

STATUS QUO & DIGITAL READINESS CHECK

Bad and Best Practises



Landsiedel

0

Bad & Best Practices

Einführung

Bad & Best Practices

Einführung



Quelle: https://www.herzigmarketing.de/wp-content/uploads/2017/03/Fotolia_70653390_XS.jpg

- Warum scheitern große Unternehmen und Konzerne, die doch eigentlich über genügend finanzielle Mittel verfügen?
- Und warum schaffen Startups den Durchbruch und “ersetzen” einen Konzern?
- Liegt oftmals daran, weil die großen den Anschluss verlieren

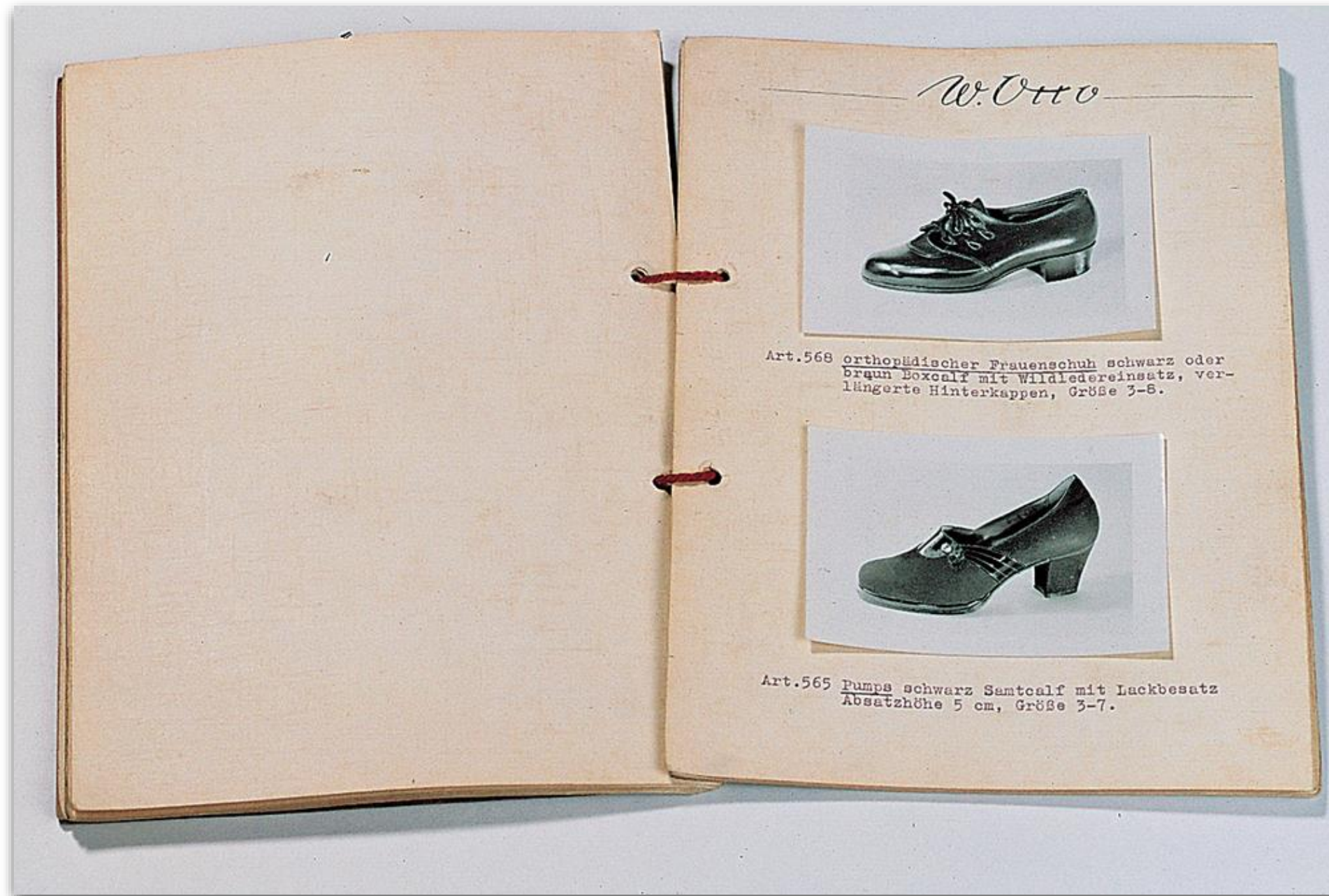
1

Bad & Best Practices

Best Practices - Otto

Bad & Best Practices

Best Practices - Otto



Quelle: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/3/3e/Erster_Otto-Katalog.jpg

- Bild des ersten Otto Kataloges jemals, 1950
- 300 Auflagen, Handgebunden
- Auf 14 Seiten werden 28 Schuhe mit eingeklebten Bildern präsentiert
- Später zierten Models wie Heidi Klum, Claudia Schiffer, etc. das Titelbild

Bad & Best Practices

Best Practices - Otto



Quelle: <https://i0.web.de/image/064/33421064,pd=2/aera-internet-ersetzt-otto-katalog.jpg>

- Otto sieht den Katalog als wichtiges Marketinginstrument
- Kunden lassen sich im Katalog inspirieren und bestellen dann Online
- Mit der fortschreitenden Digitalisierung wurde der Katalog immer irrelevanter für den Umsatz

Bad & Best Practices

Best Practices - Otto



Quelle: https://www.wuv.de/var/wuv/storage/images/media/bilder/letztes_otto_cover/9056716-1-ger-DE/letztes_otto_cover_gross.jpg

- Im Dezember 2019 erschien der letzte Katalog
- Marc Opelt (Bereichsvorstand von Otto): "Unsere Kunden haben den Katalog sukzessive selbst abgeschafft, weil sie ihn immer weniger nutzen und schon längst auf unsere digitalen Angebote zugreifen"
- 95% der Kunden bestellen zu dem Zeitpunkt digital

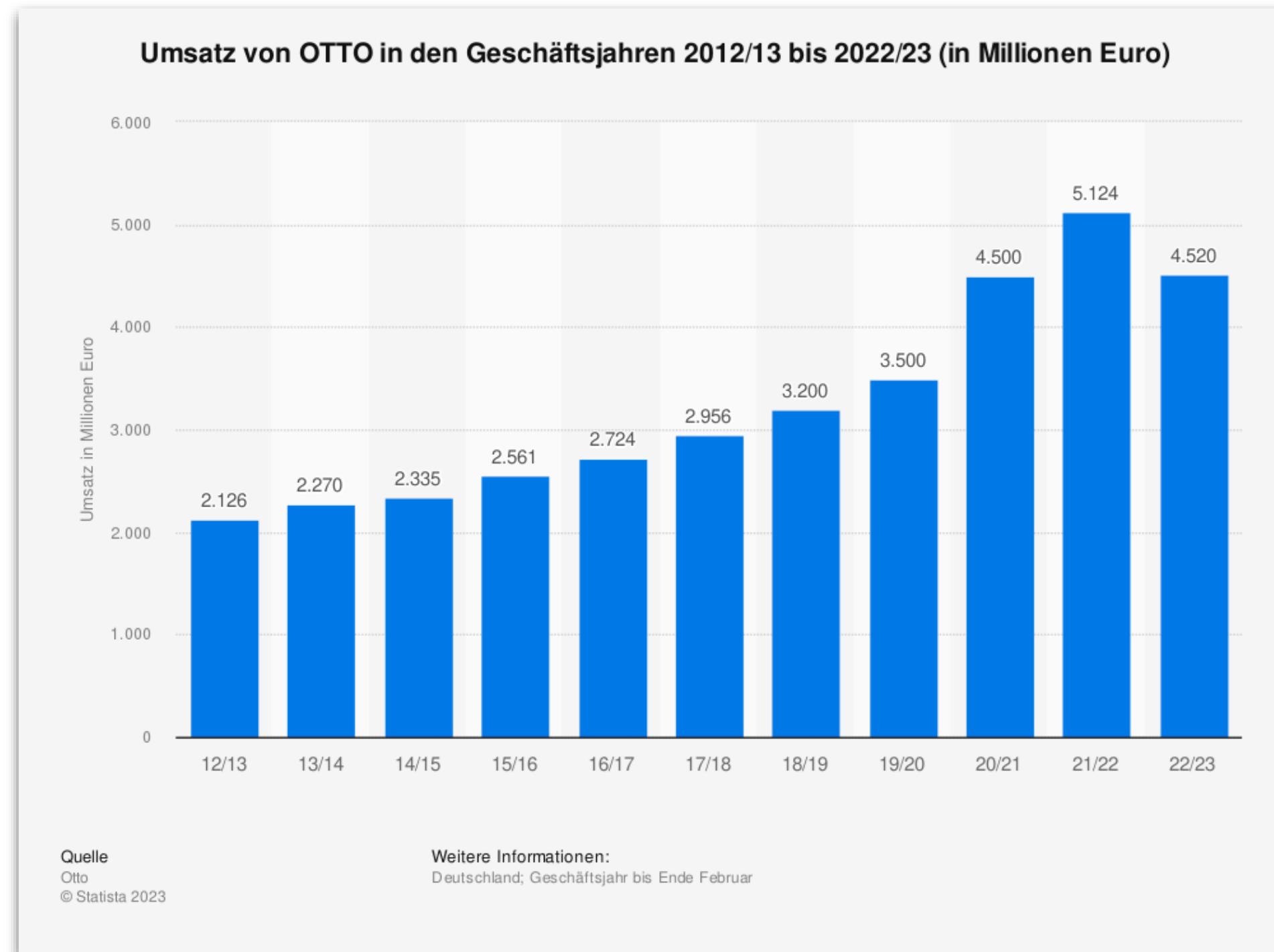
Bad & Best Practices

Best Practices - Otto

- Ein Grund für die Abschaffung werden die Kosten gewesen sein
- Zu den Hochzeiten Kataloggeschäfts haben z.B. Otto und Quelle gut tausendseitige Exemplare millionenfach verschickt
- Allein die Druckkosten betrugen dafür bis zu 20 Millionen Euro
- Konkurrent Neckermann hat den Katalog daher 2012 eingestellt, musste aber im selben Jahr Insolvenz anmelden, Quelle war bereits 2009 zahlungsunfähig
- Otto hat den Sprung ins Internetzeitalter geschafft

Bad & Best Practices

Best Practices - Otto



- Erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019/2020 3,5 Mrd. Euro
- Seither wird Otto immer relevanter und größer
- Ist nach Amazon auf Platz 2 der größten Marktplätze

2

Bad & Best Practices

Best Practices - Zalando

Bad & Best Practices

Best Practices - Zalando



Quelle: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/c/c3/Robert_Gentz_-_2023.jpg/440px-Robert_Gentz_-_2023.jpg

- Inspiration vom US Unternehmen Zappos
- Fokus auf Schuhverkauf
- Start in Berlin, 2008
- Innovatives Online-Geschäftsmodell
- Schnelle Anpassung an lokale Märkte

Bad & Best Practices

Best Practices - Zalando



Quelle: <https://www.horizont.net/news/media/12/Zalando-Brsengang-117870.jpeg>

- Erweiterung auf Mode und Bekleidung
- Effektives Online-Marketing (Typische Zalando Werbung)
- Börsengang zur Kapitalerhöhung für weiteres Wachstum
- Expansion in neue Märkte und Kategorien

Bad & Best Practices

Best Practices - Zalando



Quelle: <https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/f/f0/ZalandoHQ.jpg/440px-ZalandoHQ.jpg>

- Heute ein führendes Unternehmen für Online-Mode
- Hat 2023 mehr als 50 Mio. aktive Kunden in 25 Märkten
- Betreiben einen Online-Shop, stationäre Outlets in 12 deutschen Städten bis hin zu Logistik- und Marketing-Angebote für Händler
- 2022: 10,3 Mrd. Euro Umsatz

Bad & Best Practices

Best Practices - Zalando

- **Innovative Strategie:** Zalando nutzte das erfolgreiche Online-Modell von Zappos und passte es an den europäischen Markt an
- **Fokus auf Kundenbedürfnisse:** Durch ein breites Sortiment und ausgezeichneten Kundenservice konnte Zalando viele Kunden gewinnen und binden
- **Starke Online-Präsenz:** Durch effektives Online-Marketing und die Nutzung moderner Technologien konnte Zalando seine Sichtbarkeit und Reichweite ausbauen
- **Anpassungsfähigkeit:** Zalando reagierte schnell auf Veränderungen im Markt und Kundentrends

3

Bad & Best Practices

Bad Practices - Quelle

Bad & Best Practices

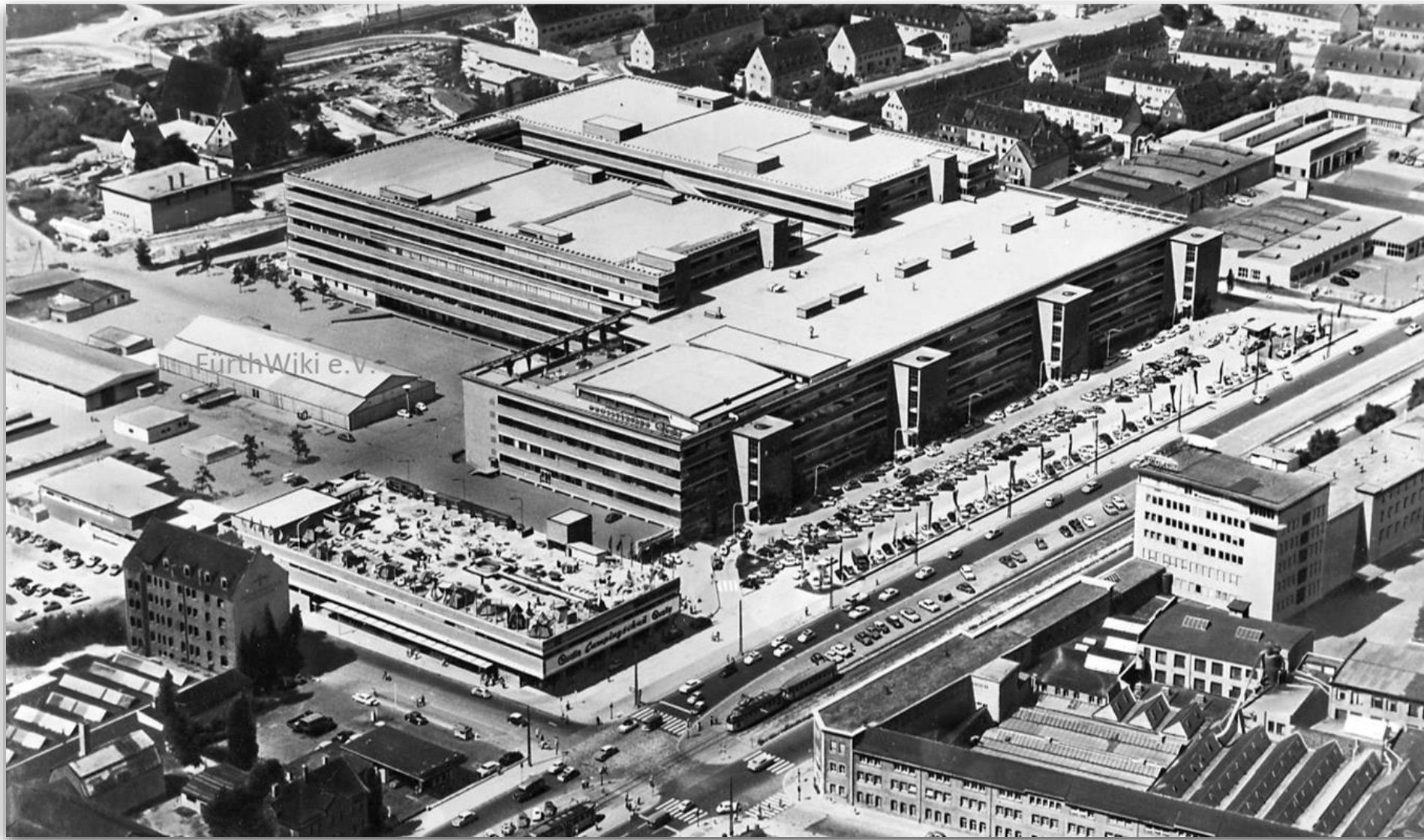
Best Practices - Quelle



- **Gründung von Quelle:** Gustav Schickedanz gründete 1927 das Versandhaus Quelle, basierend auf früheren Geschäftserfahrungen seit 1919
- **Geschäftsmodell:** Direktverkauf hochwertiger Waren ohne Zwischenhändler zu günstigeren Preisen
- **Wirtschaftliche Herausforderungen:** Trotz der Weltwirtschaftskrise in den frühen 1930ern wuchs Quelle, indem es Produkte zu preisgünstigen Konditionen anbot
- **Expansion:** 1932 Erweiterung des Betriebs durch den Erwerb eines größeren Fabrikgeländes in Fürth

Bad & Best Practices

Best Practices - Quelle

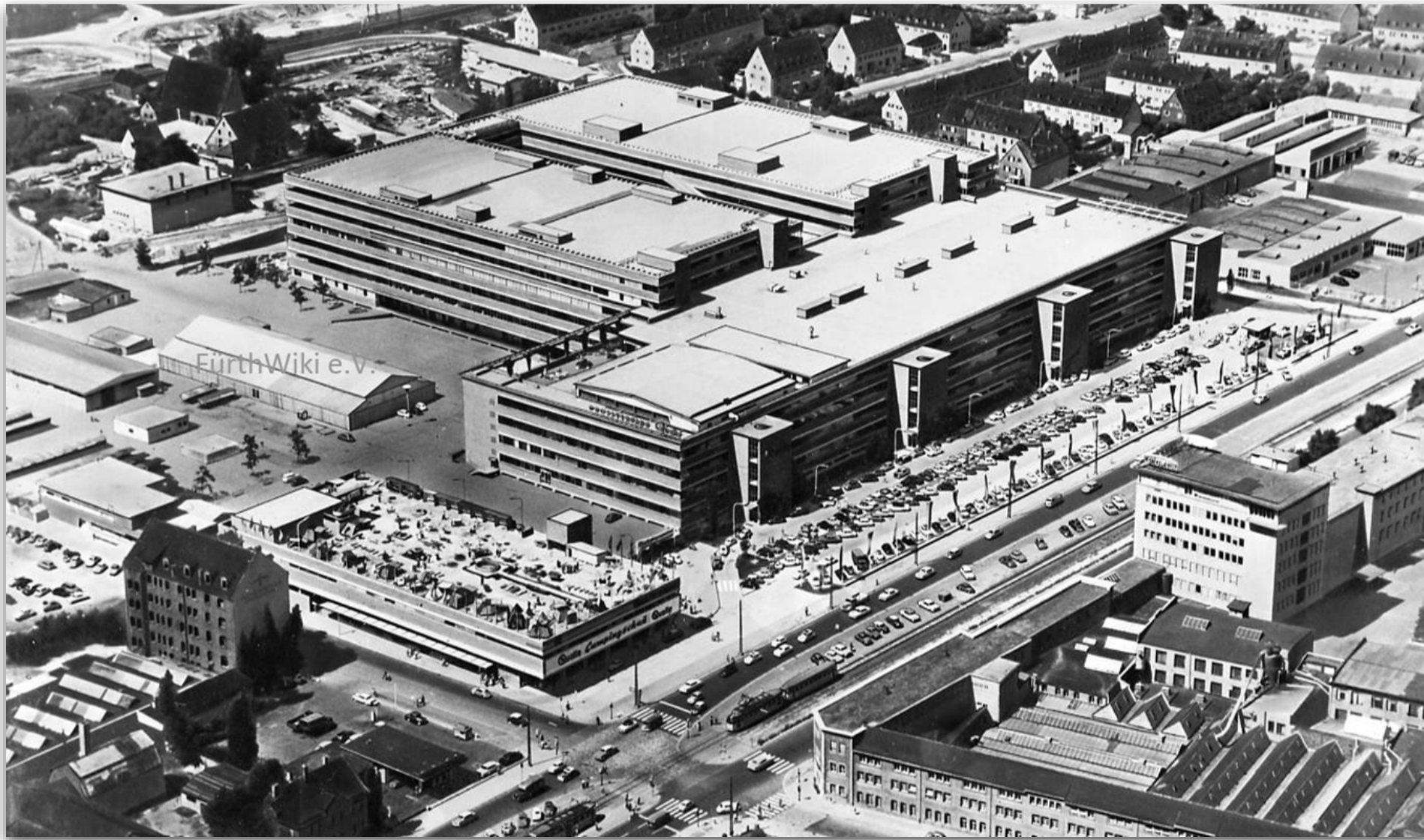


Quelle: https://www.fuerthwiki.de/wiki/images/3/36/Quelle_F%C3%BCrther_Stra%C3%9Fe_ca._1965.jpg

- Quelle setzte auf Katalogverkauf und erschloss einen breiten Markt
- Trotz Herausforderungen, wie der Weltwirtschaftskrise, gelang es Quelle, sich als führendes Versandhaus zu etablieren
- Quelle wurde bekannt für sein breites Angebot und die günstigen Preise

Bad & Best Practices

Best Practices - Quelle



Quelle: https://www.fuerthwiki.de/wiki/images/3/36/Quelle_F%C3%BCrther_Stra%C3%9Fe_ca._1965.jpg

- Die Quelle AG fusionierte 1999 mit der Karstadt AG zu der KarstadtQuelle AG
- Am 01.07.2007 erfolgte die Umbenennung in Arcandor AG

Bad & Best Practices

Best Practices - Quelle



Quelle: https://www.fuerthwiki.de/wiki/images/f/fe/Quellekaufhaus_whoerL_2011.jpg

- Arcandor ist mit über 2,6 Milliarden Euro verschuldet (2009)
- Überlegung, Luxus-Kaufhäuser zu veräußern
- Gescheiterte Anträge auf staatliche Bürgschaften und Kredite
- Meldet am 9. Juni 2009 Insolvenz an, betrifft auch Quelle

Bad & Best Practices

Best Practices - Quelle



Quelle: https://www.fuerthwiki.de/wiki/images/f/fe/Quellekaufhaus_whoerL_2011.jpg

- Allgemeine wirtschaftliche Bedingungen und der Wandel im Einzelhandel erschwerten das
- Arcandor konnte sich nicht schnell genug an die digitale Landschaft anpassen, vgl. Zalando
- Gab zusätzlich Probleme im Management