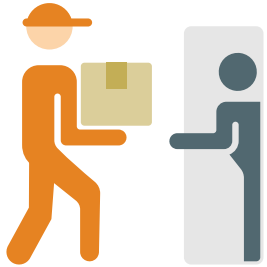


Hamburg, 2023

Nutzung von Wachstumspotenzialen mit einem Direct-to-Consumer-Ansatz

Strategie, Entwicklung und Umsetzung eines D2C-Geschäftsmodells





SIND SIE SICH DER MÖGLICHKEITEN & GEFAHREN VON DIRECT-TO- CONSUMER-ANSÄTZEN (D2C) FÜR IHR UNTERNEHMEN BEWUSST?

D2C ist ein Business-to-Consumer-Ansatz (B2C), bei dem Unternehmen Produkte und Dienstleistungen eigenständig vermarkten, vertreiben und zu Kaufenden befördern.

UNTERSTÜTZUNGSANGEBOT

MÖGLICHKEITEN NUTZEN

Identifikation von Möglichkeiten von direkter Kundeninteraktion für Ihr Unternehmen und Herleitung der entsprechenden D2C-Ansätze

+

GEFAHREN MITIGIEREN

Identifikation möglicher Gefahren durch D2C-Ansätze Dritter für Ihr Unternehmen und Herleitung mitigierender Maßnahmen

=

D2C AUFBAUEN & BETREIBEN

Konzeptionelle Ausgestaltung, (technologischer) Aufbau und Betrieb eines D2C-Ansatzes bis zur eigenständigen Übernahme

KAPITEL

01 AUSGANGSSITUATION

02 UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

03 INFRONT PROFIL

KAPITEL

01 AUSGANGSSITUATION

02 UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

03 INFRONT PROFIL

D2C-Ansätze bieten Unternehmen sowohl Möglichkeiten als auch Gefahren; Ihre Verbreitung hat deutlich zugenommen

AUSGEWÄHLTE MÖGLICHKEITEN

- Kundeninsights für gezielte Kundenansprache
- Markendifferenzierung & Loyalitätsstärkung
- Geringere oder keine Abgaben an Intermediäre
- Erweiterung der eigenen Wertschöpfung
- Zusätzliche Umsätze

AUSGEWÄHLTE GEFAHREN

- Wettbewerber mit besserem Kundenverständnis
- Preiserosion
- Verlust von Marktanteilen



500

D2C Startups
zwischen 2021-2022
gegründet

16%

Erwartete D2C-
Wachstumsrate in
2024 in den USA¹



Corporates
fokussieren sich
verstärkt auf D2C

KAPITEL

01 AUSGANGSSITUATION

02 UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

03 INFRONT PROFIL

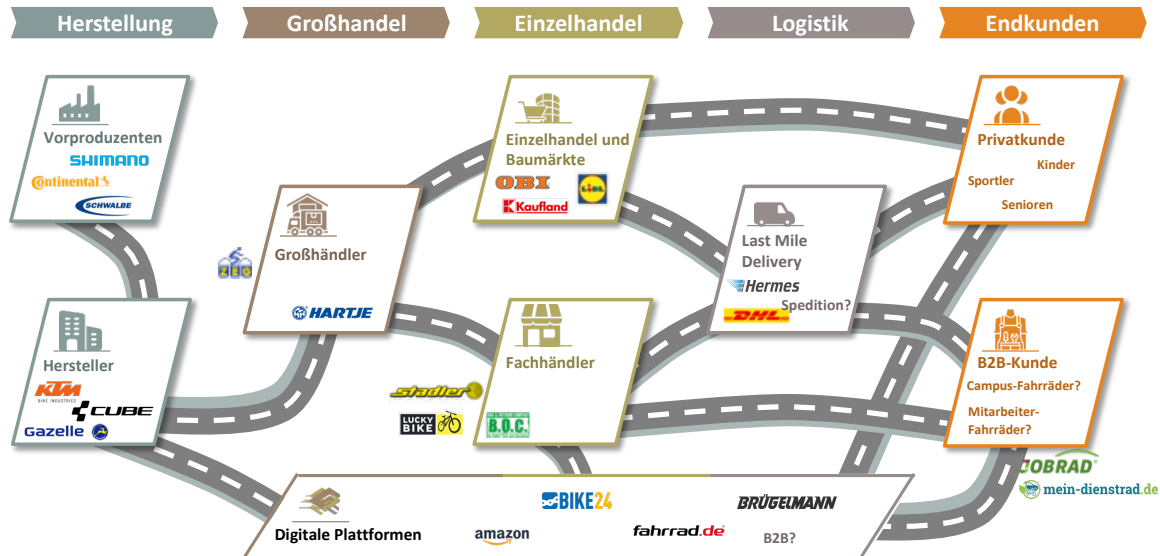
DEN RICHTIGEN ANSATZ FINDEN

Unsere Methoden & Expertise helfen herauszufinden, ob und welche D2C-Ansätze zu ihrem Unternehmen wirklich passen

HAPTISCHE MEHODIK & TIEFE PRAXISERFAHRUNG

Unsere prämierte Methoden ermöglichen einen holistischen Blick auf das Ökosystem Ihres Unternehmens zur Identifikation von Chancen und Risiken in Bezug auf D2C. Unser Vorgehen bietet zudem die Möglichkeit, die passenden D2C-Ansätze für Ihr Unternehmen unter Berücksichtigung von unternehmensweiten Wirkzusammenhängen abzuleiten.

BEISPIELHAFT DARSTELLUNG



CORPORATE D2C FRIEDHOF



O.W.N.

Personalisierte, nachhaltige Hautpflegeprodukte

Beiersdorf



ADVENTURE CLUB

Sneaker Subscription Modell für Kinder



TIDE CLEANERS

Kleiderreinigung On Demand via Drop Off Spinde



AVAIL

Social Commerce Plattform für faire, nachhaltige Mode



Von der Analyse & einem maßgeschneiderten D2C-Konzept über die Entwicklung bis zum Betrieb bietet Infront alles aus einer Hand

1 STRATEGIE

- Bewertung von Chancen und Risiken bezgl. D2C
- Entscheidung, ob ein eigener D2C-Ansatz sinnvoll ist - wenn ja:
- Konzeptionierung des eigenen D2C-Ansatzes: Ausrichtung, Ziele, mögl. Weiterentwicklung, Integration in best. Geschäft, etc.
- Herleitung von Anforderungen, u.a. an Operating Model, Fähigkeiten, Produkt, Fulfillment

2 ENTWICKLUNG

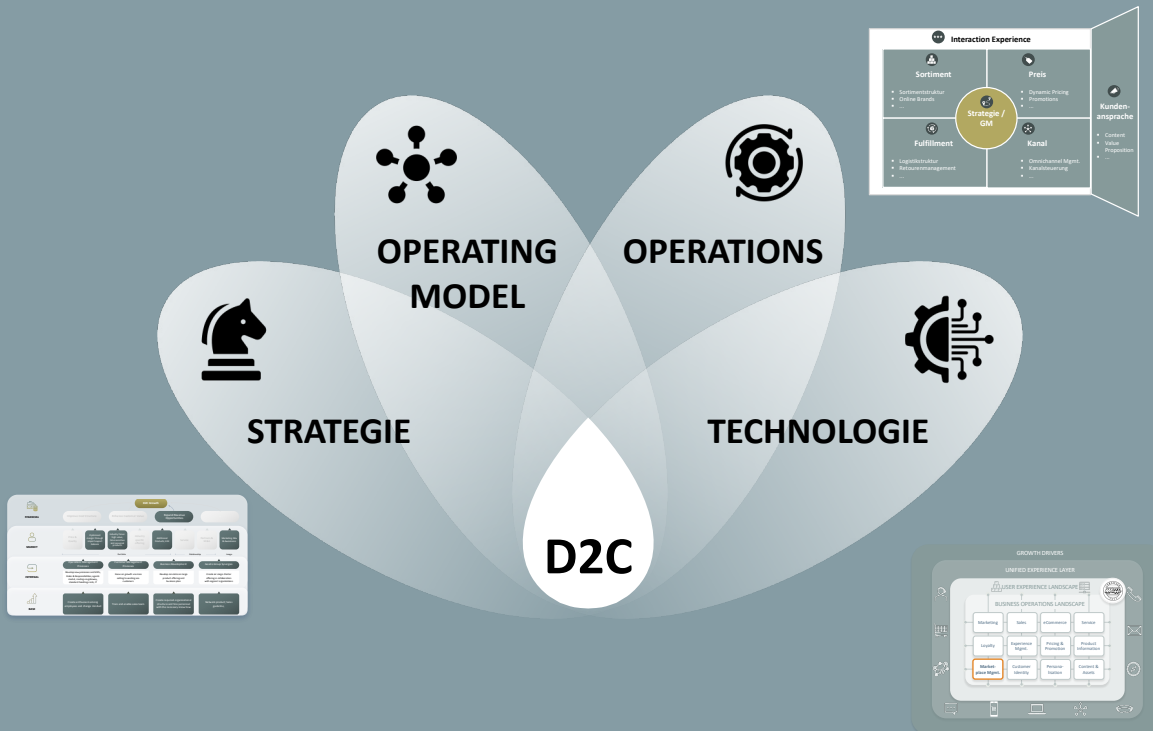
- Operationalisierung des Konzeptes und Aufbau des D2C-Ansatzes entlang folgender Dimensionen
 - Strategie
 - Operating Model
 - Operations
 - Technologie

3 BETRIEB

- Business & IT-seitiger Betrieb des Modells von Go-to-Market bis zur Skalierung
- Vom Coaching bis zur Übernahme des vollständigen D2C-Betriebs

Entwicklung

Gemeinsam mit Ihnen operationalisieren und entwickeln wir den gewählten D2C-Ansatz hinsichtlich Strategie, Operating Model, Operations und Technologie.



ZU BEANTWORTENDE FRAGEN - AUSWAHL

- Wie ist der Go-to-Market zu gestalten?
- Welche Aktivitäten werden outgesourced?
- Welche zukünftig denkbaren Funktionen müssen von Beginn an berücksichtigt werden?
- Welche Schnittstellen zum Kerngeschäft sind zu etablieren?
- Wie können End-to-End-Prozesse optimal aufeinander abgestimmt werden?
- Welche logistische Infrastruktur und Fulfillment-Prozesse sind notwendig, um Kundenerwartungen effizient zu erfüllen?
- Wie kann ein Tech-Stack flexibel skalierbar und zukunftssicher gestaltet sowie in die bestehende Systemlandschaft integriert werden?

ERGEBNISSE

- ✓ Klares **strategisches Zielbild**
- ✓ Auf individuelle Bedürfnisse **abgestimmtes Operating Modell**
- ✓ **Effiziente, State of the Art Operations**, die zu Ihrem Ansatz passen
- ✓ **Flexible, State of the Art Technologie**

Betrieb

Mit einem eingespielten Digitalteam unterstützen wir Sie punktuell oder ganzheitlich beim Betrieb Ihres D2C-Ansatzes und enablen Ihr Team das Ruder eigenständig zu übernehmen.



LEADERSHIP



PLANUNG &
STEUERUNG



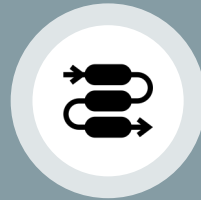
CONTENT
MARKETING



MARKETING
AUTOMATION



BUSINESS
ANALYTICS



OMNICHANNEL
PROZESSE



UX/CX



LOGISTIK



WEITERE

ZU BEANTWORTENDE FRAGEN - AUSWAHL

- Welche Fähigkeiten und Voraussetzungen fehlen zum erfolgreichen Betrieb des D2C-Ansatzes?
- Welche Fähigkeiten werden lediglich kurzfristig benötigt?
- Welche Mitarbeiter sollen angelernt werden, um das „Ruder“ eigenständig zu übernehmen?

ERGEBNISSE

- ✓ **Direkte Umsetzbarkeit** durch **sofort verfügbares Digitalteam** mit **D2C-Expertise**
- ✓ **Flexibler Zugriff** auf **Ressourcen**
- ✓ **Systematisches Onboarding** und **Empowerment** der **Mitarbeiter**, den Betrieb eigenständig fort zu führen



INTEGRATIVE WORKSHOP-FORMATE

Unsere hochkollaborativen Methoden ermöglichen eine aktive Partizipation aller Workshopteilnehmer



KAPITEL

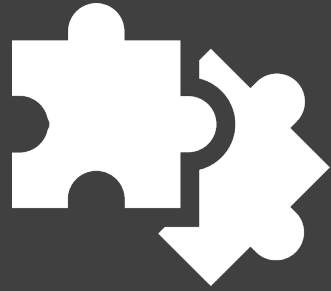
01 AUSGANGSSITUATION

02 UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

03 INFRONT PROFIL

IHRE VORTEILE

Als führende Strategie- und Managementberatung helfen wir Ihnen dabei, effektive und nachhaltige Strategien für die Zukunft zu entwickeln und diese technologisch geschäftswirksam umzusetzen



ERFAHRUNG

Umfangreiche Beratungs- und Praxiserfahrung

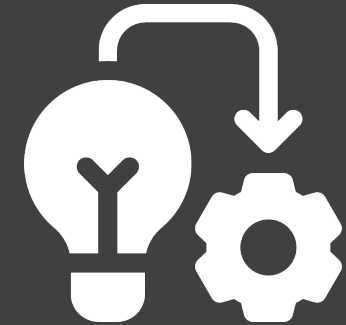
- Kombination aus hochwertiger Strategieberatungs-Expertise und langjähriger Top Management-Umsetzungserfahrung
- Beratung auf Augenhöhe mit Hands-on-Mentalität sowie sichtbaren, direkt umsetzbaren und vor allem wirksamen Ergebnissen basierend auf unserer praktischen Expertise



METHODIK

Mehrfach ausgezeichnete Methoden

- Ausgezeichnetes Methodenportfolio – umsetzungsorientiert, haptisch, involvierend und maßkonfektioniert
- Nutzung einer einzigartigen Good Practice Blaupausensammlung von Geschäftsmodellstrategien und Profitabilitätsmaßnahmen
- Hohes „Buy In“ der Beteiligten durch kollaborative Zusammenarbeit auf Augenhöhe

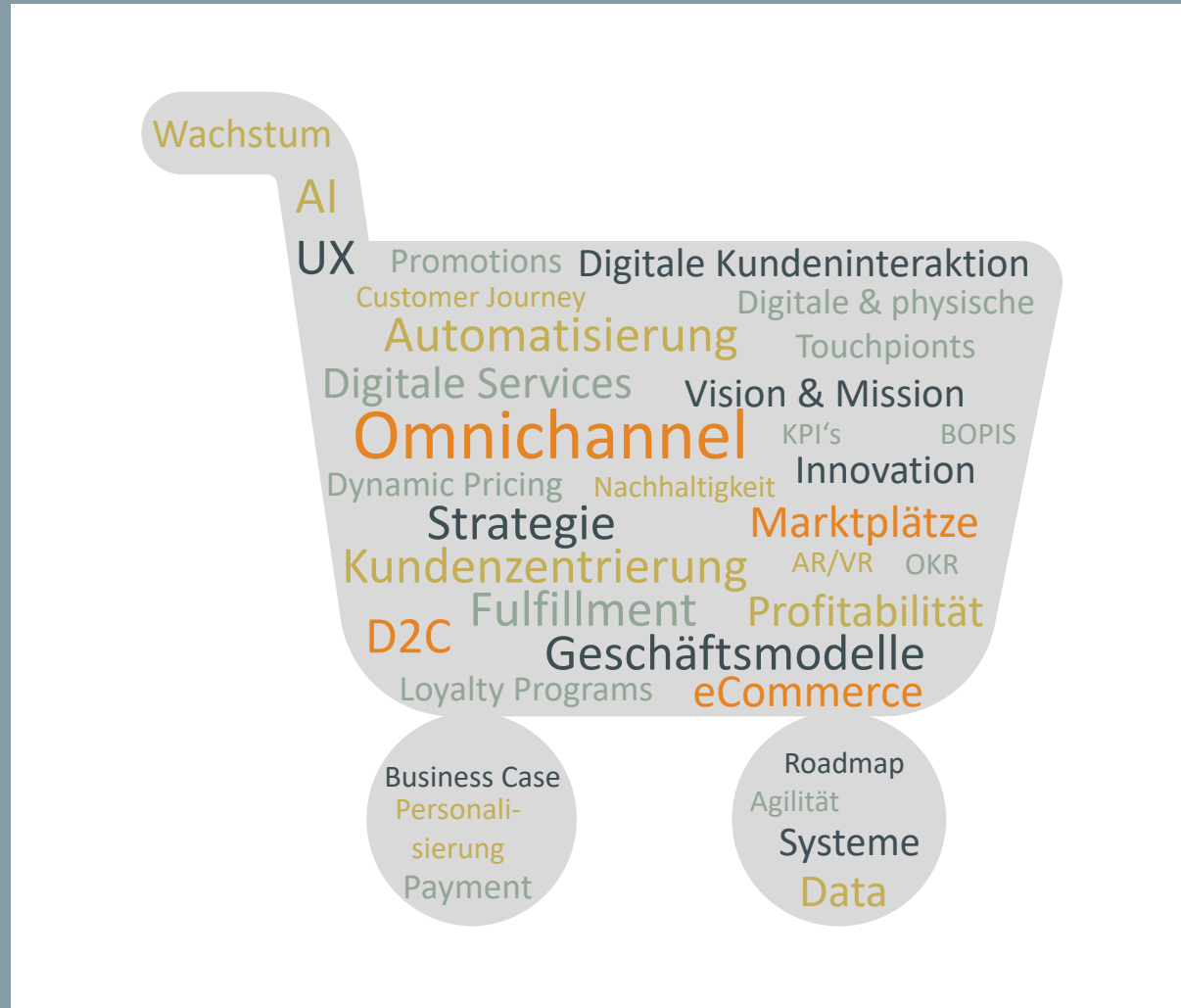


UMSETZUNG

E2E-Umsetzungskompetenz

- Umsetzungsorientierte Konzeptentwicklung von Beginn an gepaart mit tatsächlicher operativer Business- und IT-Lieferfähigkeit
- Breites Domain-Wissen und Partnernetzwerk für eine Lösung aus einer Hand – bis hin zum eigenständigen operativen Betrieb

Unser Fokus im Bereich Retail & Brands liegt in der profitablen Geschäfts- und Betriebsmodell-Gestaltung sowie der Entwicklung einer erstklassigen Omnichannel-Experience auf Basis einer resilienten Organisation



THEMENSTELLUNGEN

Unsere Retail & Brand-Practice berät Sie bei unterschiedlichen Themenstellungen

PROFITABLES WACHSTUM

Ableitung einer ganzheitlichen Strategie zur Generierung von Top- und Bottom-Line-Potentialen, sowie Anpassung des Geschäfts- und Betriebsmodells zur nachhaltigen Sicherung von Wettbewerbsvorteilen

OMNICHANNEL EXPERIENCE

Entwicklung von Ansätzen zur Optimierung der Omnichannel-Experience, inkl. Sortiment, Preis, Fulfillment, Kanalauswahl, Verknüpfung und Gestaltung, Kundenansprache, Services

RESILIENTE ORGANISATION

Prüfung und Anpassung der organisatorischen Voraussetzungen: Strategie, Organisation, Prozesse, Personal, Kultur, Technologie und Systeme

In den letzten Jahren haben wir erfolgreich an mehreren Projekten mit führenden Retail- & Brand-Unternehmen gearbeitet

Konzeption eines D2C-Geschäftsmodells



Ziel

Entwicklung und Verabschiedung eines zentralisierten **D2C-Geschäftsmodellansatzes** und Konzeption der relevanten **D2C-Prozesse**

Methode

- Konzeption von D2C-Ansätzen** – in **Verknüpfung** mit dem **stationären Fachhandel** und den **zuständigen Landesgesellschaften**
- Ableitung eines **Zielbetriebsmodells** inkl. Beschreibung der **Detail-Prozesse**
- Berechnung eines **Business Cases** inkl. Revenue-Roadmap

Ergebnis

Ausgearbeitetes D2C-Geschäfts- und Operating Model für einen Omnichannel Marktangang

Entwicklung einer Marktplatz-Strategie



Ziel

Konzeption einer **Strategie** für das **Marktplatzgeschäft** und **unternehmerische Bewertung** durch einen Business Case

Methode

- Strategieentwicklung** für das Marktplatzgeschäft
- Beschreibung des Konzepts** auf den wichtigsten Dimensionen
- Konzeption **differenzierender Geschäftsmodelle** mit Hilfe der **Infront-Blaupausensammlung**
- Bewertung des Geschäftsmodells in einem **Business Case**

Ergebnis

Marktplatz-Strategie definiert, **unternehmerische Perspektive** bewertet und **Umsetzungs-Roadmap** abgeleitet

Konzeption und Skalierung Digital Commerce



Ziel

Erschließung der digitalen Geschäftsmöglichkeiten unter den Marken MediaMarkt und Saturn in **Europa**

Methode

- Strategieentwicklung für Digital Commerce („**Omnichannel**“)
- Internationales **Trail Fast, Fail Fast, Learn Fast** Ansatz für das passende Konzept
- Intensives aktives **Veränderungsmanagement**
- Konzept bestehend aus **Pure Play, Web2Store und Store2Web**

Ergebnis

Skalierung des Digital Commerce auf ca. 15 % (ca. 3 Mrd. Euro) des Gesamtumsatzes

Optimierung von Logistikprozessen



Ziel

Durchgängige **Optimierung der Logistikprozesse** in Hinblick auf **Transparenz** und **Effizienzsteigerung**

Methode

- End-2-End-Logistikprozessanalyse** unter Verwendung der **Customer & Goods Flow Journey**
- Bewertung von **Wachstumsbereichen** mit Hilfe der **des Infront-Lagetisches**
- Entwicklung und Implementierung eines neuen **Target Operating Model**

Ergebnis

Implementierung einer **4PL-Lösung**, **Kostenminimierung** der "**First-Reverse-Mile**" und Einführung einer neuen **KPI-gesteuerten Organisationsstruktur**

Infront vereint umsetzungsorientierte Managementberatung mit der notwendigen IT- und Prozesskompetenz

Infront Consulting & Management
Konzentrierte Geschäftslösungen



Infront ist eine führende Strategie- und Managementberatung mit den folgenden Schwerpunkten:

- Geschäftsmodell-Strategien
- Innovations-Ökosysteme
- Erneuerung des Kerngeschäfts

KPS AG
Sofortige Wirkung



KPS ist einer der europäischen Marktführer für Transformationsprogramme auf Prozess-, Anwendungs- und Technologieebene für Handel, Logistik und Industrie

740
Mitarbeiter

14
Internationale
Büros

180 Mio.
Euro Umsatz

UNSERE ERFOLGE

Infront ist Ihr preisgekrönter Beratungspartner für Strategie, Innovation und Neugestaltung

UNSERE ERFAHRUNG

Strategie:

100+ entwickelte Ökosysteme für Zukunftsbranchen

100+ Lagetisch-Strategien

1.200+ entwickelte Geschäftsmodellideen

Innovation:

8+ aufgebaute Innovationslabore

100+ am Markt erprobte Ideen

3 eigene Start-Ups aufgebaut und verkauft

Neugestaltung:

30+ Change Programme: People, Organisation, Processes, IT

100+ Komplexe ERP-Einführungen

100+ eBusiness Systeme eingeführt

UNSERE AUSZEICHNUNGEN



UNSERE STUDIEN



AUSGEWÄHLTE KUNDEN

Produzierende Industrie:



Retail & Brands:



Logistik:



Service:



Geräte/ Maschinen/Anlagen/ Komponenten:



UNSER DISKUSSIONSANGEBOT:

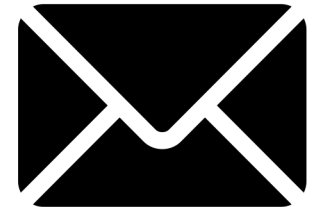
Welche Möglichkeiten und Gefahren ergeben sich aus D2C für Ihr Unternehmen?



TOBIAS KINDLER

PARTNER UND RETAIL & BRANDS LEAD

- Über 20 Jahre Top-Management- und Beratungserfahrung
- 10 Jahre (mit-)verantwortlich für die internationale Digitalisierung des Marketing & Vertriebs im MediaMarktSaturn-Konzern, u.a. als Vice President Omnichannel & Pricing und als Landesgeschäftsführer und COO/CDO
- Tiefes Verständnis über Strukturen und Prozesse im Handel- & Brand-Umfeld
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung hybrider und digitaler Geschäftsmodelle sowie in der Transformation von Geschäftseinheiten und Gesamtunternehmen



T.KINDLER@INFRONT-CONSULTING.COM

+491703670169

KONTAKT

VIELEN DANK!

Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Austausch mit Ihnen!

INFRONT CONSULTING & MANAGEMENT GMBH

NEUER WALL 10
20354 HAMBURG

TEL. +49 40 3344151 - 0

MOB. +49 (170) 3670169

T.KINDLER@INFRONT-CONSULTING.COM

WEB. WWW.INFRONT-CONSULTING.COM

TOBIAS KINDLER
PARTNER

