Leitfaden für den Handel bis 2035

Einleitung

Der Handel steht vor seiner größten Transformation seit Jahrzehnten. Kund:innen erwarten heute nicht mehr nur Produkte – sie suchen Erlebnisse, Geschichten und Services, die ihr Leben einfacher, nachhaltiger und digital vernetzter machen. Gleichzeitig wächst der Druck durch globale Plattformen, neue Technologien und den Wandel hin zu einer Kreislaufwirtschaft.

Wer als Händler:in bis 2035 erfolgreich sein will, muss jetzt die Weichen stellen. Es geht nicht darum, Trends nur zu beobachten, sondern aktiv die eigene Rolle in einer digitalen und nachhaltigen Handelswelt zu gestalten.

Dieser Leitfaden zeigt Ihnen in klaren Schritten, was Sie heute, morgen und langfristig tun müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Roadmap gliedert sich in drei Phasen:

- **Kurzfristig (2025–2026):** Beratung stärken, hybride Services testen, digitalen Showroom einführen und Kund:innen begeistern.
- **Mittelfristig (bis 2030):** Neue Geschäftsmodelle etablieren und Nachhaltigkeit konsequent vertiefen.
- **Langfristig (bis 2035):** Voll integrierte, digitale und nachhaltige Erlebniswelten schaffen.

Es ist eine Reise, die Mut und Experimentierfreude erfordert – aber auch enorme Chancen eröffnet. Wer früh beginnt, sichert nicht nur seine Existenz, sondern gestaltet den Handel aktiv mit.

✨ Unser Angebot für Sie:

Starten Sie mit einem kostenlosen Erstgespräch. Gemeinsam analysieren wir Ihre aktuelle Situation und entwickeln erste Strategien für einen zukunftsfähigen Handel bis 2035.
CODEWORT: Handel 2035

Dabei begleiten wir Sie nicht nur bei klassischen Handelsstrategien – wir sind auch Ihr Partner für digitale Showrooms, Augmented Reality und Mixed-Reality-Lösungen, die neue Kundenerlebnisse ermöglichen und Ihr Geschäft nachhaltig stärken.

Nutzen Sie die Chance, praxisnahe und individuelle Handlungsschritte für die Zukunft zu erarbeiten – einfach, unverbindlich und mit Blick auf die kommenden Herausforderungen.

Firma Realsim
Peterseil Thomas
business@realsim.at

www.realsim.info

CHECKLISTE

Kurzfristig (2025–2026)

Ziel: Beratung stärken, hybride Services testen, Erlebnisse anbieten

- Beratung als Erlebnis gestalten (persönlich, empathisch, authentisch).
- Storytelling nutzen: Herkunft, Werte und Nachhaltigkeit kommunizieren.
- Mitarbeiter:innen für Beratung & Storytelling schulen.
- Pro Monat ein Erlebnis-Format anbieten (z. B. Workshop, DIY, Verkostung).
- Eigenen Online-Shop oder digitale Plattform aufbauen.
- Digitalen Showroom einführen, um Kund:innen auch außerhalb der Ladenöffnungszeiten Beratung & Produkterlebnis zu ermöglichen.
- Erste hybride Services testen (z. B. Click & Collect, Video-Beratung, AR-Tools).
- Sofort-Verfügbarkeit sichern und einfache Bezahloptionen anbieten (Apple Pay, PayPal, Ratenzahlung).

Mittelfristig (bis 2030)

Ziel: Neue Geschäftsmodelle aufbauen und Nachhaltigkeit vertiefen

- Abo-Modelle starten (z. B. Mode, Lebensmittel, Werkzeug).
- Sharing- oder Mietkonzepte ins Sortiment integrieren.
- Reparaturservices anbieten (eigene Werkstatt oder Partner).
- Rücknahme- und Second-Hand-Angebote einführen.
- Regionale Lieferketten stärken und lokale Produktion fördern.

Langfristig (bis 2035)

Ziel: Voll integrierte, digitale und nachhaltige Erlebniswelten gestalten

- Stores als Erlebnis- und Begegnungsräume etablieren.
- Vollständige Integration von Online- und Offline-Kanälen.
- KI-gestützte, personalisierte Beratung und Sortimente.
- Transparente Kreislaufwirtschaft mit geschlossenen Materialkreisläufen.
- Nachhaltige, autofreie Innenstadt-Konzepte aktiv unterstützen.