

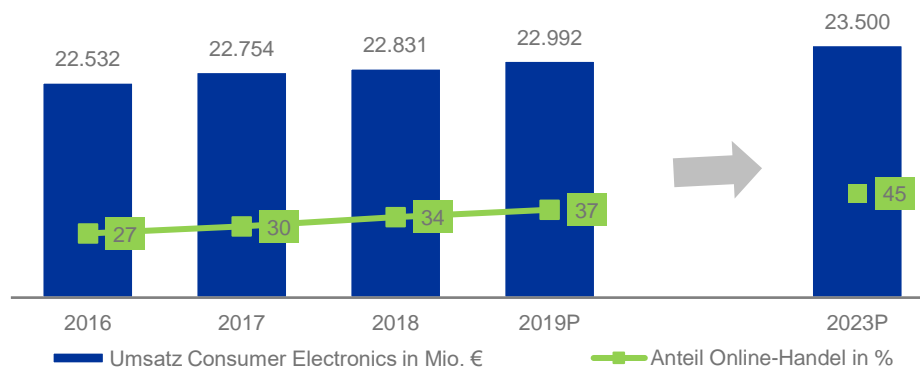
Consumer Electronics: Verändern innovative Produkte auch Geschäftsmodelle?

Kaum jemand kann sich der faszinierenden Welt der Consumer Electronics entziehen, weder der natürliche Skeptiker, der alles Neue argwöhnisch hinterfragt, noch der technologieaffine Trendsetter, der jede technische Neuerung ausprobiert und stets am Puls der Zeit sein möchte.

Die Gesellschaft zur Förderung der Unterhaltungselektronik in Deutschland (gfu) sieht aktuell innovative technische Entwicklungen z.B. bei Sprachsteuerungssystemen, die Künstliche Intelligenz (KI) verwenden, bei Mobilgeräten für Zukunftsnetze in 5G mit den ersten serienreifen Smartphones, bei flexiblen Bildschirmen und Displays zum Einrollen oder Zusammenfalten, 360-Grad-Sound mit tatsächlichem Raumklang und drahtlosem Musikstreaming.

Betrachtet man den prognostizierten flachen Umsatzanstieg in Deutschland über die nächsten 5 Jahre (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von nur ca. 0,4 %) und in diesem Zusammenhang den stetig steigenden Online-Anteil am Umsatz, so stellt sich die Frage, wie Händler auf die Innovationen und deren Implikationen für das eigene Geschäftsmodell reagieren müssen und können, um in einem nahezu gesättigten Markt erfolgreich zu sein.

Prognose zur Entwicklung des deutschen Marktes für Consumer Electronics



Quellen: IFH Köln (2016-2019P); IKB-Schätzung für 2023

Gespräche mit Händlern von Consumer Electronics-Produkten zeigen, wie schnelllebig die Produktzyklen mittlerweile geworden sind und dass innovative Technologien eben nicht nur kurzfristig als trendige Umsatzbringer für das eigene Produktsortiment Relevanz besitzen, sondern vor allem in strategischer Hinsicht auch für das eigene Geschäftsmodell, da sie sich als disruptiv herausstellen können.

Hier sind insbesondere stationär verankerte Händler oder Handelsverbände herausgefordert, dem zunehmenden Umsatzabzug zu Gunsten von Online-Pure-Playern zu begegnen. Gerade im Omnichannel-Ansatz liegen noch einige Potenziale bei beratungsintensiven und zunehmend teuren Produkten für TV oder Mobilfunk. Über stationäre Beratungszonen mit Cross-Selling-Potenzial für z.B. Haushaltselektronik und Audio lassen sich Kunden zurückholen und/oder auf mehreren Kanälen gleichzeitig betreuen, etwa durch raschen Online-Preisvergleich von CE-Produkten sowie Empfehlung zum Beratungsgespräch beim nächsten stationären Händler mit parallelem Abgleich der Produktverfügbarkeit. Hier sind zahlreiche Kombinationen vorstellbar, die Künstliche Intelligenz für Händler nutzen, aber nicht ohne Investitionen in die IT möglich sind und auch Implikationen für Standort, Logistik und Marketing mit sich bringen.

(Düsseldorf, den 21.08.2019)

Roland Flicker

Director

Industriegruppe Consumer & Retail

Telefon: + 49 69 79599-9527

Mobil: + 49 171 7447401

E-Mail: Roland.Flicker@ikb.de

Internet: <http://www.ikb.de>

Disclaimer:

Diese Unterlage und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung und sind von der IKB Deutsche Industriebank AG ausschließlich für (potenzielle) Kunden mit Sitz und Aufenthaltsort in Deutschland bestimmt, die auf Grund ihres Berufes/Aufgabenstellung mit Finanzinstrumenten vertraut sind und über gewisse Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um unter Berücksichtigung der Informationen der IKB Deutsche Industriebank AG Entscheidungen über ihre Geldanlage und die Inanspruchnahme von Wertpapier(neben)dienstleistungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken unter Berücksichtigung der Hinweise der IKB Deutsche Industriebank AG angemessen beurteilen zu können. Außerhalb Deutschlands ist eine Verbreitung untersagt und kann gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein.

Die Inhalte dieser Unterlage stellen weder eine (i) Anlageberatung (ii) noch eine individuelle Anlageempfehlung oder (iii) eine Einladung zur Zeichnung oder (iv) ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die Unterlage wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Es wird darauf hingewiesen, dass die steuerliche Behandlung einer Transaktion von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängt und künftigen Änderungen unterworfen sein kann. Stellungnahmen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Unterlage zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Unterlage oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet.

Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Bei der Unterlage handelt es sich nicht um eine Finanzanalyse i.S.d. Art. 36 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 oder Empfehlung i.S.d. Art. 3 Abs. 1 Nr. 35 Verordnung (EU) 596/2014.

Die vorliegende Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Das Bearbeiten oder Umarbeiten der Werbemitteilung ist untersagt. Die Verwendung oder Weitergabe der Unterlage in jeglicher Art und Weise an Dritte (z.B. Geschäftspartner oder Kunden) für gewerbliche Zwecke, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der IKB Deutsche Industriebank AG zulässig.

Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

40474 Düsseldorf
Wilhelm-Bötzkens-Straße 1
Telefon +49 211 8221-0

Roland Flicker
Industriegruppe Consumer & Retail
Telefon +49 69 79599-9527

21. August 2019

Herausgeber: IKB Deutsche Industriebank AG

Rechtsform: Aktiengesellschaft

Sitz: Düsseldorf

Handelsregister: Amtsgericht Düsseldorf, HR B 1130

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Karl-Gerhard Eick

Vorsitzender des Vorstands: Dr. Michael H. Wiedmann

Vorstand: Claus Momburg, Dr. Jörg Oliveri del Castillo-Schulz, Dirk Volz