

Wie kommen Modehandel und -industrie gemeinsam aus der Coronakrise?

Klaus Harnack, Christoph Schwarzl – 18. Juni 2020

INHALT

- 1** Aktuelle Kennzahlen
- 2** Fashion Umsatzprognose 2020
- 3** Rentabilitätsforecast 2020 Multi-Brand Handel
- 4** Anforderungen der Einkäufer an Lieferanten für FS'21
- 5** Längerfristige Auswirkungen von Corona auf Handel und Industrie
- 6** Die Phasen der Krisenbewältigung und Innovation der Branche (Phasenmodell)
- 7** Ausgewählte Trends und Highlights
- 8** Gesamtextrakt & Fazit
- 9** Zentrale Fragen

GESAMTEXTRAKT & FAZIT

GESAMTEXTRAKT UND FAZIT

These 1:

Es findet heute **zu wenig Ertragsgenerierung in der Wertschöpfungskette** zwischen Industrie und Handel statt.

Handel und Industrie stehen beiderseits unter Druck und eine bloße Umverteilung der Risiken, Kosten und Finanzierungsfunktionen verbessert das Gesamtergebnis nicht.

Es braucht ein **neues Geschäftsmodell und einen neuen Prozess zur Zusammenarbeit in einer digitalisierten Wertkette.**

GESAMTEXTRAKT UND FAZIT

These 2:

Innerhalb des klassischen Wholesale-Kooperationsmodells sind die heutigen Anforderungen des Handels nicht umsetzbar:

- a) Die **Kosten des Kooperationsmodells** sind auf beiden Seiten **zu hoch**
- b) Die **Prozesse und Systeme** sind innerhalb der etablierten Rollen-, Denk- und Entscheidungsmodelle **zu ineffizient, zu langsam** und verhindern die Ausnutzung der Chancen.

GESAMTEXTRAKT UND FAZIT

These 3:

Der Handel muss seinen USP: **Service und Individualität, lokale Verbundenheit und persönliche Nähe zum Kunden und das Unternehmertum vor Ort** bestmöglich zur Geltung bringen. Die Prozesse müssen soweit wie möglich vertikal, schnell und durchgängig organisiert und transformiert werden.

Das Beste aus beiden Welten ist besser, als was Online und Vertikale anzubieten haben.

GESAMTEXTRAKT UND FAZIT

These 4:

Die Zusammenarbeit von Industrie und Handel muss völlig neu gedacht werden, wenn die Anforderungen des Handels erfüllt werden sollen.

Wer Veränderung will, muss etwas ändern...

Wer etwas ändert, muss sich dabei selbst zuerst verändern!

ZENTRALE FRAGEN

ZENTRALE FRAGEN

- Wie stellt sich **jedes einzelne Unternehmen** auf, um gestärkt aus der Krise hervorgehen zu können?
- Was sind neben allen Gefahren und Herausforderungen auch **Chancen für die Zukunft**?
- Was muss sich in der **Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie** grundlegend verändern, damit der Mittelstand gemeinsam erfolgreich in die Zukunft gehen kann?
- Was **erwartet dabei der Handel konkret von der Industrie**? Und was **erwartet die Industrie konkret vom Handel**?
- Welche **Learnings gibt es aus der Vertikalisierung**? Was müssen wir diesmal besser machen mit Hilfe der **Digitalisierung**?
- Welche **Voraussetzungen** muss die Branche schaffen, damit diese Veränderung überhaupt gelingen kann?
- Können die Veränderungen in vielen **1:1 Gesprächen** gemeistert werden? Oder braucht es eine **branchenübergreifende Initiative**?

INFORMATIONEN STELLEN WIR IHNEN GERNE PERSÖNLICH ZUR VERFÜGUNG:



Klaus Harnack
Geschäftsführender Gesellschafter

✉ kharnack@hachmeister-partner.de

☎ +49 172 5217 351

h+p hachmeister + partner GmbH & Co. KG



Meisenstraße 94
D - 33607 Bielefeld



Phone +49 521 2995-0
Fax +49 521 2995-222



info@hachmeister-partner.de
www.hachmeister-parnter.de