DIY-Vertrieb der Zukunft

Wo und wie Hersteller ihre Produkte verkaufen wollen

Dr. Eva Stüber, Sabine Risse, Svenja Brüxkes

Eine Studie des IFH Köln
in Medienpartnerschaft mit baumarktmanager

20.09.2018 10:31 CEST

DIY-Vertrieb der Zukunft

Welche Bedeutung hat der Baumarkt morgen? Wo und wie Hersteller ihre Produkte verkaufen wollen

Köln, 20. September 2018 – Wie sehen Hersteller den DIY-Vertrieb in der Zukunft? Welchen Chancen und Herausforderungen muss sich die Branche aus Herstellersicht stellen? Welche Strategien sollten Handel und Hersteller zur aktiven Gestaltung der Zukunft gemeinsam verfolgen? Diese und weitere drängende Fragen beantwortet die neue Studie „DIY-Vertrieb der Zukunft“ von IFH Köln in Medienpartnerschaft mit baumarktmanager.

Die Studie beleuchtet Herausforderungen und Wünsche aus Herstellersicht und stellt die extrem dynamischen Entwicklungen der Herstellerstrategien in

der sich verändernden Wertschöpfungskette dar. Sie identifiziert Stellschrauben für eine nachhaltige Zukunft der Branche und eine gemeinschaftliche, partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Handel – unterlegt mit Best Practice-Beispielen. Dazu wurden 35 intensive Expertengespräche mit relevanten Herstellerunternehmen aus bedeutenden Warengruppen – Heimwerken, Garten und Baustoffe – geführt, verdichtet und ausgewertet.

Das Besondere an dieser Studie: Alle interviewten Hersteller gewähren detaillierte Einblicke in ihre aktuellen wie geplanten Vertriebsstrategien und geben Antworten auf Fragen wie: Wie entwickeln sich relevante Vertriebswege der DIY-Branche und welche Rolle spielen die verschiedenen Kanäle? Wie verändern sich die Rollen der Akteure der DIY-Branche, z. B. in Hinblick auf den Zugang zu Endkunden? Sind die Hersteller für den Umgang mit Endkunden bereits gut gerüstet? Wie müssen Hersteller ihre eigene interne Organisation umgestalten, um nachhaltig Erfolg zu haben? Auch zum Onlinehandel und den digitalen Herausforderungen äußern sich die Befragten sehr differenziert.

Ein Chartbericht fasst die Ergebnisse übersichtlich aufbereitet zusammen. Jedes Einzelinterview wird interpretiert und konkrete Handlungsempfehlungen werden abgeleitet. Eine komprimierte Management Summary vervollständigt den Report. Die Studie kann optional durch einen Halbtagesworkshop kombiniert werden.

DIY-Vertrieb der Zukunft
RM Handelsmedien GmbH & Co. KG.
Hrsg.: IFH Köln GmbH.
Von Boris Hedde und Svenja Brüxkes.
2018. E-Book (PDF). 29,7 x 21,0 cm (DIN A4 quer), 87 Seiten.
Euro 3.190,00 zzgl. 19% MwSt. Subskriptionspreis bis zum 15.10.2018
Euro 3.490,00 zzgl. 19% MwSt. Preis ab 16.10.2018
ISBN 978-3-9818677-6-3

Bestellung online unter: https://www.baufachmedien.de

Die RM Handelsmedien GmbH & Co. KG, eine 100%ige Tochter der Rudolf Müller Mediengruppe, ist auf Medienangebote für den Handel spezialisiert. Das Unternehmen adressiert heute die Zielgruppen Baumärkte, Gartencenter,

Motorgerätefachhändler, Baustoffhändler, Bautechnik- und Produktionsverbindunghandel (PVH) sowie Sicherheitstechnikhändler und -nutzer. Mit baumarktmanager bringt der Verlag das führende Entscheidermagazin der Baumarktbranche heraus.

Kontaktpersonen

Justina Kroliczek
Pressekontakt
Managerin Corporate Communication
Rudolf Müller Medienholding GmbH & Co. KG
presse@rudolf-mueller.de
+49 221 5497-350