LEISTUNGSSPEKTRUM

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS

COMMERCE CONSULTING VENTURES RESEARCH RECRUITING

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS

Königstraße 10C
D-70173 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 711 222 54 464
Telefax: +49 (0) 711 222 54 200
E-Mail: info@fostec.de
www.fostec.de

"FOSTEC hat uns bei der Evaluierung einer potentiellen Akquisition eines E-Commerce Unternehmens massgeblich und mit professioneller Arbeitsweise unterstützt. Das im gesamten Team vorhandene fundierte Knowhow zu jeglichen E-Commerce Strategien hat uns geholfen, das vorteilhafte Geschäftsmodell des Zielunternehmens besser zu verstehen und zu bewerten."

MICHAEL JOHNER CAPVIS EQUITY PARTNERS AG
Investment Professional
CAPVIS

"FOSTEC hat uns sehr professionell und zielgerichtet beim Thema E-Commerce unterstützt! Durch ihre große Erfahrung haben sie uns sehr wertvolle Hinweise für unsere weitere Vorgehensweise geben können. Durch sie haben wir einige Handlungsfelder entdeckt, an denen wir jetzt arbeiten. In der Zukunft werden wir sicherlich noch häufiger mit FOSTEC zusammenarbeiten."

RENÉ KRUK FESTOOL GMBH
Geschäftsführer Vertrieb Deutschland
FESTOOL

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS ist bekannt aus

THE WALL STREET JOURNAL. · FAMILIENUNTERNEHMER-NEWS Das Magazin DIE NEWS online · Handelsblatt · Wirtschafts Woche · absatzwirtschaft Zeitschrift für Marketing · Marketing Review St. Gallen

INTERNETHANDEL CLEVER GRÜNDEN · ERFOLGREICH HANDELN · Springer Gabler · NEOCOM CONNECTING COMMERCE · INTERNET WORLD Business · iBusiness Zukunftsforschung für interaktives Business · acquisa · IT MITTEL STAND

WARUM FOSTEC?

UNSERE PHILOSOPHIE

Unsere Kunden und deren Anforderungen stehen an oberster Stelle. Ihr Vertrauen ist das Fundament unseres Unternehmens. In den Geschäftsfeldern unserer Kunden sind wir zu Hause. Glaubwürdigkeit und die Fähigkeit zuhören zu können, charakterisieren unsere Arbeit.

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS denken unabhängig und kreativ. Wir ermöglichen unseren Kunden Neuland zu betreten und schaffen damit messbare Wettbewerbsvorteile. Unser wichtigstes Kapital sind die Mitarbeiter, welche wir zu Höchstleistung motivieren, fördern und zum interdisziplinären Austausch ermutigen.

Kein Geschäft ohne Moral. Wir stehen für persönliche Integrität und für hohe ethische Standards. Unbedingt und unabdingbar. Soziale Verantwortung und Verantwortung unserer Umwelt gegenüber prägen unseren Alltag.

„FOSTEC begleitet uns professionell und mit hohem persönlichen Engagement bei der Umsetzung unserer globalen E-Commerce-Strategie. Zum maßgeblichen Erfolg tragen detailliertes Know-How und Verständnis für sowohl lokale als auch zentrale Belange unseres Markengeschäftes bei."

MATTHIAS KÖRNER BRITA GMBH
Global Director Strategic Development Sales/ Distributor Markets

BRITA

LEITSÄTZE

- Leidenschaft für unsere Kunden und deren Aufgaben
- Schaffung nachhaltiger Werte
- Einzigartiges Leistungsspektrum
- Unternehmerisches Denken
- Umfassende Industrieexpertise
- Inhabergeführtes, unabhängiges Beratungsunternehmen
- Operative Exzellenz

FÜHREND IN STRATEGIE UND UMSETZUNG

Wir sorgen dafür, dass Ihre Strategie auf die Straße kommt. Operative Exzellenz beweisen wir bei **FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS** tagtäglich in der Umsetzung.

FOSTEC VENTURES

MIT FOSTEC VENTURES BETEILIGEN WIR UNS AN UNTERNEHMEN.

Einen Auszug unseres Portfolios finden Sie unter: **www.fostec-ventures.de**

FOSTEC VENTURES GMBH
Königstrasse 10C
D-70173 Stuttgart
Telephone: +49 (0) 711 222 54 464
Telefax: +49 (0) 711 222 54 200
Email: m.fost@fostec-ventures.de
www.fostec-ventures.de

WARUM FOSTEC?

„FOSTEC begleitet uns professionell mit höchstem Engagement bei der Erarbeitung und Umsetzung unserer globalen E-Commerce-Strategie. Im Detail beinhaltete dies die Ausgestaltung des neuen Web Auftritts, die Ausgestaltung und Konzeptionierung eines B2B Portals und die Modernisierung des Datenmanagements sowie weitere strategische Maßnahmen wie zum Beispiel den Aufbau eines detaillierten Scoring Modells für die Zusammenarbeit mit Pure Playern bei metabo."

ERIC OELLERER CFO, METABO AG

UNSER ARBEITSSTIL

Neugier, Zuverlässigkeit, Leistungsorientierung und Teamgeist prägen unseren Arbeitsstil. **FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS** will Ihrem Unternehmen zum Erfolg verhelfen. Höchste Ansprüche an die Qualität der eigenen Arbeit ist uns selbstverständlich. Wir führen unsere Kunden auch auf neuem Terrain sicher zum Ziel, fördern aktiv den Know-How-Transfer an die Mitarbeiter des Kunden und forcieren die Operationalisierung der Strategie.

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS IST DIE FÜHRENDE NEUTRALE UND UNABHÄNGIGE UNTERNEHMENSBERATUNG MIT DEN SCHWERPUNKTEN IM DIGITALEN HANDEL.

Beratungsdienstleistung bedeutet für uns, unseren Kunden permanent und kontinuierlich zur Verfügung zu stehen. Nicht nur in der Strategiephase, sondern vor allem in der Umsetzung, welche die Voraussetzung der Wertschöpfung darstellt, um unseren Kunden den größtmöglichen Nutzen zu bieten. Hierbei kennen wir unsere Grenzen. Daher bieten wir ausschließlich Leistungen an, in denen wir Ihnen optimale Qualität gewährleisten können. Darauf können Sie sich verlassen.

Auszug aus unseren Referenzen

ERFAHRENE EXPERTEN BERATEN SIE INDIVIDUELL UND AUF AUGENHÖHE

- Persönliche Betreuung durch ein inhabergeführtes Beratungsunternehmen
- Wir wählen effiziente Methoden, um Sie schnellstmöglich an das Ziel zu bringen
- Hohe Umsetzungsorientierung und operative Exzellenz in allen Beratungsschritten
- Wir beherrschen nicht nur die Theorie, sondern beweisen uns tagtäglich in der Umsetzung
- Wir beteiligen uns an Unternehmen mittels FOSTEC Ventures

Unser Fokus liegt neben den Anforderungen von Existenzgründern, Startups, kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) vor allem auf der Entwicklung von E-Commerce Strategien für produzierende Unternehmen und Konzerne. Das Leistungsspektrum erstreckt sich über diverse E-Business/E-Commerce Geschäftsmodelle, Strategien und Vertriebsoptionen, welche wir maßgeschneidert für unsere Kunden konzipieren. Neben der Konzeption zeichnet **FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS** eine hohe Expertise in der Umsetzung aus, weswegen wir Sie sehr gerne in der Operationalisierung unterstützen.

MARKUS FOST, MBA

Gründer und Geschäftsführer
FOSTEC Commerce Consultants
FOSTEC Ventures GmbH

Vita

- Leiter E-Business, Metabowerke GmbH
- Partner, eTribes Connect GmbH
- Gründer und Geschäftsführer, XciteRC Modellbau GmbH & Co. KG
- Consultant Restrukturierung & M&A, Helbling Corporate Finance GmbH
- CFO, Graupner GmbH & Co. KG

Weitere Tätigkeiten

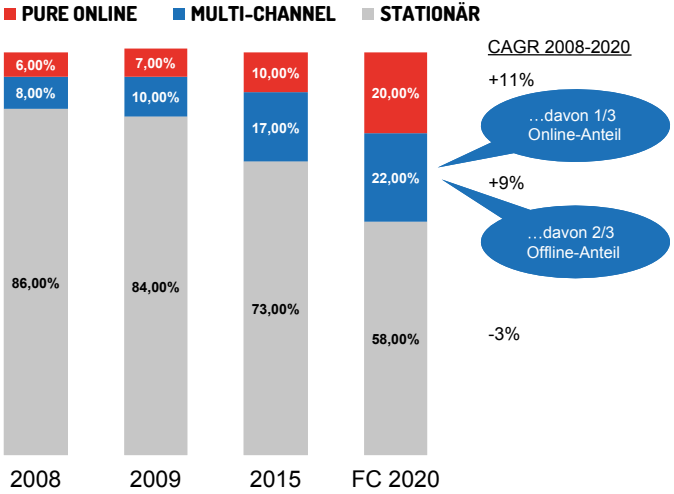
- Dozent und Lehrbeauftragter im Fach E-Commerce
- Autor diverser Fachbücher
- Diverse Beirats- und Aufsichtsratstätigkeiten

FÜHREND, WENN ES UM IHRE DIGITALSTRATEGIE GEHT

Mit der stark zunehmenden Nutzung des Internets als Informationsmedium und massenhafter Verlagerung von Geschäftsaktivitäten ins Netz, steigen auch die Umsätze im E-Commerce weltweit rasant. Zweifelsohne ist das Internet derzeit, wie auch in den nächsten Jahren der Vertriebskanal mit der höchsten Wachstumsdynamik. Dies betrifft auch preisaggressive Verkäufe von Handelspartnern auf Marktplätzen, die häufig unkontrolliert erfolgen und insbesondere für mittelständische Markenanbieter mit Risiken verbunden sind. Dementsprechend ist der herstellereigene Online-Handel derzeit eine vieldiskutierte Option, um im Internet kontrolliert zu distribuieren. Im Zuge der sich weltweit in allen Märkten abzeichnenden Kanalverschiebung von Offline in Richtung Online auf der Absatzseite, sollten Unternehmen ihre Online-Aktivitäten auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereiten und hierbei den strategiekonformen Aufbau von externen E-Commerce Distributionskanälen nicht außer Acht lassen.

PROGNOSTIZIERTE EINZELHANDELS-UMSÄTZE (NON-FOOD)

Deutschland 2008 – Forecast 2020

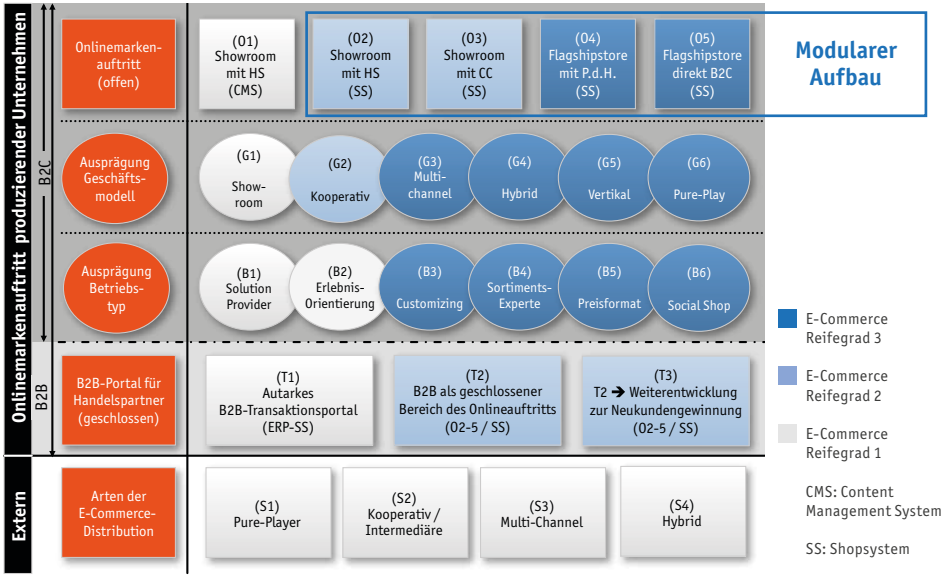


FOSTEC BERÄT SIE BEI DER ENTWICKLUNG IHRER E-COMMERCE / E-BUSINESS STRATEGIE UND GEHT HIERBEI UNTER ANDEREM AUF DIESE THEMEN EIN:

- **Analyse der gesamten Customer Journey**
- **Wie findet der Kunde das Unternehmen im Web 2.0 Zeitalter?**
- **Voraussetzungen, um sowohl online als auch offline (ROPO) hohe Umsatz-Konversionsraten zu erzielen**
- **Analyse der strategischen Komponenten im E-Commerce nach Fost**
  - Sortimentspolitik
  - Preispolitik
  - Umgang mit externen E-Commerce-Distributionsfunktionen
    - Amazon, eBay und weitere Anbieter
    - Strategiekonformer Aufbau von externen E-Commerce Distributionskanälen zur Reduktion der Abhängigkeit von Amazon und eBay
  - E-Commerce Betriebstypen
  - IT-Systemlandschaft
  - Online Marketing / Suchmaschinenoptimierter (SEO) Content
  - Distributionsstrategie: Omnipräsenz vs. Selektiv
- **Entwicklung einer E-Commerce / E-Business Strategie**
  - Analyse der strategischen Rahmenbedingungen
    - Marktorientierter Ansatz (Market-Based-Approach)
    - Ressourcenorientierter Ansatz (Resource-Based-Approach)
    - Komplementarität von markt- und ressourcenorientiertem Ansatz
  - Einflussdeterminanten auf das Strategiemodell
  - Grobkonzeption der E-Commerce Strategie
    - Modularer Aufbau zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit
    - Investitionsplanung zur Bestimmung des Budgets
    - Technische / Organisationale Voraussetzung bei der Umsetzung
  - Feinkonzeption der E-Commerce Strategie
- **SWOT-Analyse der entwickelten E-Commerce Strategie**
- **Verabschiedung und Implementierung der E-Commerce Strategie**

E-COMMERCE STRATEGIEN FÜR PRODUZIERENDE UNTERNEHMEN

E-Commerce-Strategien für produzierende Unternehmen
Springer Gabler
von Markus Fost



Die Entwicklung einer E-Commerce Strategie für produzierende Unternehmen stellt eine besondere Herausforderung dar, da die Marke hierdurch nicht beschädigt werden darf und Kanal-Konflikte mit dem stationären Handel weitestgehend vermieden werden sollten.

Das von **FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS** entwickelte E-Commerce Strategiemodell für produzierende Unternehmen eignet sich branchenübergreifend in der Praxis. Das mehrdimensionale Strategiemodell für produzierende Unternehmen besteht aus fünf Bausteinen bzw. Bereichen.

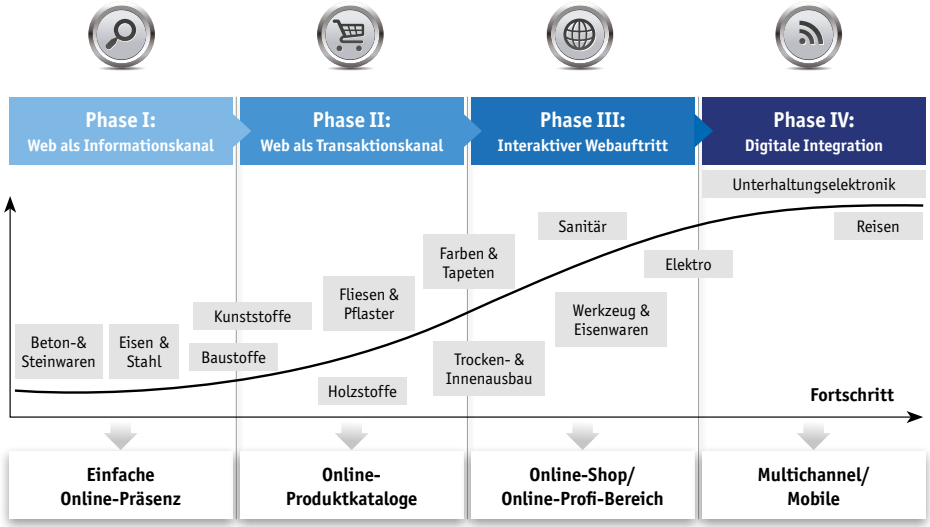
Übergeordneter Baustein des Modells ist der Onlinemarkenauftritt. Dieser stellt die Grundvoraussetzung für E-Commerce dar, denn er bildet die notwendige Interaktionsplattform zwischen Hersteller und Kunde und übernimmt die Informationsbereitstellungsfunktion eines Herstellers im digitalen Zeitalter. Der offene Onlinemarkenauftritt wird umgangssprachlich auch als Herstellerwebseite bezeichnet.
Die Ausprägung des Geschäftsmodells, die den zweiten Baustein des Modells bildet, leitet sich neben der strategischen Stoßrichtung des Unternehmens primär aus der

Art des Onlinemarkenauftritts ab. Ebenso determiniert die Art des gewählten Onlinemarkenauftritts die Ausprägung des Betriebstyps, die als dritter Modellbaustein dargestellt wird. Aufgrund der engen Abhängigkeit der Ausprägung des Geschäftsmodells (Baustein 2) und des Betriebstyps (Baustein 3) vom Onlinemarkenauftritt (Baustein 1) und wegen ihres starken Einflusses auf die Wahrnehmung durch den Kunden, bilden diese drei Bausteine die Kernbereiche des Modells.

Auch der vierte Baustein – das B2B-Portal für Handelspartner – fußt auf einer Onlineplattform. Da dieser Bereich nur durch Login mittels Zugangsdaten erreichbar ist, wird er als „geschlossen" bezeichnet. Im fünften Baustein einer E-Commerce-Strategie werden sonstige Aspekte der E-Commerce-Distribution zusammengefasst, die nicht unmittelbar mit dem Onlinemarkenauftritt eines produzierenden Unternehmens zusammenhängen und daher davon losgelöst betrachtet und umgesetzt werden können.

E-Commerce-Strategien für Hersteller

Neben der Markenstärke eines Unternehmens determiniert der digitale Reifegrad der Branche den Grad der vertikalen Integration, wie die nachfolgende Abbildung zeigt.

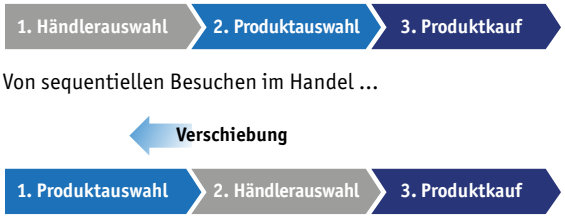


Quelle: Outram, Cullinan & Company, 2014

VERÄNDERUNGEN DES KAUFVERHALTENS ZWINGEN HERSTELLER ZUM HANDELN

Während vor Beginn des E-Commerce-Zeitalters das jeweilige Produkt beim Händler ausgewählt wurde, haben diese Phasen inzwischen die Positionen getauscht. Die Veränderungen im Beschaffungsprozess führen dazu, dass die Loyalität zu einem Händler oder Hersteller tendenziell abnimmt und die Produkteigenschaften im Vordergrund stehen. Heutzutage bereiten ca. 69 Prozent der Konsumenten ihren Kaufabschluss online vor, selbst wenn dieser anschließend offline erfolgt. Dieser ROPO (Research Online / Purchase Offline)-Effekt führt dazu, dass Hersteller selbst eine exzellente Online-Produktpräsentation benötigen und sich hierbei nicht allein auf die E-Commerce-Fähigkeiten ihrer Händler verlassen können.

Das Internet verändert die Marktspielregeln und bringt völlig neue Herausforderungen für die gesamte Handelslandschaft

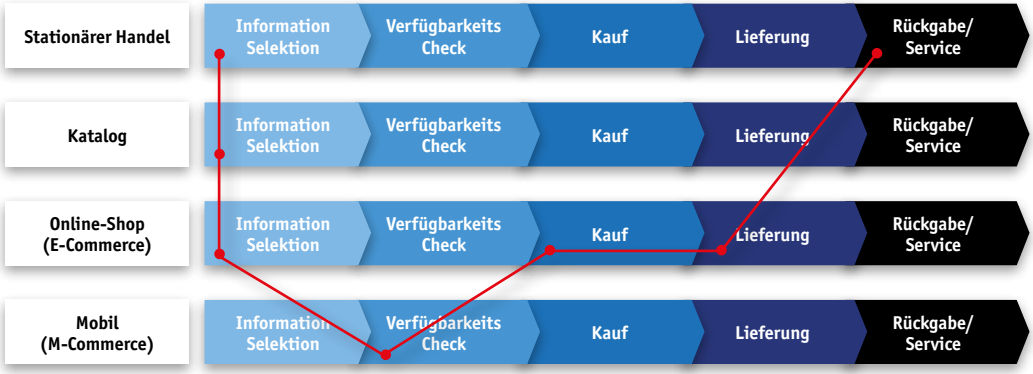


„Vielen Dank für Deinen hervorragenden Vortrag auf unserer Global Marketing Conference. Das Feedback war sehr positiv und ich bin sicher die Teilnehmer haben viel wertvolles Know-how mitnehmen können. Die Inhalte haben wir auch an den folgenden Tagen immer wieder diskutiert und in die Tasks eingebunden."

FRANK LUTZ ESSELTE LEITZ GMBH + CO. KG
Director Online Business Europe

IHRE ROADMAP ZUR DIGITALSTRATEGIE

Analysieren Sie die Customer Journey Ihrer Zielgruppe



1. ANFORDERUNGS-/UMFELDANALYSE

In einem ersten Schritt klären wir mit Ihnen die Anforderungen an Ihre Digitalstrategie und verschaffen uns ein Bild über Ihre Systemlandschaft. Bereits in dieser Phase analysieren wir das Umfeld in Ihrer Branche, um zu ermitteln welche Voraussetzungen und Ressourcen für den Aufbau einer Digitalstrategie erforderlich sind.

2. CUSTOMER JOURNEY ANALYSE

Die Customer Journey beschreibt die einzelnen Phasen, welche ein Kunde durchläuft, bevor es zum Kaufabschluss kommt. Mittels dieser Analyse werden alle Berührungspunkte (Touchpoints) eines Konsumenten mit Ihrer Marke bzw. Ihres Produkts beleuchtet. Die Häufigkeit der Nutzung einzelner Touchpoints, welche sowohl Offline- als auch Online-Kanäle beinhalten, ist entscheidend für die richtige E-Commerce Strategie! Wir bieten Ihnen in diesem Rahmen u. a. die folgenden Leistungen an:

- Durchführung der Zielgruppenbefragung
- Auswertung der Befragung
- Erstellung/Präsentation der Ergebnisse

3. WORKSHOP ZUR E-COMMERCE STRATEGIE

Nach den vorangegangenen Analyseschritten sind wir in dieser Phase bestens gerüstet, um nun Ihre E-Commerce bzw. Digitalstrategie zu definieren. ▸ *Seite 8*

Aus unserer Projekterfahrung empfiehlt es sich, die Workshops zur E-Commerce bzw. Digitalstrategie in zwei Workshop-Kaskaden zu splitten:

- **Workshop 1 – Handlungsoptionen und Grobstrategie:** Im ersten Workshop stellen wir Ihnen die Strategieoptionen für Ihr Geschäftsmodell vor und bewerten diese im Rahmen einer SWOT (Stärken/ Schwächen – Chancen & Risiken) Analyse. Wir zeigen Ihnen auf, welche Disruptionsgefahr in Ihrer Branche besteht und wie Sie diese zu Ihrem Vorteil nutzen können. Ihre Handlungsoptionen bewerten wir aus einer 360° Perspektive und geben Ihnen eine klare Empfehlung.

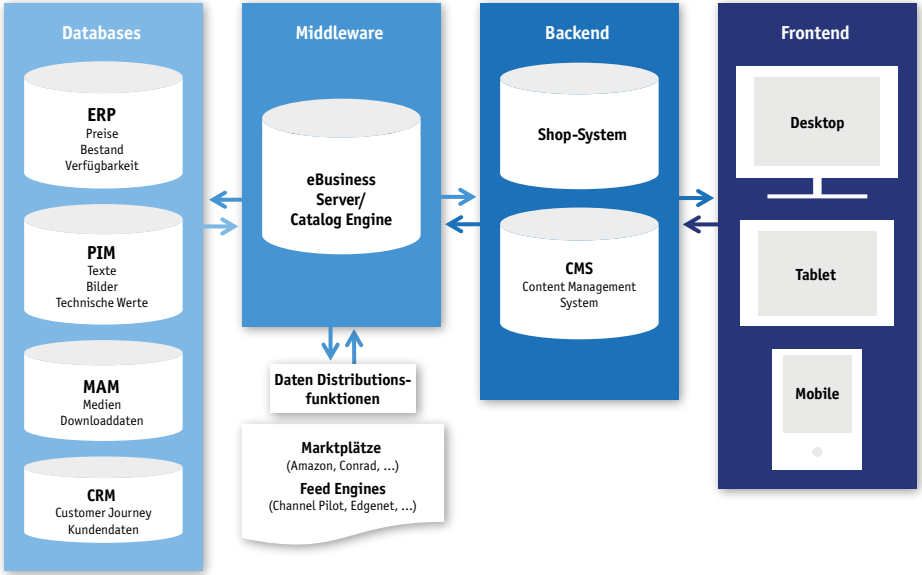
- **Workshop 2 – Feinspezifikation Ihrer Strategie und Roadmap:** Im zweiten Workshop arbeiten wir die Feinspezifikation Ihrer individuellen E-Commerce bzw. Digitalstrategie heraus und bestimmen Ihre Handlungsfelder aus einer 360° Perspektive heraus. Neben der Onlinemarkenpräsenz für Ihr Unternehmen definieren wir mit Ihnen die optimale E-Commerce Distributionsstrategie und den richtigen Marketing-Mix für Ihre Branche. In diesem Rahmen eruieren wir notwendige Organisationsstruktur des E-Business Bereichs in Ihrem Unternehmen. Zudem definieren wir mit Ihnen eine Roadmap für die Umsetzung.

4. BERATUNG BEI DER AUSWAHL DER E-COMMERCE SYSTEME

Die passende IT-Infrastruktur mit den richtigen Systemen auszuwählen, stellt eine große Herausforderung dar. Die Auswahl eines Systemdienstleisters in einer Phase, in welcher die Anforderungen noch nicht vollständig evaluiert worden sind, birgt bereits das erste massive Risiko für Unternehmen, sich über mehrere Jahre an bestimmte Systeme zu binden, welche nicht optimal zu Ihren Zielen und Rahmenbedingungen passen.

Da Systemhäuser und E-Commerce-Agenturen häufig bestimmte Systeme präferieren, ist zu erwarten, dass die Empfehlungen sich nicht optimal an den Bedingungen und Möglichkeiten der Unternehmen orientieren. Für Unternehmen stellt es eine große Herausforderung dar, einen **systemneutralen** E-Commerce-Berater zu finden, der die interdisziplinären Zusammenhänge technischer und betriebswirtschaftlicher Natur vollumfänglich vorsteht.

Mögliche Systemlandschaft



FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS evaluiert für Ihr Geschäftsmodell die richtigen E-Commerce-Systeme, noch bevor die ersten IT-Systemhäuser und E-Commerce-Agenturen ins Spiel kommen. Durch die vorgelagerte, systemneutrale Beratung von **FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS**, können sich in der Praxis zwischen 20 – 50% Einmalkosten sowie 40 – 80% laufende Wartungskosten einsparen lassen.

5. BERATUNG BEI DER AUSWAHL DER E-COMMERCE AGENTUR

Die passende Digital-Agentur für eine Aufgabe im E-Commerce zu finden, ist nicht einfach.

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS unterstützt Sie hierbei mit einem völlig agenturneutralen Beratungsansatz, den richtigen Umsetzungspartner zu finden und wird in diesem Rahmen die folgenden Tätigkeiten ausführen:

- Erstellung einer Longlist potentieller E-Commerce Agenturen
- Einholung erster Angebote gem. vordefinierter Grobspezifikation
- Vergleich der Angebote und Erstellung einer Shortlist mit 3 Agenturen
- Unterstützung bei der Durchführung eines Pitch der Agenturen in der Shortlist
- Review des Angebots & Unterstützung bei etwaiger Verhandlungen

6. FOSTEC BILDET IHREN DIGITALEN BEIRAT

Um im digitalen Wandel nicht unterzugehen, setzen Unternehmen auf effiziente, mitunter unkonventionelle externe Expertise: Sie installieren digitale Beiräte und gründen Start-Ups, die das eigene Geschäftsmodell gezielt torpedieren.

„Durch einen digitales Beiratsgremium haben Unternehmen die Möglichkeit, Informationen auf Weltklasse-Niveau zu erhalten!"

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS steht Ihnen als digitaler Beirat zur Verfügung und besetzt Ihr Gremium maßgeschneidert mit E-Commerce Experten, Start-Up Unternehmer, Risikokapitalgeber und Big-Data-Experten.

Weitere Informationen unter:
www.fostec.de/digitaler-beirat

AMAZON CONSULTING FÜR HERSTELLER UND DEN HANDEL

Amazon stellt für Markenhersteller Fluch und Segen gleichermaßen dar. Dem brachialen Expansionsdrang des Online-Giganten Amazon haben immer weniger Händler und Verlagsgruppen etwas entgegenzusetzen.

Unternehmen werden durch die Offline-zu-Online-Kanalverschiebung gezwungen, sich eine Distributionsstrategie für Amazon zu überlegen. Amazon beschert den meisten Herstellern die Chance, unmittelbar signifikante Umsatzzuwächse zu erzielen. Andererseits erhöht ein Hersteller durch eine Partnerschaft mit Amazon mittelfristig seine Abhängigkeit und das Risiko, in Konflikt mit dem stationären Handel zu gelangen.

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS berät Unternehmen die eine Kooperation mit Amazon anstreben, vollumfänglich und unterstützt Sie auch bei Kooperationsverhandlungen vor Ort. Eine vollumfassende Distributionsberatung hinsichtlich Amazon beinhaltet u. a. die nachfolgenden Themenfelder:

- Definition Ihrer Amazon-Distributionsstrategie
- Evaluation des geeigneten Amazon Geschäftsmodells für Markenhersteller
- Preispolitik auf Amazon
- Entwicklung von Marketing-Konzepten auf Amazon mit ROI-Messung
- Laufende Content Optimierung zur Amazon Suchmaschinenoptimierung (Amazon SEO)
- Beratung & Unterstützung bei den Kooperationsverhandlungen mit Amazon
- Laufende Unterstützung in der Umsetzung und bei Jahresgesprächen

Weitere Informationen unter:
www.fostec.de/amazon

DOSSIER: „AMAZON" – FLUCH UND SEGEN FÜR MARKENHERSTELLER

Kostenlos herunterladen:
www.fostec.de/amazon

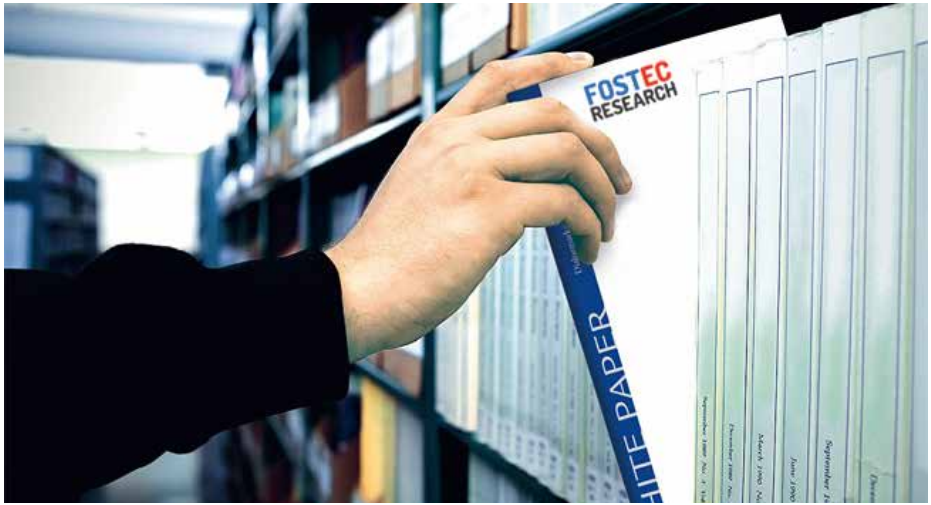
Das 87-seitige Dossier gibt Ihnen neben einen umfassenden Überblick über das vielschichtige Amazon Ökosystem auch einen Ausblick auf künftige Entwicklungen, welche den Handel massiv beeinflussen werden.

INHALT DES DOSSIERS:

1. Facts & Figures von Amazon
2. Das Amazon Geschäftsmodell – ein komplexes Ökosystem
3. Technische Infrastruktur von Amazon
4. Relevanz von Amazon im Herstellerumfeld
5. Das Amazon Ranking – Entscheidend für die Sichtbarkeit von Herstellermarken
6. Ausblick und Thesen zur künftigen Entwicklung von Amazon

RESEARCH

FOSTEC RESEARCH



STUDIEN, DOSSIERS UND WHITEPAPERS

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS veröffentlicht laufend praxisnahe Studien, Dossiers und Whitepapers rund um E-Commerce Themenstellungen für Hersteller und Händler. Weitere Informationen unter: **www.fostec.de/research**

EIGENE BUCH-PUBLIKATIONEN

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS Partner und Berater sind zudem als Autoren diverser Fachpublikationen aktiv, welche von namhaften Verlagen publiziert werden. Nähere Informationen hierzu unter: **www.fostec.de/eigene-publikationen**

INDIVIDUELLE STUDIEN

Gerne erstellen wir für Sie auch individuelle Studien und Publikationen nach Ihren Anforderungen. Fragen Sie uns hierzu an und wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot: per **E-Mail: info@fostec.de** oder **Telefon: +49 (0) 711 222 54 464**.

RECRUITING

Für unsere Kunden sind wir der erste Ansprechpartner bei zu besetzenden Stellen im E-Commerce. **Vor dem aktivieren von Headhuntern und Stellenbörsen** prüfen wir unkompliziert, ob wir passende Kandidaten für Ihre ausgeschriebene Stelle in unserem Netzwerk haben. Dabei erhalten Sie garantiert innerhalb von 7 Tagen Feedback. Durch unsere Beratertätigkeit und unser Netzwerk haben wir ein gutes Gespür für die richtigen Anforderungen und Profile im E-Commerce. Die Suche ist **kostenfrei**. Für unsere Kunden ist der Service somit **ohne Risiko**. Haben wir passende Kandidaten, stellen wir den Kontakt unmittelbar und direkt für einen unkomplizierten Austausch und ein erstes Kennenlernen her.

- Schnell: Feedback innerhalb von 7 Tagen
- Risikolos: Bezahlung nur im Erfolgsfall
- Unkompliziert: Direkter Kontakt zu Kandidaten

Kontaktieren Sie uns noch heute und erhalten kostenfreies Feedback innerhalb von wenigen Tagen! Weitere Informationen finden Sie unter: **www.fostec.de/recruiting**

TASK-FORCE ZUR UMSETZUNG IHRER DIGITAL-/E-COMMERCE STRATEGIE

EXPERT LEASING

Nach der Strategiephase beginnt die Umsetzung. Spätestens zu diesem Zeitpunkt werden Unternehmen häufig damit konfrontiert, digitales Know-How zu rekrutieren. Aufgrund der hohen Nachfrage und der begrenzten Verfügbarkeit von digitalen Fachkräften, welche für E-Commerce Projekte dringend benötigt werden, stellt die Rekrutierung von E-Commerce Fachkräften eine besondere Herausforderung dar, die erheblich Zeit und Kosten verursachen kann.

Wir stellen Ihnen innerhalb kürzester Zeit ein komplettes Team für Ihr E-Commerce bzw. digitales Transformations-Projekt nach Ihren Anforderungen für den Einsatz in Ihrem Unternehmen zur Verfügung. Dabei greifen wir auf einen Stamm eigener Spezialisten aus der Beratung zurück und arbeiten mit einem großen bestehenden Netzwerk externer IT-Experten eng zusammen, so dass wir Ihnen umgehend nach Ihrer Anfrage ein passendes Angebot unterbreiten werden.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.fostec.de/expert-leasing

SEMINARE UND VORTRÄGE

UNSER ANGEBOT FÜR SIE

Unsere Seminare und Workshops bieten Ihnen die Möglichkeit, komplexe Themenstellungen und Vorträge in Bezug auf E-Business, E-Commerce, sowie digitaler Transformation mit dem Fokus auf Ihre individuellen Anforderungen und Wünsche aufzuarbeiten. Die Durchführung übernehmen Dozenten und Speaker, welche über eine langjährige Berufs- und Praxiserfahrung verfügen, aber auch auf eine breite akademische Ausbildung zurückblicken können. Sollten Sie Fragen oder eine Terminanfrage haben, so freuen wir uns auf Ihre Anfrage.

Aktuelle Übersicht:
www.fostec.de/seminare
www.fostec.de/vortraege

BUCHEN SIE UNS FÜR:

- Key-Note Vorträge
- Unternehmenstagungen
- Kick-Off-Veranstaltungen
- Symposien
- Kongresse
- Kundenveranstaltungen
- Fachmessen
- Seminare
- Workshops

Unsere Leistungen für Ihre digitale Transformation

	Analyse	Strategie-entwicklung	Implementierung	Betrieb und Optimierung	Laufende Reviews
Digitales Geschäftsmodell	Welche Chancen bietet die digitale Welt für Ihre Unternehmensstrategie? Welche Auswirkungen haben aktuelle Entwicklungen auf Ihr (künftiges) Geschäftsmodell?				
Neukunden-gewinnung	Wie kann die Neukundengewinnung durch digitale Innovation verbessert werden? Wie wird mit den Kunden über verschiedene Kanäle interagiert?				
Kundenbeziehungs-management	Welche Möglichkeiten bietet die Digitalisierung für das Kundenbeziehungsmanagement? Wie schaffen Sie Mehrwerte und Kundenerlebnisse?				
Prozesse	Wie können bestehende Prozesse durch Digitalisierung gestützt und optimiert werden? Welche neuen Wertschöpfungsketten ergeben sich?				
Menschen und Kultur	Wie wird der Wissensaustausch und die Zusammenarbeit in und über die Grenzen der Organisation hinaus ermöglicht? Welchen Anspruch haben neue Generationen?				

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS
Königstraße 10C
D-70173 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 711 222 54 464
Telefax: +49 (0) 711 222 54 200
E-Mail: info@fostec.de
www.fostec.de

FOSTEC VENTURES GMBH
Königstraße 10C
D-70173 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 711 222 54 464
Telefax: +49 (0) 711 222 54 200
E-Mail: m.fost@fostec-ventures.de
www.fostec-ventures.de

ABONNIEREN SIE UNSERE INSIGHTS! WWW.FOSTEC.DE/NEWSLETTER

FOSTEC COMMERCE CONSULTANTS

FOSTEC VENTURES