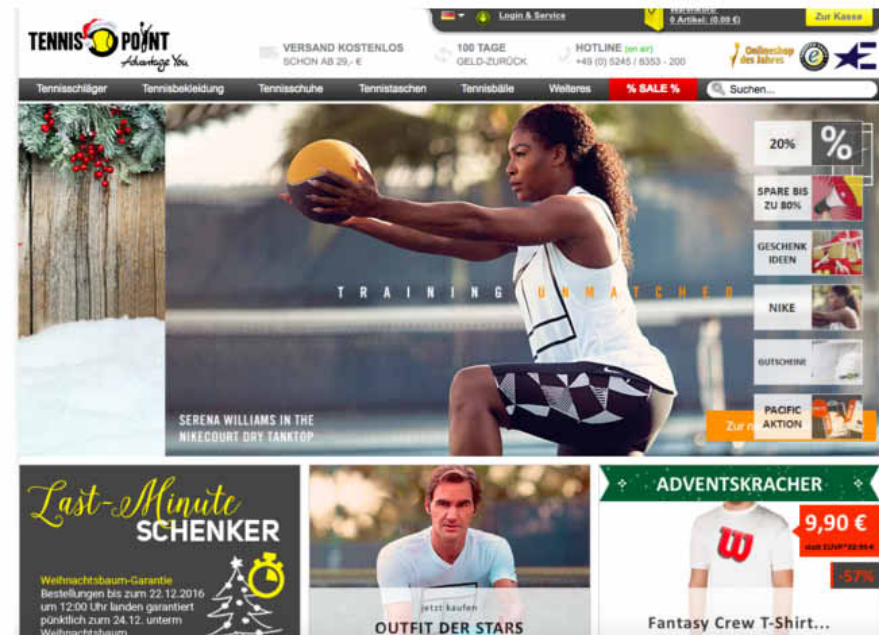


Foto: Kurier

Probikeshop baut auf Bike-Enthusiasten

Seine Signa Sports Group übernimmt mit ihrer Tochter internetstores den Online-Händler Probikeshop. Im Full-Bike-Bereich entsteht einer der größten Online-Händler der Welt.

KARSTADT



Nach Outfitter, Dress-for-less und Fahrrad.de übernimmt die Karstadt-Mutter Signa Retail jetzt auch den Online-Fachhändler Tennis Point. Es ist der vierte Ankauf eines Online Händlers im Jahr 2016.

Erste Schritte Online Player

Beispiel Amazon

- Erste Brick & Mortar Eröffnung 2015 – Bestellung im Store und Wahlweise Abholung oder Lieferung nachhause
- Amazon Books Expansion geplant (300-400 Stores lt. New York Times)
- In-Store Angebot aufgrund der regionalen User Daten zusammengestellt
- Ziel ist es die Customer Experience zu erhöhen und gleichzeitig die Lieferkosten zu reduzieren



**Kassenloses Supermarkt-
konzept „Amazon go“**

Derzeit 1 Test-Store in
Seattle



Cash E-Commerce Conference

Amazon Showroom- Store

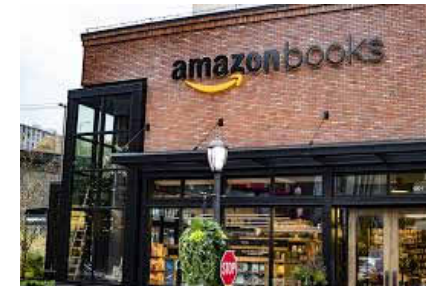
Digitale Gadgets sowie
Bestellung / Abholung von
Produkten im Store



17.05.2017

**„Amazon books“
Store**

Derzeit 3 Stores in den
USA, 5 weitere bereits
Bestätigt



Dr. Martin Zieger

Erste Schritte Online Player

Beispiel Alibaba

TECHNOLOGY NEWS | Tue Aug 11, 2015 | 8:13am EDT

Alibaba to invest \$4.6 billion in China electronics retailer Suning

Alibaba Takes Big Step Offline With \$2.6 Billion Intime Deal

Bloomberg News

January 10, 2017, 12:15 AM GMT+1 Updated on January 10, 2017, 6:04 AM GMT+1

Alibaba buys 32% stake in grocery chain Sanjiang

China Daily | Updated: 2016-11-22 07:33



Wer überlebt...

Offline

- **Multichannel Marken mit Preiskontrolle**
- **A-Lagen im Handel**
- **Top Shopping Center mit Entertainment**
- **Erlebniseinkauf jeder Art**

Online

- **Händler mit Offline-Präsenz**
- **Offline Erlebnis auch Online spürbar**

Das neue Gleichgewicht

- **Der Kunde steht im Mittelpunkt**
- **Online und Offline verschmelzen**
- **Nur mehr A-Lagen und Entertainmentcenter**
- **Beschaffung erfolgt automatisch (Amazon Dash, Alexa)**
- **Einkauf mit voller Datentransparenz**
- **Persönliches und haptisches Erlebnis**

Das neue Gleichgewicht

**Der Einkauf wird zum echten Erlebnis auf allen
Kanälen**