

# Digitalisierung fordert 3-stufigen Vertrieb heraus!



Andreas Bettermann, Vorsitzender  
ZVEI FV Elektroinstallationssysteme

Die Digitalisierung der Wirtschaft verändert die Wertschöpfungsketten in unserer Volkswirtschaft. Der Prozess der Digitalisierung läuft dabei parallel zu unserem heute üblichen Handeln ab. Wir alle nutzen digitale und vernetzte Endgeräte im Alltag und sie bringen uns auf den Weg zur Wissensgesellschaft, denn Fachwissen ist überall im Netz verfügbar. Handwerker können ein Lied davon singen, wenn „internetinformierte“ Endkunden die Produkte besser kennen als die Profis. Das Kaufverhalten verändert sich und damit verändern sich auch die Distributionskanäle. Online Plattformen werden zukünftig nicht nur Consumer-Produkte sondern auch Fachprodukte vermarkten und es werden auch Dienstleistungs- und Serviceangebote der digitalen Vermarkter folgen.

Die Vernetzung der Prozesse macht an den Branchengrenzen nicht Halt. Auch der dreistufige Vertrieb wird die Veränderung der Digitalisierung der Wirtschaft spüren. Wer die Chance in einer digitalen Wirtschaft nutzen will, muss im Netz gesehen und als Marke wahrgenommen werden. Der dadurch entstehende Zwang der Hersteller

zur Vorwärtsintegration ihrer Wertschöpfung wird die klare Trennung der Branchen verschwimmen lassen. Es wird zukünftig Hersteller geben, die Treiben die Vorwärtsintegration ihrer Wertschöpfung über die Installation bis hin zum Recycling der Produkte und sie werden neben Service auch die Finanzierung anbieten. Und es wird zukünftig Elektro-Großhändler geben, die sich mit der Anpassung ihres Geschäftsmodells dem Wettbewerb der Online Verkaufsplattformen stellen.

Der VEG und der ZVEI haben früh erkannt, dass die Datenqualität ein wichtiger Faktor für die Partnerschaft im dreistufigen Vertrieb ist und beschäftigen sich seit Jahren mit dem Thema Datenmanagement. Mit eClass und ETIM sind bereits Datenstandards etabliert, um Produkte über die IT Systeme der Handelsstrukturen vermarkten zu können. Die Digitalisierung der Wirtschaft wird die heute üblichen Vermarktungssysteme der Handelsstrukturen erreichen, denn der „Point of Sale“ (POS) ist heute noch „die Theke beim Elektro-Großhandel, morgen wird es der PC-Bildschirm oder die App“ sein.

Darauf müssen wir Antworten und Strukturen finden, um die heutigen Partnerschaften zukunftsfest für die digitale Wirtschaftswelt von morgen zu machen.

Die Herausforderung im dreistufigen Vertrieb wird es sein, zukünftig alle möglichen Kundenkontaktpunkte (POS) so mit einander zu vernetzen, dass diese Nachfragen gebündelt über unsere heutigen Handelsstrukturen geleitet werden. Die Verknüpfung des offline- und online-Handel wird als Branchenaufgabe auf uns zukommen. Die Welt im dreistufigen Vertrieb wird schneller und fragmentierter. Diese Veränderungen wirken zukünftig zentrifugal auf unsere Zusammenarbeit. Nur wenn wir die dreistufige Partnerschaft neu erfinden und alle den Willen haben dieses seit Jahrzehnten erprobte Erfolgsmodell fortzuführen, haben wir eine Chance unsere Elektroinstallationsbranche in den bisherigen Strukturen in die digitale Wirtschaft zu transferieren.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Bettermann'. The signature is stylized and fluid.