

Link: <https://www.channelpartner.de/a/etron-eroeffnet-deutsches-vertriebsbuero,3050644>

Geschäftschance durch GoBD

Etron eröffnet deutsches Vertriebsbüro

Datum: 01.08.2017

Autor(en): Armin Weiler

Mit einer Vertriebsniederlassung in München will der Kassenspezialist Etron in Deutschland neue Vertriebspartner gewinnen. Die GoBD könnte dem Geschäft zusätzlichen Schwung verleihen.

Seit Jahresanfang gelten die meisten Regelungen der Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD). Mit dem ersten Januar 2020 startet dann zusätzlich das Gesetz zum Schutz vor Manipulation an digitalen Grundaufzeichnungen, das eine zertifizierte Sicherheitseinrichtung für alle Unternehmen fordert.



*Etron-Geschäftsführer Markus Zoglauer hat deutsche Vertriebspartner fest im Visier.
Foto: Etron*

Während in Österreich bereits mit 1. April 2017 alle Schonfristen und Übergangslösungen für die so genannte Registrierkassenpflicht für Unternehmen abgelaufen sind, steht Deutschland in den nächsten Jahren ein ähnliches Szenario bevor.

Mittelfristig 400 Vertriebspartner gesucht

Der IT-Fachhandel kann so vom Geschäft mit GoBD-konforme Registrierkassen profitieren. Der österreichische Kassenhersteller **Etron**¹ sieht auch hierzulande einen schnell wachsenden Markt und hat daher in München ein Vertriebsbüro gegründet. Kurzfristig will das Unternehmen 200 Vertriebspartner gewinnen, bis 2018 sollen es dann 400 sein. "Bis zu eine Million Unternehmen benötigen aufgrund der neuen Gesetzeslage bis 2020 eine manipulationsichere Kassenlösung", schätzt Etron-Geschäftsführer Markus Zoglauer. Der Markt brauche neue Kassen und Etron brauche neue Vertriebspartner in Deutschland.

Zoglauer wirft 30 Jahre Erfahrung in Softwareproduktion und -vermarktung und die Erfahrungen bei der erfolgreichen Umsetzung der Registrierkassenpflicht in Österreich in die Waagschale. "Wir wollen das Potenzial auf dem deutschen Markt nutzen, jetzt ist genau die richtige Zeit dafür", glaubt der Etron-Chef.

[Hinweis auf Bildergalerie: **Digitalisierung im Handel**] ^{gal1}

Links im Artikel:

¹ <http://www.etrone.de/>

Bildergalerien im Artikel:

^{gal1} **Digitalisierung im Handel**

Digitalisierung für viele Händler eine große Herausforderung

Welche Aussage trifft auf Ihr Unternehmen zu?



3. Basis: Alle befragten Händler (n=132). Antworten für «Wird nicht verwendet» und «Wird eher nicht verwendet» (Quelle: Bitkom Research)

bitkom

Herausforderung Digitalisierung

Foto: Bitkom

Zwei Drittel der Händler sehen Digitalisierung als Chance

Sehen Sie die Digitalisierung eher als Chance oder eher als Risiko für Ihr Unternehmen?



8 Basis: Alle befragten Händler (n=148), an sich führende Prozess: vom Einfluss und -Wahl nicht k.A. | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Chancen größer als Risiken

Foto: Bitkom

Digitale Kommunikation: Die eigene Website ist Pflicht

Wie machen Sie im Internet auf Ihr Unternehmen und Ihr Angebot aufmerksam?



4 Basis: Alle befragten Händler (n=138), Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Noch immer haben nicht alle Händler eine eigene Website

Foto: Bitkom

Online-Shops sind für viele Selbstverständlichkeit

Wo verkauft Ihr Unternehmen Produkte bzw. Dienstleistungen?

Welche Möglichkeit nutzt Ihr Unternehmen, um Produkte/Dienstleistungen im Internet zu verkaufen?*



8 Basis: Alle befragten Händler (n=148), * Online oder Stationär- und Online-Händler (n=108) und Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research

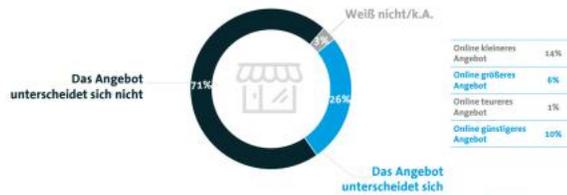
bitkom

Ohne Web-Shop geht es nicht

Foto: Bitkom

Online-Angebot unterscheidet sich nur marginal

Wie unterscheidet sich Ihr Online-Angebot von Ihrem Angebot im stationären Handel?



8 Basis: Stationär- und Online-Händler (n=148), Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research

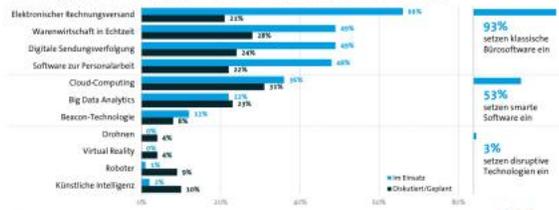
bitkom

Überwiegend gleiches Produktangebot im Laden und im Web

Foto: Bitkom

Jeder Zweite setzt smarte Software ein

Welche digitalen Anwendungen setzen Sie ein bzw. diskutieren deren Einsatz?



7 Basis: Alle befragten Händler (n=148), Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research

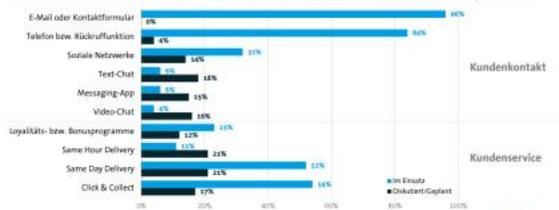
bitkom

Elektronischer Rechnungsversand ist weit verbreitet

Foto: Bitkom

Smarter Kundenservice stärkt die Kundenbindung

Welche Services bieten Sie Ihren Kunden im Online-Handel an bzw. diskutieren oder planen Sie?



8 Basis: Stationär- und Online-Händler (n=147), Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research

bitkom

E-Mail und Telefon kann wirklich jeder

Foto: Bitkom

Händler müssen Digitalisierung gestalten

Inwieweit treffen Ihrer Meinung nach die folgenden Aussagen zu?

Kunden informieren sich zunehmend im stationären Handel und kaufen dann online.	81%
Durch die Digitalisierung werden Online- und Offline-Handel verschmelzen .	74%
Mithilfe digitaler Technologien kann der Handel langfristig Kosten senken .	69%
Der stationäre Handel kann mit den günstigen Preisen im Internet nicht mithalten .	64%
Kundenbewertungen im Internet stellen eine große Chance für den Handel dar.	51%

10 Basis: Alle befragten Händler (n=148), Antworten für +100% voll und ganz zu und +70% eher zu in Prozent | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Kunden testen Waren im Laden und kaufen später online (woanders?)

Foto: Bitkom

Große Mehrheit der Händler sieht sich als Nachzügler

Wo steht Ihr Unternehmen generell beim Thema Digitalisierung?



11 Basis: Alle befragten Händler (n=148), an 100% Anteil Prozent-Anteil nicht 100% | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Kein Ehrgeiz, vorne dran zu sein...

Foto: Bitkom

Online-Umsätze auf hohem Niveau etabliert

Welchen Anteil hatten die Online-Umsätze am Gesamtumsatz Ihres Unternehmens in 2016 in Prozent?



12 Basis: Alle befragten Händler (n=148), Bundesweit, keine Angabe der Summe der Anteile von 100 Prozent abweichen | Quelle: Bitkom Research

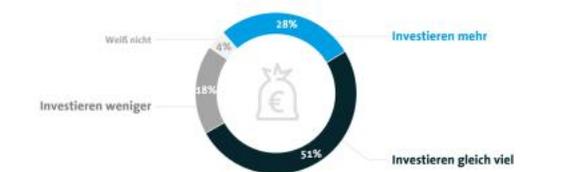
bitkom

Schon heute sind die Online-Umsätze beträchtlich

Foto: Bitkom

Investitionen in Digitalisierung noch spärlich

Wie viel planen Sie in 2017 in die Digitalisierung Ihres Unternehmens zu investieren?



13 Basis: Alle befragten Händler (n=148), Bundesweit, keine Angabe der Summe von 100 Prozent abweichen | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Geiz ist geil - auch bei den Händlern selbst

Foto: Bitkom

Erst die Hälfte der Händler hat Service und Angebot angepasst

Inwieweit treffen Ihrer Meinung nach die folgenden Aussagen zu?

Infolge der Digitalisierung haben wir neue Kunden gewonnen.	56%
Infolge der Digitalisierung haben wir unseren Service verändert , hin zu einer nahtlosen, kanalübergreifenden Kommunikation.	54%
Infolge der Digitalisierung bieten wir neue Produkte bzw. Dienstleistungen an.	44%
Infolge der Digitalisierung wird unser Umsatz langfristig stark wachsen.	36%

14 Basis: Alle befragten Händler (n=148), Antworten für +100% voll und ganz zu und +70% eher zu in Prozent | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Angepasste Serviceangebote

Foto: Bitkom

Digitalisierung vereinfacht Alltagsgeschäft

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Vorteile der Digitalisierung im Handel?

Vereinfachte Kommunikation mit dem Kunden	83%
Vereinfachte Bestellmöglichkeiten beim Lieferanten	74%
Individualisierte Ansprache des Kunden	69%
Vereinfachte Kommunikation mit Geschäftspartnern	65%
Ausbau des Geschäftsmodells	60%
Neue Einnahmequellen	58%

15 Basis: Alle befragten Händler (n=148), Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research

bitkom

Vorteile der Digitalisierung im Handel

Foto: Bitkom

Hohe Kosten schrecken noch ab

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Nachteile der Digitalisierung im Handel?

Hoher Aufwand für Datenschutz	86%
Hohe Investitionskosten	81%
Beschleunigt das Händlersterben	78%
Cyberbetrug	77%
Steigender Wettbewerbsdruck	71%
Verlust des persönlichen Kontakts zum Kunden	51%



26. Basis: Alle befragten Händler (n=1.010, Mehrfachnennungen möglich) | Quelle: Bitkom Research



Lästiger Datenschutz

Foto: Bitkom

Der Handel der Zukunft ist digital

Wie verbreitet werden folgende Szenarien im Jahr 2030 sein?



27. Basis: Alle befragten Händler (n=1.010, Annahme für „24h-Shop“ vorhanden) und „Offen-Verkauf“ in Prozent | Quelle: Bitkom Research



Kunden kaufen direkt beim Hersteller

Foto: Bitkom

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.