



Mittelstand 4.0-Agentur Handel

Stand: 09 | 2017



Das Projekt 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 Multiplikatoren, zum Beispiel Mittelstand 4.0-Kompetenzzentren, Industrie- und Handelskammern oder Verbände. Diese geben ihr Wissen wiederum an mittelständische Handelsunternehmen.

Schwerpunkte des Projekts

Produktionsverbindungshandel

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 platziere ich mein Unternehmen auf einem Online-Marktplatz?
- Wie setze ich einen Online-Shop auf und welches ist das passende Shop-System?

Die Mittelstand 4.0-Agentur Handel entwickelt anhand von konkreten Fragestellungen aus dem unternehmerischen Alltag Konzepte und Materialien für Multipli-

katoren aus dem PVH-Umfeld. Um die Fragestellungen praxisnah adressieren zu können, begleitet sie die Papier LIEBL GmbH (Regensburg) bei der Umsetzung eines B2B-Shop-Projekts sowie den dabei nötigen unternehmensinternen und -externen Prozessanpassungen. Zudem hat die Agentur ein eigenes mobiles Shopsystem, unter anderem mit einer physischen Kasse, einem Handscanner, Warenwirtschaftsprogramm und Online-Shop, eingerichtet, so dass Multiplikatoren selbst die durchgängigen Beschaffungs- und Verkaufsprozesse testen können.

Innovative Technologien am Point of Sale

Auch an der stationären Verkaufsstelle, dem sogenannten Point of Sale, bietet die Digitalisierung Unternehmen neue Möglichkeiten der Kundenansprache. Durch innovative Technologien können Hersteller und Händler Vorteile des digitalen Handels auch in stationäre Geschäfte integrieren. Hierzu zählen zum Beispiel Shopping Shelves, die Kunden über Bildschirme zu einem gewünschten Produkt navigieren und unter anderem die direkte Bestellung des ausgewählten Artikels ermöglichen. Die Mittelstand 4.0-Agentur Handel hat mit dem Praxispartner Knauber Innovation Store verschiedene Technologien und Maßnahmen getestet und gibt diese Erkenntnisse an Multiplikatoren zum Unternehmenstransfer weiter.

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 Kontext sind:

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

Insbesondere durch die Begleitung der Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG (München) und der m-crossmedia GmbH (Regensburg) können diese 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. Die Informationsmaterialien und Transferformate zeigen mögliche Vorgehensweisen anhand konkreter Unternehmensanwendungen auf und stellen praxisnahen Problemstellungen praxiserprobte Lösungen gegenüber.

Herausforderungen und wirtschaftliche Bedeutung des Projekts

Mittelständische Handelsunternehmen stehen vor drei wesentlichen Herausforderungen:

- Bei der **Vielzahl von Technologien** ist es für Unternehmen oft unklar, welche für die eigenen Kunden einen Zusatznutzen bringen und sich in der Praxis bewähren.
- Die **Prozesse** im PVH und im Austausch zwischen Unternehmen sollen hoch automatisiert und möglichst ohne Medienbrüche ablaufen. KMU sollten Chancen der Digitalisierung und neuer Technologien sinnvoll in die verschiedenen Prozessschritte integrieren.
- Neben technischen **Barrieren** wie der Software-Auswahl, sehen sich KMU auch mit psychologischen Barrieren konfrontiert. Zum Beispiel müssen sie beim Aufbau eines Online-Shops die Rolle des Vertriebs neu definieren und betroffenem Personal Ängste und Vorbehalte nehmen.

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

Unterstützungsangebote der Agentur Handel

- **Praxisgerechtes Wissen für KMU**
Mit kostenfrei verfügbaren Materialien sollen KMU angeregt werden, eigene Digitalisierungsvorhaben in die Tat umzusetzen. Zu den Angeboten zählen Leitfäden und Broschüren auf Basis von Praxisbeispielen mit konkreten Handlungsempfehlungen und Checklisten.
- **Schulungskonzepte für Multiplikatoren**
Die Agentur Handel bietet Mittelstand 4.0-Kompetenzzentren und weiteren Multiplikatoren Weiterbildungs- und Transferformate wie Train-the-Trainer-Workshops an. Die Teilnehmer der Veranstaltungen werden für die konkreten Informationsbedarfe der KMU sensibilisiert und erhalten praktische Informationsmaterialien für Unternehmen. So wird ein passgenauer Transfer 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