

# DAS IFH KÖLN STELLT SICH VOR ...

**PORTFOLIO IM THEMENFELD:  
B2C UND B2B HANDEL**

Auszug Produktportfolio

IFH KÖLN GmbH



## ANALYSE

Wie entwickeln sich Märkte,  
Zielgruppe und Wettbewerber?

**360°-Analyse**

**Zielgruppenanalyse**

**Bedürfnisanalyse**

**Potenzialanalyse**



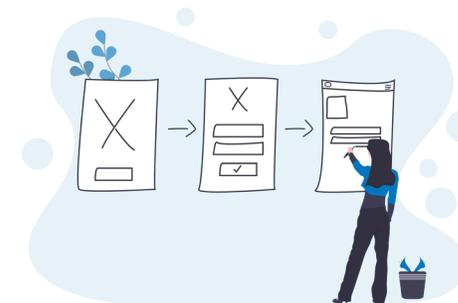
## STRATEGIE

Wie können Sie ihr Unternehmen  
auf Erfolgskurs bringen?

**Strategieentwicklung**

**Due Diligence**

**Partnerevaluation**



## BERATUNG & UMSETZUNG

Wie erreichen Sie Ihre  
Unternehmensziele?

**Künstliche Intelligenz**

**Digitale Services**

**Customer Experience**



## WISSENSTRANSFER

Wie bleiben Sie stets am Puls der Zeit?

**Netzwerke**

**Events**

**Vorträge**



# UNSERE HANDELSREFERENZEN SUCHEN SEINESGLEICHEN

IFH KÖLN

Auf die Leistungen des IFH KÖLN vertrauen beispielsweise:



# 1

## ANALYSEN

MIT MARKTFORSCHUNG THEMEN ERGRÜNDEN,  
ANTWORTEN LIEFERN, UM FAKTENBASIERTE  
ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN.



# 360°-Analyse

Markt, Wettbewerb und Kund:innen im Blick

**Wir erarbeiten eine ganzheitliche Sicht, um ein stabiles Fundament für strategische Entscheidungen zu schaffen!**

Unsere 360°-Analyse umfasst:

- Marktanalyse: Erarbeitung eines Marktvolumens für definierte Zielmärkte inklusive Zukunftsszenarien
- Wettbewerbsanalyse: Analyse der Marktposition und Bedrohungsszenarien von definierten Wettbewerbern
- Kundenanalyse: Teilbetrachtung der Customer Journey und Identifikation von potenziellen Vertriebskanälen
- Strategiecheck: Überprüfung der aktuellen Unternehmensstrategie und Erarbeitung von Strategieanpassungen

Jetzt Termin vereinbaren!



**Wenn Sie einen ganzheitlichen Blick einnehmen möchten, gehen Sie mit uns in den Austausch!**

Dr. Ralf Deckers  
[r.deckers@ifhkoeln.de](mailto:r.deckers@ifhkoeln.de)

## REFERENZEN

Überprüfung der strategischen Positionierung eines Herstellers von Tiefkühlfertiggerichten und Chilled Food für Kundengruppen B2C und B2B und Empfehlung zur Anpassung des Leistungsportfolios

Kanalübergreifende Sortimentsstrategie auf Basis einer 360°-Betrachtung im Baumarktbereich

Gefährdung durch Amazon (Betrachtung jeweils in unterschiedlichen Branchen)

Chinesische Händler in Europa – Eine Betrachtung für Fashion & Accessoires in ausgewählten Ländern

Validierung der Kanalstrategie für einen Spielwarenhersteller in Deutschland, Frankreich und USA

# Zielgruppenanalyse

Quantitative Methoden für ein überlegenes Kundenwissen

**Wir entschlüsseln, wie Ihre Zielgruppen einkaufen. Damit liefern wir die Basis für eine optimierte Strategie.**

Unsere Analysebestandteile in der Übersicht:

- Customer Journey Mapping: Wir analysieren detailgenau die Journey vom Kaufimpuls bis hin zum Aftersales
- Treiberanalysen: Wir analysieren mit hochwertigen Verfahren die Treiber der Marken- und Qualitätswahrnehmung
- Zielgruppensegmentierung: Wir segmentieren Kundengruppen, wir schärfen ihr Profil und zeigen ihre Potenziale auf
- NPS-Tracking: Wir messen den Konsumenten-Puls, zeigen Dissatisfier und Churn-Risiken

Jetzt Termin vereinbaren!



**Sie möchten zum Customer Analytiker werden?  
Sprechen Sie uns an!**

Dr. Ralf Deckers  
[r.deckers@ifhkoeln.de](mailto:r.deckers@ifhkoeln.de)

## REFERENZEN

Studie zur Qualitätswahrnehmung des Sortiments auf Basis eines Methodenmixes (Qualitativer und Quantitative Methoden) und hochwertiger statistischer Verfahren für namenhafte Kunden in den u.a. in den Bereichen

- Baumarkt
- Wohnen & Einrichten

# Bedürfnisanalyse

Qualitative Methoden für ein tiefes Kundenverständnis

**Wir verstehen Kunden (B2C und B2B) in Gänge und in der Tiefe! Damit schaffen wir Ansatzpunkte für eine optimierte Kundenansprache.**

Unsere Verstehensansätze in der Übersicht:

- Wir beleuchten Motive: Im Deep Talk mit Kunden - in Tiefeninterviews, Dyaden und Fokusgruppen – gehen wir Motivlagen nach
- Wir beobachten Verhalten: Wir begleiten Kunden beim Einkauf, von der Vorbereitung bis hin zum POS-Besuch und sprechen mit ihnen über ihre Erlebnisse
- Wir perfektionieren Ihre Produkte und Leistungen: Im Rahmen von Usability Tests und Clinics testen wir lebensnah und detailgenau die Kundenerfahrung und zeigen Optimierungsfelder auf

Jetzt Termin vereinbaren!



**Sie möchten zum Kundenversther werden?  
Sprechen Sie uns an!**

Dr. Ralf Deckers  
[r.deckers@ifhkoeln.de](mailto:r.deckers@ifhkoeln.de)

## REFERENZEN

Tiefeninterviews mit Kund:innen zur Detailbewertung eines Loyalty-Programms für eine große Handelskette

Expertengespräche mit Handelskunden zur Evaluation eines Kundenbindungsprogramms für einen Payment-Anbieter

UX-Check eines B2B Shops für einen internationalen Großhändler

# Potenzialanalyse

Regionale Potenziale heben, Filialnetz optimieren und neue Standorte erschließen

## Daten zu Nachfragepotenzialen sind die Basis jeder Planung und Kontrolle regionaler Absatzaktivitäten

Basis unserer Potentialanalysen sind u.a.:

- IFH-Daten zur Verbrauchsausgaben für über 500 Warengruppen, Kaufkraftkennziffern, Onlinepotenziale und Zentralitätsindex
- Begehung und Detailbewertung von Standorten und regionalen Wettbewerbern
- Ableitung von Ansatzpunkten zur optimierten Potentialausschöpfung
- Nutzung der Daten für Erstellung/ Optimierung von Außendienstgebieten

Jetzt Termin vereinbaren!



**Wenn Sie regionale Potenziale heben möchten, sprechen Sie uns an!**

Dr. Ralf Deckers  
[r.deckers@ifhkoeln.de](mailto:r.deckers@ifhkoeln.de)

## REFERENZEN

Potenzial der Nonfood-Warengruppen für einen Lebensmitteldiscounter

Onlinepotenzial bei Ausweitung der Onlineaktivitäten im Lebensmittelhandel

Potenzial von Second Hand in einzelnen Branchen

Regionale Nachfragepotenziale für Händler von selektiver Kosmetik

Regionale Nachfragepotenziale für hochwertige Büromöbel

Standortpotenziale im Sporthandel

Standortanalysen im Baumarktbereich und Lebensmittelbereich

Optimierung des Filialnetzes für Sonderformate im Lebensmittelbereich

# 2

## STRATEGIE

EMPIRISCH FUNDIERT KONZEPTE ENTWICKELN UND PROJEKTE PLANEN, UM IHR UNTERNEHMEN AUF ERFOLGSKURS ZU BRINGEN.



# Strategieentwicklung

Fundament für die Zukunft schaffen

## Systematische Betrachtung heutiger Einflussfaktoren und zukünftiger Herausforderungen sind die Grundlage für Ihre Strategie!

Klare strategische Positionierungen steigern den Unternehmenswert und sichern die Wettbewerbsvorteile. Unser Vorgehen – auch einzeln wählbar:

- Fundierte Ist-Analysen von Rahmenbedingungen, Markt, Unternehmen und Zielgruppen sind die Grundlage des Strategieprozesses
- Unser Fokus liegt auf einzelnen Bausteinen wie Vertriebsstrategien, E-Commerce Strategien bis hin zu Wachstumsstrategien auf Unternehmensebene als Gesamtkonzept
- Wir begleiten die Strategie in die Umsetzung: Ableitung und Umsetzung konkreter Maßnahmen gehört genauso dazu wie ein Konzept zur Messung der Zielerreichung

Jetzt Termin vereinbaren!



**Sie möchten Ihre Strategie überprüfen oder neu ausrichten? Sprechen Sie uns an!**

Mailin Schmelter  
[m.schmelter@ecc-next.de](mailto:m.schmelter@ecc-next.de)

**ECC NEXT**

## REFERENZEN

Erarbeitung eines Gesamtkonzepts zur strategischen Neuausrichtung eines deutschen Fruchtsafterstellers

Nonfood-Sortiment für einen Lebensmittelhändler: Entwicklung, Anforderungen und Barrieren

Status quo und Zukunft der inhabergeführten Parfümerie

Zukunftskonzepte für verschiedene Branchen

Entwicklung einer ganzheitlichen E-Commerce Strategie für einen Hersteller im Bereich chemische Produkte

Go-to-Market Strategie für einen Komponentenhersteller im Bereich Mobility

Go-to-Market Strategie mit Fokus B2B für einen mittelständischen Softwarehersteller

Entwicklung und Begleitung einer umfassenden strategischen Neuausrichtung des Vertriebs in der Stahlbranche

# Partnerevaluation

Klarheit durch fundierte Bewertungen erhalten

## Suche und Überprüfung möglicher Partner und Lösungsanbieter – von der Technologie bis hin zu Vertriebskooperationen

Unser Vorgehen:

- Erstellung und Abstimmung eines Anforderungskatalogs
- Erfassung des Profils eines möglichen Partners mittels Kriterienkatalog nach erster Vorauswahl möglicher Partnerunternehmen: K.O. und Must-Have?
- Ranking und detaillierte Partnerportraits auf Basis eines Bewertungsschemas mit individuellen Gewichtungsfaktoren
- Partnerempfehlung aufgrund ausführlicher Einzelbewertungen der potenziellen Partner (SWOT)

Erkennen Sie die Chancen und Potenziale, wir machen eventuelle Risiken transparent für Sie.

**Wenn auch Sie mit einem Partner neue Erfolgspfade betreten möchten, gehen Sie mit uns in den Austausch.**

Dr. Eva Stüber  
[e.stueber@ifhkoeln.de](mailto:e.stueber@ifhkoeln.de)

## REFERENZEN

Partnerevaluation einer internationalen Mineralölgesellschaft zur strategischen Neuausrichtung des Shopgeschäftes der deutschen Tankstellen

Identifizierung relevanter PoS-Kooperationen im Bereich CE/Elektro

Erstellung einer Longlist für Anbieter bestimmter Technologien

# Due Diligence

Fokus auf die Details legen

**Sie erhalten nicht nur einen fundierten Überblick über den Status quo, sondern auch einen Forecast, Szenarien, Empfehlungen.**

Folgende Bausteine bilden die Grundlage für den Wirtschaftlichen Forecast/Szenarien:

- Interne Sicht – betriebswirtschaftliche Leistungsbewertung: Ökonomischer Status quo, Ökonomische Trendsicht, ggf. Branchen-Benchmarking
- Externe Sicht – Markt- & Strategiebewertung: Markt-, Kund:innen- und Wettbewerbsanalyse, Analyse der Strategie
- Erfolgstreiber – Sonderfaktoren im Handel: Multi-Channel-Tauglichkeit, Eigenmarken, Nachhaltigkeit, Preislagen
- Rahmenfaktoren – Ressourcen/Human-Capital-Investitionen: Kernkompetenzen, Fähigkeiten, Stärken/Schwächen, Management

**Wenn Sie eine Dokumentation von Unternehmenswertigkeiten benötigen, sprechen Sie uns an.**

Dr. Susanne Eichholz-Klein  
[s.eichholz@ifhkoeln.de](mailto:s.eichholz@ifhkoeln.de)

## REFERENZEN

Market Due Diligence im Rahmen der Übernahme eines deutschen Tiefkühlheimdienstes mit europaweitem Absatzgebiet

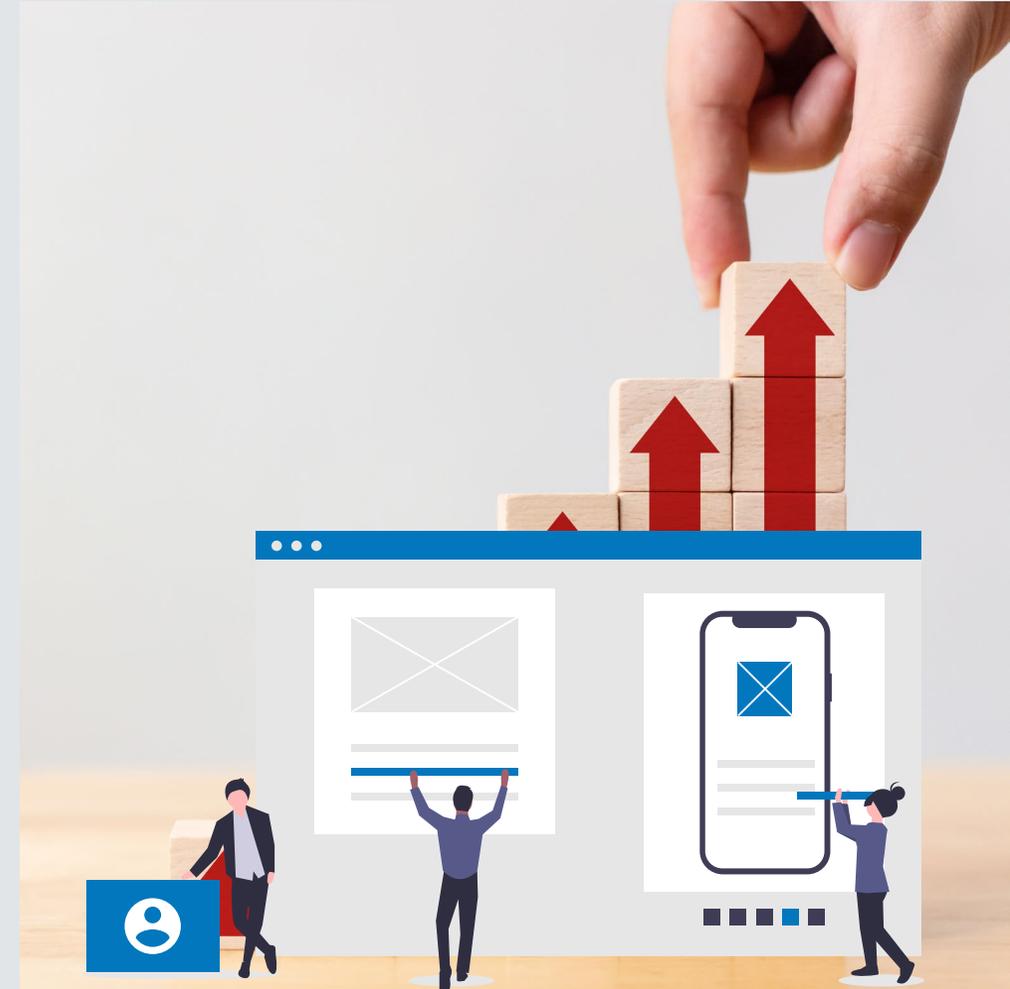
Commercial Due Diligence im Rahmen der Übernahme eines Schweizer Tiefkühlproduzenten

Market Due Diligence im Rahmen der Übernahme eines Fahrradherstellers

# 3

## BERATUNG & UMSETZUNG

UMSETZUNGSPROJEKTE – DIREKT ODER IN KOOPERATION,  
UM ZEITGEMÄß UND ERFOLGREICH ZUKUNFT ZU GESTALTEN.



# Künstliche Intelligenz

Von der Führungsebene in den Maschinenraum

**Sie gewinnen nicht nur ein tiefes Verständnis über den KI-Einsatz, sondern wir helfen Ihnen, konkrete KI-Projekte erfolgreich umzusetzen.**

Folgende Bausteine bilden die Grundlage für eine nachhaltige KI-Integration:

- Grundlagen – Ausblick, Vision & Basiswissen zu KI: Einheitliches Verständnis und solide Wissensbasis schaffen.
- Einsatzgebiete – KI zum Anfassen: Praxisnahe Anwendungsbeispiele zur Veranschaulichung.
- Vorbereitung – KI-Projekte starten, Anforderungen & Briefing: Strukturierte Planung und Projekteinführung.
- Einführung – Change Management & Enablement: Erfolgreiche Einführung und Anpassung durch Change Management.

Jetzt Termin vereinbaren!



**Die Trusted Advisor von ECC NEXT unterstützen Sie dabei, wie auch Sie KI in Ihrem Unternehmen einsetzen können.**

Saskia Roch  
[s.roch@eccnext.de](mailto:s.roch@eccnext.de)

**ECC NEXT**

## REFERENZEN

Vorträge und KI Anwendungsfälle für den Handel im ECC KI LAB auf der Internationalen Eisenwarenmesse und beim ECC KI LAB auf der BE.INSIDE 2024

Durchführung eines eintägigen "AI Roadmap Workshops" für den Vertrieb und angrenzende Bereiche bei thyssenkrupp Schulte mit zwei Zielen:

1. Alle auf einem Wissenstand: zu den Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz und den Best Practices am Markt
2. Konkrete Use Cases: Drei identifizierte und priorisierte Einsatzgebiete mit denen im Nachgang das Prototyping starten kann

# Digitale Services

Alleinstellungsmerkmal mit Wachstumspotenzial

**Digitale Services bieten die Möglichkeit, sich im Wettbewerb zu differenzieren und nachhaltige Kundenbindungen aufzubauen.**

Folgende Bausteine bilden die Grundlage für den Erfolg Ihrer digitalen Services:

- Zielgruppe – datenbasierte Bedarfsermittlung: Identifikation relevanter digitaler Services durch Analyse der Kundenbedürfnisse.
- Unternehmensziele – Zielsetzung und Fit-Gap Analyse: Sicherstellen, dass die digitalen Services mit den Unternehmenszielen übereinstimmen.
- Markt – Potenzialerhebung und Wettbewerbsanalyse: Analyse der Marktpotenziale und Differenzierungsmöglichkeiten durch digitale Services.

## REFERENZEN

Entwicklung einer digitalen Servicestrategie für Handelspartner eines Herstellers im Bereich Chemische Produkte.

Optimierung der Service-Angebotes eines Onlinegroßhändler im SHK-Bereich über ein umfassendes Service-Audit.

Jetzt Termin vereinbaren!



**Die Trusted Advisor von ECC NEXT zeigen Ihnen wie viel Wachstumspotenzial in Digitalen Services steckt.**

Saskia Roch  
[s.roch@ecc-next.de](mailto:s.roch@ecc-next.de)

**ECC NEXT**

# Customer Experience

Erlebnisse entlang der ganzen Customer Journey schaffen.

## Kundeninteraktionen optimieren und Zufriedenheit steigern durch gezielte Maßnahmen entlang der gesamten Customer Journey.

Folgende Bausteine bilden die Grundlage für eine herausragende Customer Experience:

- Awareness – Informationsphase: Effektive Ansprache und Bedürfnisweckung durch gezielte Kommunikation.
- Decision Making – Kaufphase: Reibungslose und überzeugende Kaufprozesse durch optimierte digitale Services.
- Retention – Nachkaufphase: Langfristige Kundenbindung durch kontinuierliche Optimierung und Mehrwertangebote.

Jetzt Termin vereinbaren!



**Von Information bis Nachkaufphase haben die Trusted Advisor von ECC NEXT die richtigen Entscheidungsgrundlagen für Sie.**

Saskia Roch  
[s.roch@eccnext.de](mailto:s.roch@eccnext.de)

**ECC NEXT**

## REFERENZEN

Analyse und Optimierung von Shop-Funktionalitäten eines Elektro-Großhändlers mit Benchmark zu Wettbewerbern und Best Practices.

Optimierung der Marketing- und Vertriebsprozesse eines mittelständischen Herstellers von B2B-Shopsoftware.

# 4

## WISSENSTRANSFER

DURCH AKTUELLE UND PRAXISRELEVANTE B2C UND B2B  
INSIGHTS EINEN ECHTEN WISSENSVORSPRUNG SICHERN.



# Netzwerke

Durch Austausch vorankommen

**Exklusives Networking und wertvolle Insights aus Forschung und Praxis.**

## ECC CLUB

- Der ECC CLUB mit bereits über 360 Mitgliedern aus allen Handelsbranchen bietet Ihnen eine einzigartige und exklusive Networking Plattform mit Herz und echtem Mehrwert
- Als Teil unserer ECC CLUB Familie sind Sie immer informiert, vernetzt und mit Ihrer Marke sichtbar in der Handelswelt unterwegs

## IFH FÖRDERER

- Bereits seit dem Jahr 1929 agieren die IFH FÖRDERER als gemeinnütziger Verein an der Schnittstelle von Wissenschaft und Praxis.
- Die IFH FÖRDERER haben es sich zur Aufgabe gemacht, Erkenntnisse aus der Forschung zu nutzen und diese für die Handelsbranche und ihre Stakeholder aufzubereiten.

Jetzt Termin vereinbaren!



**Sie wollen Teil unserer Netzwerke werden und von vielen Mehrwerten profitieren? Dann sprechen Sie uns an!**

Anne Lisa Nguyen  
[a.nguyen@ifhkoeln.de](mailto:a.nguyen@ifhkoeln.de)

IFH KÖLN

**Ein Auszug aus unseren Netzwerken**



# Events

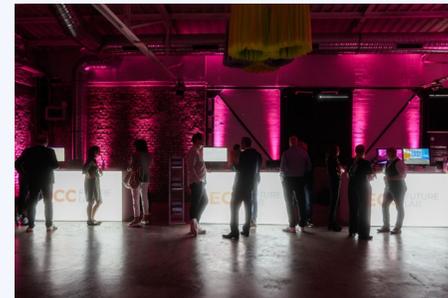
IFH- und ECC-Events: Frische Impulse für Ihren Arbeitsalltag

Profitieren Sie bei den Events des IFH und ECC KÖLN von einer interessanten Community, brandneuen Customer- und Market-Insights von TOP-Speaker:innen sowie Networking auf Augenhöhe:

- [ECC FORUM](#)
- [ECCInsuive](#)
- [Roundtable](#)
- [ECC WEB TALK](#)
- [IFH Media Day](#)
- [Faszination Handel](#)
- [Market Talk](#)
- [Science Talk](#)

**Sie wollen bei unseren Events dabei sein?  
Wir freuen uns auf Sie!**

## Impressionen unserer Events



# Vorträge

Über Best-Practice-Transfer Wissen sammeln

**Inspirierend, mitreißend und mit viel Emotionalität werden fachlich relevante Themen präsentiert!**

- Die kompetente und neutrale Branchen- und Themenexpert:innen des IFH KÖLN und des ECC KÖLN sind gefragte Speaker:innen und Moderator:innen für Messen, Kongresse und Events, die als Markt- und Kundenversther zahlreiche Veranstaltungen im Jahr bereichern.
- Die Vorträge garantieren fundierte Zahlen, Daten und Fakten kombiniert mit praxisnahem und anregendem Wissenstransfer zu handelsrelevanten Fragestellungen im digitalen Zeitalter u.a.:
  - Handelsszenarien 2030 – national, regional, lokal
  - Trends und Entwicklungen in bestimmten Märkten (auch mit Branchenfokus möglich)
  - Digitaler Klimawandel im Großhandel – Gefahren und nachhaltige Geschäftsmodelle in der Praxis

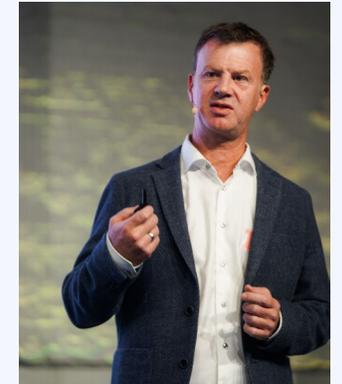
Zur  
Speakerübersicht



**Sie benötigen eine:n Speaker:in, Best-Pratice-Ideen oder haben Fragen? Sprechen Sie uns gerne an.**

Marina Verhoeven  
[m.verhoeven@ifhkoeln.de](mailto:m.verhoeven@ifhkoeln.de)

## EXPERTISE FÜR IHRE FORMATE



# KONTAKTINFORMATION



**Dr. Kai Hudetz**

Geschäftsführer

+49 221 943607 20  
[k.hudetz@ifhkoeln.de](mailto:k.hudetz@ifhkoeln.de)



**Dr. Susanne Eichholz-Klein**

Bereichsleiterin Market Insights

+49 221 943607 46  
[s.eichholz@ifhkoeln.de](mailto:s.eichholz@ifhkoeln.de)



**Dr. Ralf Deckers**

Bereichsleiter Customer Insights

+49 221 943607 73  
[r.deckers@ifhkoeln.de](mailto:r.deckers@ifhkoeln.de)



**Mailin Schmelter**

Geschäftsführerin ECC NEXT

+49 221 943607 813  
[m.schmelter@ecc-next.de](mailto:m.schmelter@ecc-next.de)

## **IFH Köln GmbH**

Dürener Str. 401 b  
50858 Köln

+49 (0) 221 943607-10  
**[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)**

 [@ifhkoeln](https://twitter.com/ifhkoeln)  
 [/company/ifh-koeln-gmbh](https://www.linkedin.com/company/ifh-koeln-gmbh)

**IFH KÖLN**  
Erfolgreich im Handeln

# IFH KÖLN

Seit über 90 Jahren ist das **Institut für Handelsforschung** der Ansprechpartner Nummer 1 für Analysen, Strategien, Beratung und Umsetzung im Handelsumfeld.

## IFH KÖLN

### STRUKTURWANDEL MEISTERN

#### HANDELS- STRATEGIEN

Geschäftserfolg datenbasiert sichern. Märkte, Kanäle und Kund:innen im Fokus für nachhaltige Strategien.

#### HANDELS- STANDORTE

Handelsstandorte zukunftsfähig gestalten. Innenstädte vitalisieren.

#### HANDELS- MARKETING

Handelsmarketing optimieren: lokal, regional, national

**IFH** MEDIA ANALYTICS

**IFH FÖRDERER**

Partner der Universität zu Köln seit 1929: **Wissenschaft und Praxis** für den Handel

### DEIN COMMUNITY- PARTNER

## ECC KÖLN

#### INSIGHTS

Deine Wissensplattform für Daten und Trends. Reichweite & relevanter Content für Marketing und Vertrieb.

#### CONSULTING

Deine Digitalberatung mit dem einzigartigen Querschnitt aus Daten, Strategie und Digitalisierung

**ECC NEXT**

#### EVENTS

Deine Networkingplattform mit vielseitigen Eventformaten

**ECC CLUB**

Dein **Golden Ticket** für das ECC KÖLN