

Vertrauen in stürmischen Zeiten!

Den Digitalen Tornado in dreistufigen Vertriebssystemen gestaltet man besser zusammen

Robert v. Keudell, seit März 2011 Leiter Händlernetzentwicklung der CLAAS Vertriebsgesellschaft wird aufzeigen, wie essenziell ein „high-performing“ Vertriebssystem in unserer, sich stets wandelnden und digitalen Welt ist.

Moderator: Prof. Dr. Florian von Wangenheim | ETH Zürich

Wenn der Marktdruck steigt nehmen die Spannungen zwischen Herstellern und Vertriebspartnern häufig zu. Der Ruf nach direktem Kundenzugang wird lauter. Gemeinsame Weiterentwicklungen werden gehemmt. Besonders in Zeiten der Digitalen Revolution eröffnet dies gute Chancen für Drittanbieter, die agil neue Lösungen schaffen und Geschäftsmodelle realisieren – meist auf Kosten der „Streithähne“. Der hochumkämpften High Tech Landtechnikmarkt ist „Leading Edge“ bei der Digitalisierung von Vertriebs- und Serviceprozessen. Am Beispiel der Marke CLAAS wird aufgezeigt, wie ein dreistufiges Distributionssystem den Herausforderungen der Digitalen Transformation begegnet. Konkrete und nachhaltige Wettbewerbsvorteile werden deutlich an einer von CLAAS und den Vertriebspartnern gemeinsam genutzten Kundendatenbank aufgezeigt.