



IFA BRANCHENGIPFEL 2023

AGENTURMODELL VS. STATIONÄRER HANDEL



VORSTANDSVORSITZENDER
RENAULT DEUTSCHLAND AG

MARKUS
SIEBRECHT

„DIE BEDÜRFNISSE UND PRÄFERENZEN RELEVANTER KUNDEN & INTERESSENTEN WERDEN MIT DEM AGENTURMODELL VERNACHLÄSSIGT. DIE KUNDEN WENDEN SICH DESHALB VON IHREN (STAMM-)MARKEN AB.“

KUNDE UNTERLIEGT VORAUSWAHL
DES HERSTELLERS

VERLUST VERGLEICH & AUSWAHL
DURCH ERFAHREN/-UNG

ERFOLG VERSPÜREN: SELBST EINEN
GUTEN DEAL VERHANDELN

THESE 1

KUNDEN

**„DIE HANDELSPARTNER VERLIEREN SOWOHL IHREN
UNTERNEHMERISCHEN MUT ALS AUCH IHRE
UNTERNEHMERMENTALITÄT, DA ALLE NOTWENDIGEN ANREIZE
HIERFÜR UNTERGRABEN WERDEN.“**

VERLUST VON AUTONOMIE &
MOTIVATION

MARKENLOYALITÄT SINKT BEI
„FREMDGESTEUERTEN
ERFÜLLUNGSGEHILFEN“

VOM SPEZIALIST ZUM GENERALIST:
„MARKENWICHTELN“

THESE 2

HANDEL

**„DAS AGENTURMODELL WIRD MITTEL- & LANGFRISTIG
FÜR VOLUMENHERSTELLER NICHT FUNKTIONIEREN,
DA UMSETZENDE HERSTELLER DEN FALSCHEN FOKUS SETZEN.“**

SICH ZU SEHR AUF IN AUSSICHT
GESTELLTE GEWINNE FOKUSSIEREN

BEDÜRFNISSE VON KUNDSCHAFT &
HANDELSPARTNERN
VERNACHLÄSSIGEN

GLEICHZEITIG EINHERGEHENDE
RISIKEN VERNACHLÄSSIGEN

THESE 3

HERSTELLER

HERSTELLER



TOTAL
COST OF
DISTRIBUTION

KUNDE

HANDEL

**ECHTES-
AGENTURMODELL
=
CONSULTING STRATEGIE**

**„DIE HERAUSFORDERUNG LIEGT
DARIN, GLEICHZEITIG KOSTEN ZU SENKEN,
EIGENE RISIKEN IM GRIFF ZU BEHALTEN UND
DENNOCH WETTBEWERBSFÄHIG ZU SEIN.“**

THANK YOU