

Die Zukunft des Großhandels

Drei Insights, die Großhändler kennen sollten

Insights unserer Umfrage

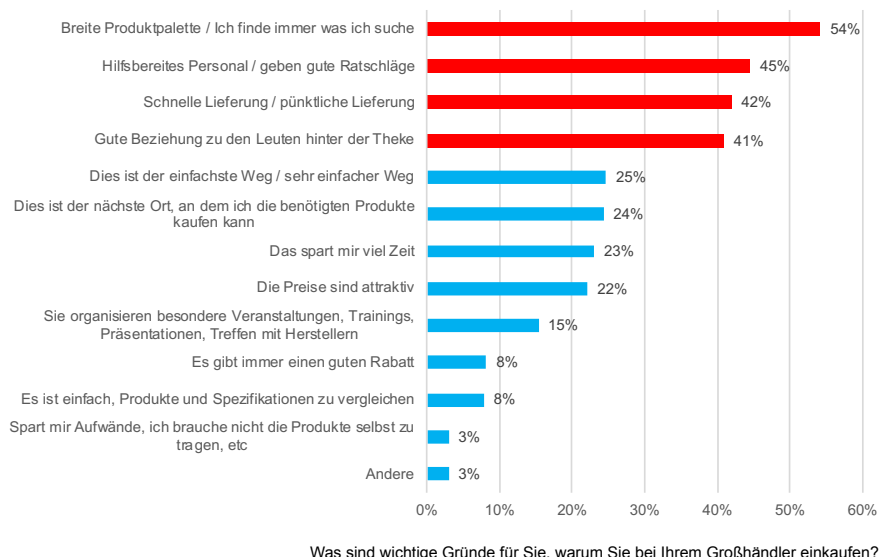


Die Zukunft des Großhandels – 3 Insights, die Großhändler kennen sollten

Die Elektrobranche befindet sich im Wandel und die voranschreitende Digitalisierung stellt sowohl Hersteller als auch Großhändler und Installateure vor immer größere Herausforderungen. In diesem Zuge verändert sich die Erwartungshaltung der Elektrofachkräfte an Großhändler und der Bedarf nach digitalen Angeboten steigt. Gleichzeitig erscheint der reine Online-Handel stetig attraktiver und gibt arrivierten Großhändlern Fragen auf.

Als größte Gemeinschaft der Elektrobranche beschäftigt sich auch Voltimum mit diesen Fragestellungen. So ergründete die Plattform im Rahmen einer umfassenden Studie die gegenwärtige Situation des Elektrogroßhandels, um so konstruktive Handlungsempfehlungen für die Zukunft abzuleiten. Der nachfolgende Artikel stellt drei grundlegende Erkenntnisse dieser Studie anschaulich dar, um so einen kurzen Einblick in diese zu geben. Die vollständige Studie inklusive wertvoller Insights und Handlungsempfehlungen finden Sie auf www.voltimum.com/studies.

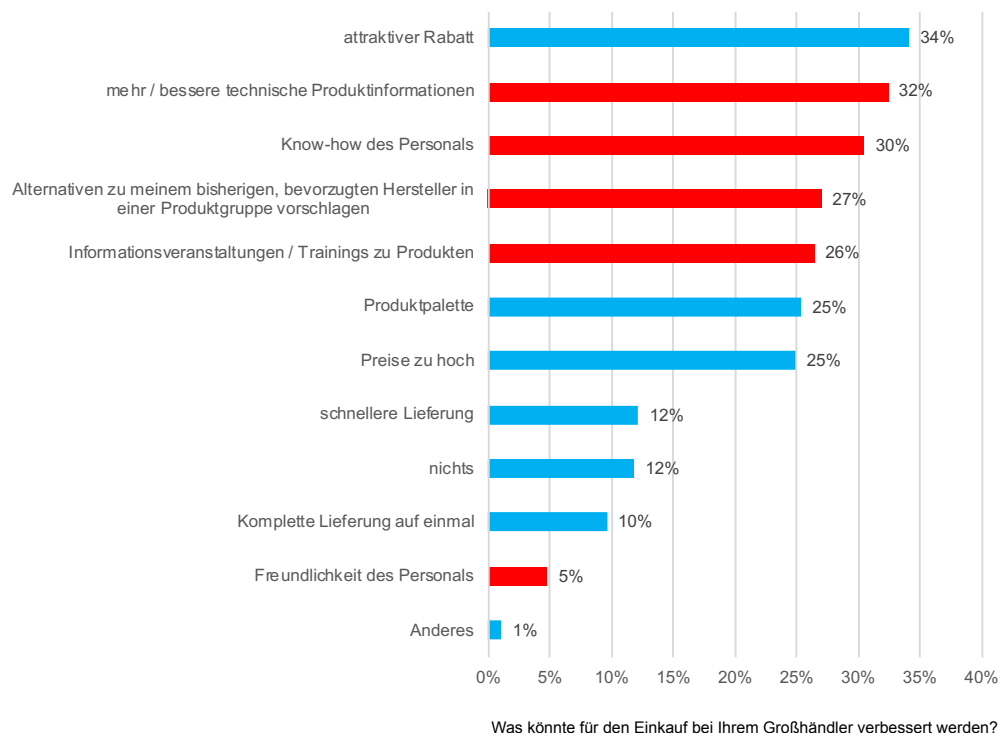
Dank kompetentem Personal - Der Großhandel ist eine Macht



Der Einfluss des Großhandels ist auch in Zeiten der Digitalisierung ungebrochen. So geben 67% der Befragten an, Produkte bevorzugt direkt beim Großhändler vor Ort zu beziehen. Lediglich 25% greifen hier am liebsten auf reine Online-Händler zurück. Die wichtigsten Gründe für diesen Umstand sind, gemäß der Erkenntnisse der Studie,

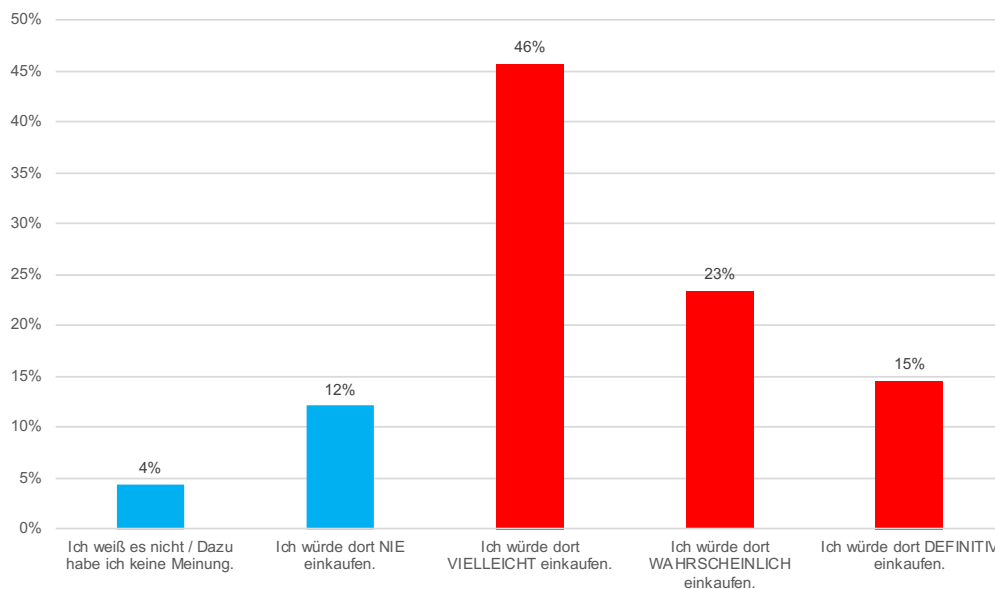
neben der breiten Produktpalette, das hilfsbereite Personal, kurze Lieferzeiten und die gute Beziehung zu dem jeweiligen Großhändler. Die Stärke des Großhandels liegt somit unter anderem insbesondere in persönlichen Beratungsleistungen, die der reine Online-Handel derzeit nicht leisten kann. Diesen Vorteil gilt es auszubauen und klar zu kommunizieren, um sich langfristig von meist günstigeren Online-Händlern abzugrenzen und Wettbewerbsvorteile zu bewahren.

Da in einer immer moderneren Welt Installateure immer häufiger vor technische und fachliche Probleme gestellt werden, wird geschultes, gut ausgebildetes Personal immer wertvoller, um die Fragen der Kunden zufriedenstellend zu beantworten. Schon jetzt nutzen 78% der Befragten Beratungsangebote ihres Großhändlers. Folglich geben 30% der Befragten an, das Know-How des Personals sollte immer weiter verbessert werden und 76% der Fachkräfte, die bevorzugt bei reinen Online-Händlern einkaufen, können sich vorstellen, Beratungsleistungen direkt von Herstellern zu beziehen. Es gilt somit: Beratung ist DER Schlüssel zum Erfolg und sollte folglich stark in Kommunikationsmaßnahmen eingebettet werden



Die Zukunft ist digital

Bei allem Optimismus, den die dargestellten Ergebnisse der Studie verbreiten, ist es wichtig, zu erkennen, dass auch die Zukunft des Großhandels, ganz im Sinne des Zeitgeistes, digital ist. So kommen bereits jetzt rund 80% der befragten Fachkräfte maximal einmal pro Woche persönlich in die entsprechende Großhandelsniederlassung. Der Weg weg vom klassischen Thekengeschäft ist hier also bereits vorgezeichnet. Zudem sind 84% der Teilnehmer einem Einkauf bei einem reinen Online-Händler nicht abgeneigt. Als Grund hierfür geben 61% die günstigeren Preise der reinen Online-Händler an. Es gilt sich hier durch andere Leistungen wie kompetente Beratungen, Schulungen oder Unterstützung bei der Auswahl passender Produkte abzugrenzen, um Kunden nicht langfristig an den reinen Online-Handel zu verlieren.

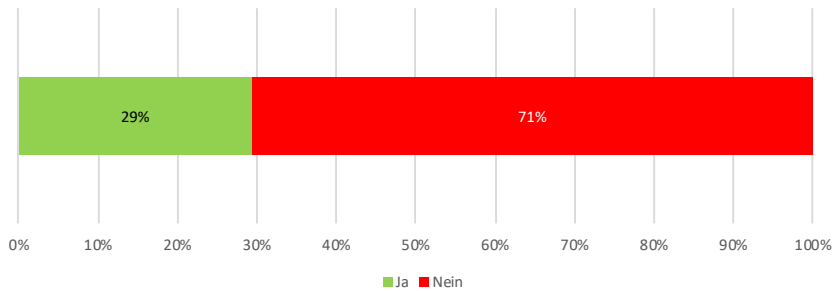


Grafik: Inwiefern würden Sie Produkte bei einem reinen Onlinehandel (nicht Ihr Großhändler) kaufen?

Online-Konfiguratoren und Produktbewertungen sind in diesem Zuge ein absolutes Muss. So schätzen 54% der befragten Elektrofachkräfte Letztere und 56% greifen bereits jetzt auf Online-Konfiguratoren zurück. Die Tendenz ist klar: Die Zukunft des Elektrogroßhandels ist digital!

Die Kunden sind nicht bereit, monatliche Zahlungen zu leisten

Trotz dem dargestellten Verlangen der Kunden nach kompetenten Beratungsleistungen, die diese benötigen, um ihren Arbeitsalltag bewältigen zu können, sind diese keinesfalls bereit, diese zu gesondert zu bezahlen. So lehnen 71% aller befragten Fachkräfte monatliche Zahlungen für gesonderte Leistungen, wie eben Beratungen, Schulungen oder Vor-Ort-Unterstützung bei Projekten strikt ab. Lediglich 14% finden eine Gebühr



Wären Sie bereit einen monatlichen Beitrag an einen Großhändler zu zahlen, wenn Sie dafür zusätzlich bestimmte Services / Vergünstigungen erhalten würden?

von 25 Euro im Monat in diesem Zusammenhang akzeptabel. Es scheint somit klar zu sein, dass Installateure grundsätzlich einen hohen Bedarf nach zusätzlichen Leistungen haben, diese aber keinesfalls bezahlen werden. Abo-Modelle, die die Nutzung spezifischer Services ermöglichen, erscheinen somit in Anbetracht der Studienergebnisse wenig erfolgversprechend und sollte folglich vermieden werden.

Weitere wertvolle Insights und einen Überblick über die von Voltimum durchgeführten Studien finden Sie auf www.voltimum.com/studies.

„Die gegenwärtige Situation des Elektrogroßhandels erscheint derzeit grundsätzlich sehr komfortabel: Er gilt für viele Fachkräfte als DIE zentrale Bezugsquelle und punktet insbesondere mit der breiten Produktpalette und persönlichen, personalbezogenen Aspekte. Allerdings müssen diese Faktoren stetig ausgebaut um kommuniziert werden, um den immensen Wettbewerbsvorteil gegenüber reinen Online-Händler zu verteidigen. Zudem gilt auch für Elektrogroßhändler: Die Zukunft ist digital: Verschlaft diese Revolution nicht.“

Martin Zuberek

Geschäftsführer, Voltimum Deutschland





voltimum

Voltimum GmbH
Bergheimer Straße 147
69115 Heidelberg
kundenbetreuung@voltimum.de

www.voltimum.com/studies