



Mittelstand 4.0-Agentur Handel

Stand: 12 | 2017



Die Agentur in Kürze

Die Mittelstand 4.0-Agentur Handel liefert Praxiswissen für den Handel im digitalen Zeitalter. Anhand beispielhafter Prozesse und gemeinsam mit Praxispartnern zeigt sie auf, welche Chancen und Herausforderungen die Digitalisierung der Handelswelt für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit sich bringt und wie diese genutzt und bewältigt werden können.

Dafür stellt die Mittelstand 4.0-Agentur Handel kostenfreie Publikationen bereit und konzipiert praxisorientierte Weiterbildungs- und Informationsformate für Mittelstand 4.0-Kompetenzzentren, Industrie- und Handelskammern, Verbände und weitere Multiplikatoren, die KMU rund um Fragen des digitalen Handels betreuen.

Schwerpunkte der Agentur

Produktionsverbindungshandel/B2B-Commerce

Besonders im Produktionsverbindungshandel (PVH) fällt es KMU schwer, sich auf Veränderungen im Kontext der Digitalisierung einzustellen. Geschäftskunden erwarten neben professionellen Einkaufsprozessen inzwischen auch Services und Angebote, die sie aus dem privaten Umfeld kennen. PVH-Unternehmen stehen vor Fragen wie:

- Wie gehe ich Digitalisierungsprojekte zielführend an? Wo fange ich an und worauf muss ich achten?
- Wie präsentiere ich mein Unternehmen professionell im Internet?
- Ist die Platzierung meines Unternehmens auf einem Online-Marktplatz sinnvoll? Wenn ja, bei welchem?
- Wie setze ich einen Online-Shop auf und welches ist das passende Shop-System?

Um Fragestellungen wie diese praxisnah adressieren zu können, begleitet die Agentur die Papier LIEBL GmbH (Regensburg) bei der Umsetzung eines B2B-Shop-Projekts sowie den dabei nötigen unternehmensinternen und -externen Prozessanpassungen. Zudem hat die Agentur zusammen mit World-of-edv (Neuötting) ein eigenes mobiles Shop-System, unter anderem mit einer physischen Kasse, einem Handscanner, Warenwirtschaftsprogramm und Online-Shop, eingerichtet, so dass Multiplikatoren selbst die durchgängigen Beschaffungs- und Verkaufsprozesse bei einem Multiknalhändler testen können.

Innovative Technologien am Point of Sale

Das Konsumentenverhalten hat sich durch neue technologische Möglichkeiten immens gewandelt. Konsumenten haben heute Erwartungen an das Einkaufserlebnis im stationären Geschäft, die deutlich durch Online-Erfahrungen geprägt sind: Ein umfangreiches Sortiment, tiefgreifende Informationen sowie eine einfache und bequeme Produktauswahl gehören aus Konsumentensicht mittlerweile zum geforderten Repertoire eines jeden Händlers. Eine Möglichkeit, um den hohen Anforderungen der „digitalen Kundschaft“ begegnen zu können, bietet der Einsatz von digitalen Technologien an der stationären Verkaufsstelle, dem sogenannten Point of Sale (PoS). Das stellt KMU unter anderem vor folgende Fragen:

- Lohnt sich der Einsatz digitaler Technologien im Ladengeschäft auch für mich?
- Welche Vorteile und Herausforderungen bieten die verschiedenen Technologien bzw. Medien und welche eignen sich für mein Unternehmen?
- Was muss ich tun, damit die digitalen Angebote von meinen Kunden und Mitarbeitern erfolgreich genutzt werden?

Die Agentur hat mit dem Praxispartner Knauber Innovation Store verschiedene Technologien, wie ein virtuelles Shopping Shelf und Tablets zur Unterstützung des Verkaufs- und Beratungsprozesses, getestet sowie Mitarbeiter und Kunden vor Ort dazu befragt. Daraus

ergeben sich Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen, die Händlern bei der Entwicklung ihrer stationären Geschäfte Hilfestellung geben können.

Digitale Arbeitsprozesse im E-Finance

Die möglichst durchgehend digitale Verarbeitung von Bestellungen, Rechnungen, Zahlungen, Finanz- und Liquiditätsmanagement bietet KMU verschiedene Chancen. Hersteller, Händler, Konsumenten und staatliche Institutionen, wie Finanzämter, erhoffen sich mehr Transparenz und Effizienzvorteile in den Finanzprozessen. Oft spielt neben der Kostenreduktion insbesondere die Verbesserung des Liquiditätsmanagements eine zentrale Rolle. Leitfragen in diesem Zusammenhang sind:

- Wie wickle ich meine Finanzprozesse im Backoffice optimal ab?
- Wie kann ich in Echtzeit verfügbare Daten für das Liquiditätsmanagement nutzen?

Unter anderem durch die Begleitung eines Medienhauses (Regensburg) bei der Digitalisierung ihrer Rechnungsprozesse können diese und weitere Fragen praxisorientiert beantwortet werden. Ziel der Agentur Handel ist, das Themenfeld E-Finance insbesondere im PVH-Kontext so aufzubereiten, dass KMU effiziente Gestaltungsmöglichkeiten der Finanzprozesse aufgezeigt werden.

Unterstützungsangebote der Agentur

Informationsmaterialien - Praxisgerechtes Wissen für KMU

Zu den Themenschwerpunkten erarbeitet die Agentur Leitfäden, Broschüren, Checklisten, Online-Ratgeber und weitere Informationsmaterialien, die Fragestellungen von kleinen und mittleren Unternehmen in diesen Bereichen praxisnah adressieren. Mit konkreten Tipps

Ansprechpartner



Dr. Georg Wittmann
ibi research
Galgenbergstr. 25
93053 Regensburg
E-Mail: Georg.Wittmann@ibi.de



Mailin Schmelter
IFH Köln
Dürener Str. 401 b
50858 Köln
E-Mail: m.schmelter@ifhkoeln.de

www.handel-mittelstand.digital

und Tricks sowie Beispielen aus der Praxis sollen diese angeregt werden, eigene Digitalisierungsvorhaben anzugehen. Die Materialien stehen auch Multiplikatoren für deren Austausch mit den Unternehmen zur Verfügung.

Workshops - Schulungskonzepte für Multiplikatoren

Für Mittelstand 4.0-Kompetenzzentren, Industrie- und Handelskammern, Verbände und weitere Multiplikatoren, die kleine und mittlere Unternehmen in Fragen des digitalen Handels betreuen, bietet die Agentur Qualifizierungs- und Transferformate an, wie Train-the-Trainer-Workshops. Die Teilnehmer werden dort für den konkreten sowie aktuellen Informationsbedarf der Unternehmen sensibilisiert und erhalten anwendungsorientierte Informationsmaterialien für den Austausch mit den Unternehmen. Es werden zudem mögliche Vorgehensweisen anhand konkreter Unternehmensbeispiele aufgezeigt und praxisnahe Problemstellungen praxiserprobten Lösungen gegenübergestellt. So wird ein passgenauer Wissenstransfer der gewonnenen Erkenntnisse und erarbeiteten Materialien in die Unternehmen sichergestellt.

Projektpartner

- ibi research an der Universität Regensburg GmbH
- IFH Institut für Handelsforschung GmbH (IFH Köln)

Projektlaufzeit: 01.10.2015 – 30.09.2018

Förderinitiative Mittelstand 4.0

Die Mittelstand 4.0-Agentur Handel gehört zu Mittelstand-Digital. Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Regionale Kompetenzzentren helfen vor Ort dem kleinen Einzelhändler genauso wie dem größeren Produktionsbetrieb mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Netzwerken zum Erfahrungsaustausch und praktischen Beispielen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenlose Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital. Weitere Informationen finden Sie unter www.mittelstand-digital.de.

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
Scharnhorststraße 34-37, 10115 Berlin
www.bmwi.de