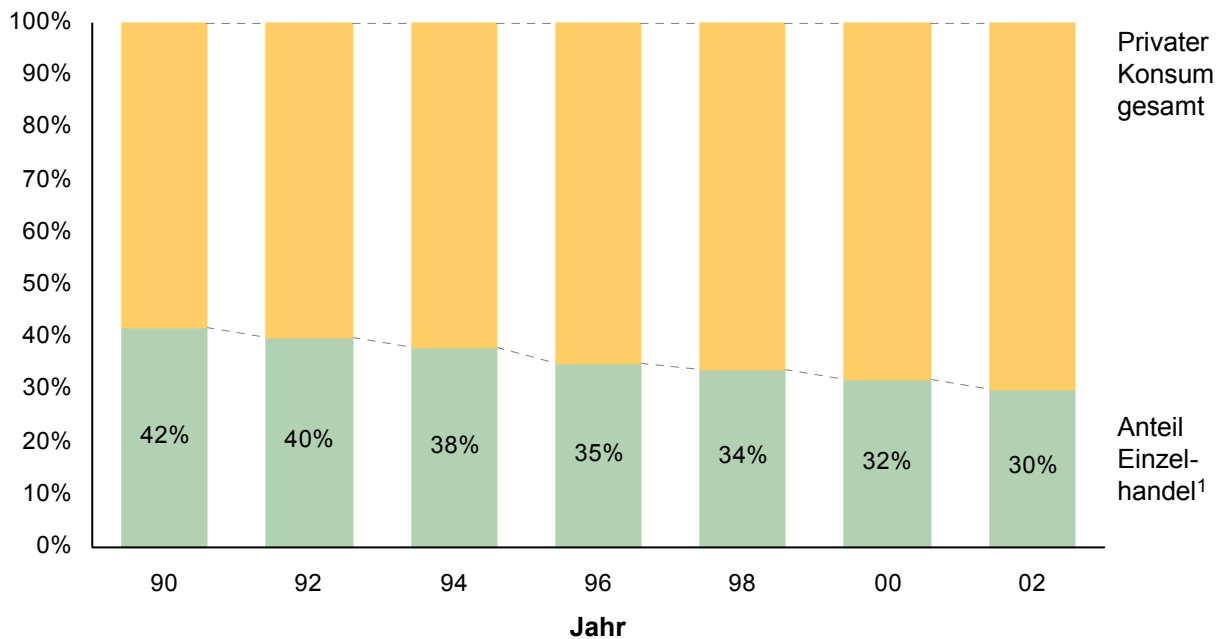


Einzelhandel in struktureller Krise

Der Anteil des Einzelhandels am gesamten privaten Konsum geht seit Jahren deutlich zurück

Anteil des Einzelhandels am gesamten privaten Konsum in Deutschland

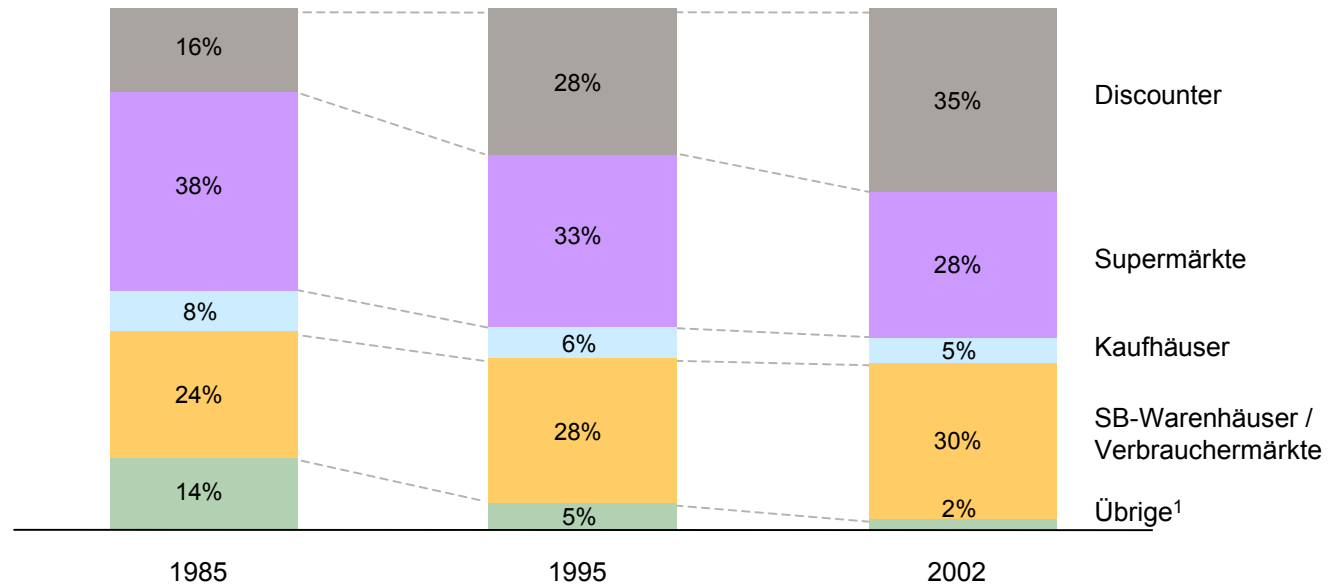


¹ Einzelhandelsumsatz ohne Kfz, Tankstellen, Apotheken
Quelle: Statistisches Bundesamt, HDE, Mercer Analyse

Betriebstypen entwickeln sich unterschiedlich

Die Discounter sind die Gewinner

Anteile unterschiedlicher Betriebstypen am Gesamtumsatz des Einzelhandels in Prozent



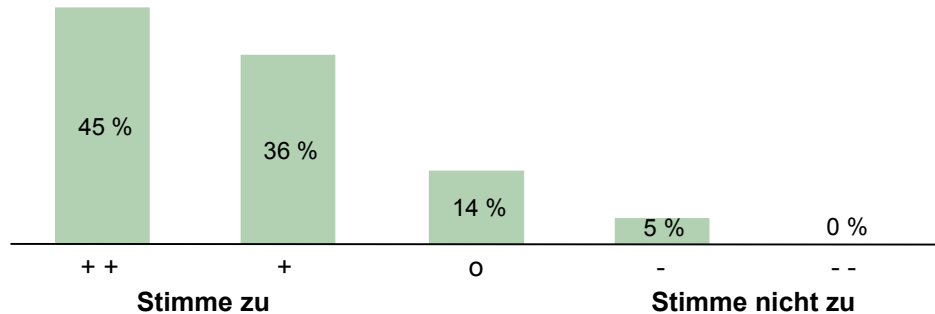
► **Discounter und Großflächen gewinnen, Supermärkte, Kaufhäuser und Kleinflächen verlieren Marktanteile.**

1 vor allem kleine eigenständige Bedienungsläden
 Quelle: EHI, A.C. Nielsen, M+M Eurodata, Mercer Analyse

Imitation und Intuition bestimmen Preisfindung

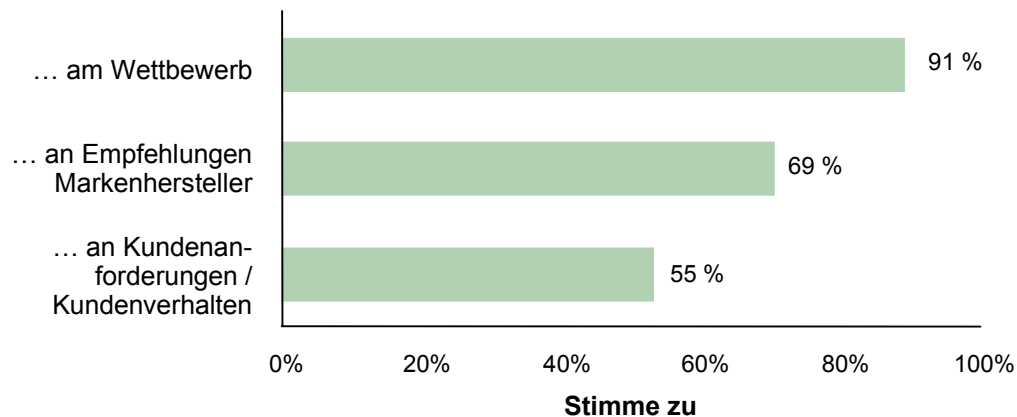
Der Preis gilt als entscheidendes Differenzierungskriterium und orientiert sich zu wenig am Kundenverhalten

„Der Preis ist das entscheidende Differenzierungskriterium“



Im Wettbewerb ist der Preis die dominante Orientierungsgröße.

„Die Preispositionierung orientiert sich ...“

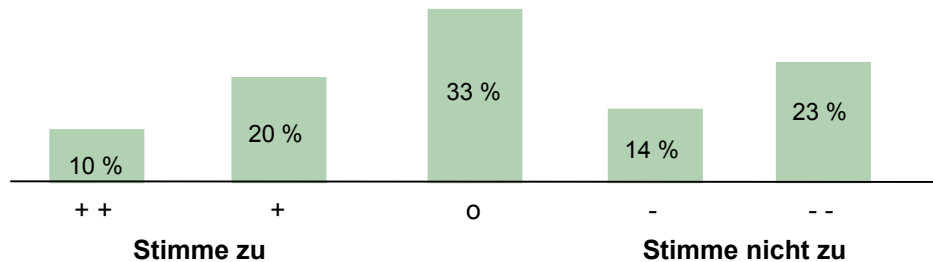


Kundenorientierung hat in der Preispositionierung einen deutlich geringeren Stellenwert als Wettbewerbsorientierung.

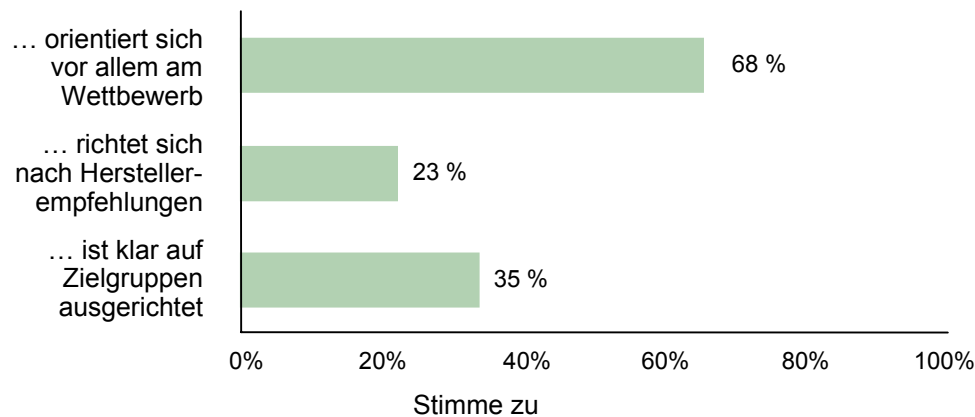
Sortimentsmanagement zu wenig kundenorientiert

In der Sortimentsgestaltung fehlt eine klare Ausrichtung und eine differenzierte Positionierung gegenüber dem direkten Wettbewerb

„Das Sortiment ist differenzierend zum direkten Wettbewerb“



„Die Sortimentsstrategie ...“



Die Sortimentsstrategie orientiert sich am Wettbewerb oder an Herstellerempfehlungen.

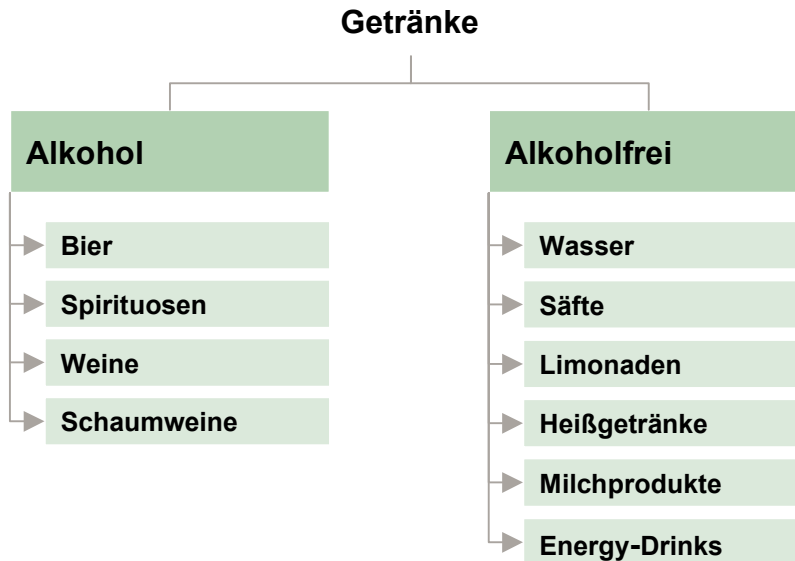
Das Ergebnis sind breite Sortimente, die wenig auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden fokussiert sind.

Es fehlt eine differenzierte Positionierung gegenüber dem direkten Wettbewerb.

Produktsicht dominiert die Organisation

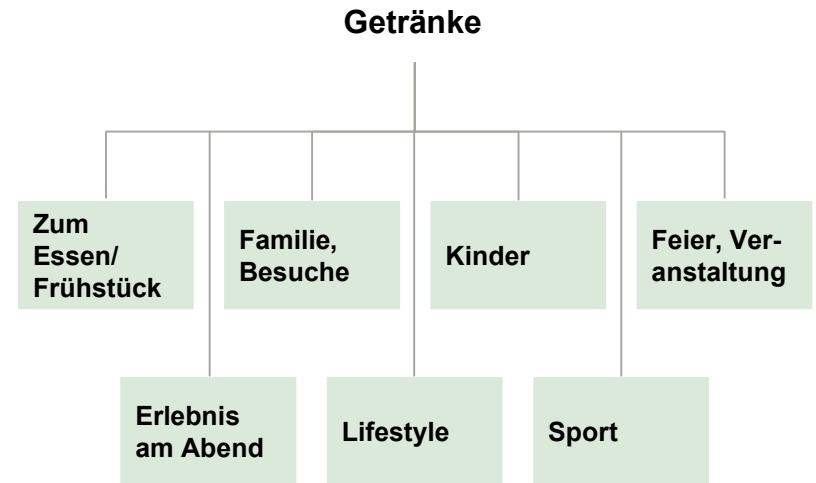
Die Warengruppenstruktur für Getränke zeigt den Konflikt zwischen Einkäufer- und Kundensicht

Einkäufer- / Herstellersicht



Produktzentrierte Sichtweise

Kundensicht



Bedarfs- / anlassbezogene Sichtweise