

METRO

Warum sind wir hier?



EINE „MAGISCHE“ COMMUNITY



UNSER ZIEL!



Doing more for business passionate people

WIR VERSTEHEN UNS ALS PARTNER, DER SICH JEDEN TAG AUFS NEUE DEM ERFOLG UNSERER KUNDEN VERSCHREIBT UND SIE DABEI UNTERSTÜTZT, FLORIERENDE GESCHÄFTE UND ENGAGIERTE COMMUNITIES AUFZUBAUEN.



- § Wir stellen uns täglich die Frage: Was können wir noch für unsere Kunden tun?
- § Wir bauen vertrauenswürdige und persönliche Beziehungen auf
- § Wir gehen die Extra-Meile, um dies zu schaffen
- § Wir überzeugen durch Expertise und einzigartige Lösungen
- § Wir sind erfolgreich, wenn unsere Kunden erfolgreich sind

WIE ERREICHEN WIR DAS?



Maßgeschneidertes Sortiment

- § Sortiment auf lokale Kundenbedürfnisse angepasst



Qualitativ hochwertige Produkte

- § Ultrafrisches Angebot (z.B. geschnittenes Fleisch, Fisch oder Meeresfrüchte) direkt bezogen von vier Trading Offices weltweit



Wissenstransfer

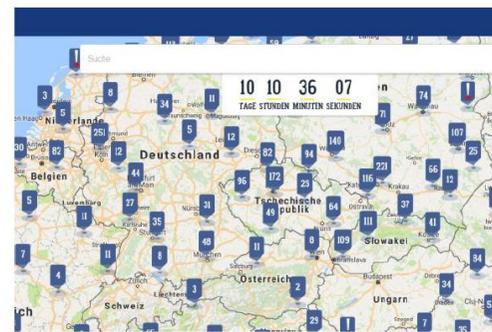
- § Beratung und Training für unserer B2B-Kunden, um langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen



Belieferung

- § Am schnellsten wachsender Kanal für Kunden aus Hotellerie, Restaurant, Catering (HoReCa) in den meisten Ländern

WIR SCHAFFEN COMMUNITIES



METRO hat eine internationale Feier des selbständigen Unternehmertums etabliert: DEN OWN BUSINESS DAY.

Der Tag wurde erstmals 2016 mit 20.000 beteiligten KMUs gefeiert.

2017 präsentierten mehr als 100.000 KMUs aus 24 verschiedenen Ländern auf unserer "Own Business Day"-Homepage ihre Aktivitäten und Specials.

Jeden zweiten Dienstag im Oktober feiern wir unsere Kunden!

Was noch?



METRO

DIE DIGITALISIERUNG DER GASTRONOMIE BIETET VIELE CHANCEN

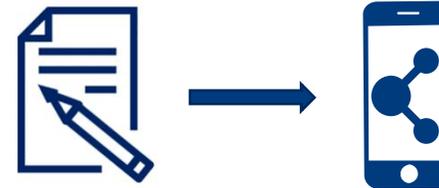
Der Hotel, Restaurant und Catering (HoReCa)-Sektor zählt zu den größten Branchen ...



- Eine Branche mit 420 Mrd. €¹ Umsatz, die sich wie wenige andere auf das Alltagsleben auswirkt
- 1,8 Millionen Unternehmer¹ setzen sich leidenschaftlich für Ihre Unternehmen ein
- Millionen von Kundenkontakten
- 120 Mrd. € Einkaufsvolumen¹

¹ Zahlen beziehen sich auf europäischen Markt

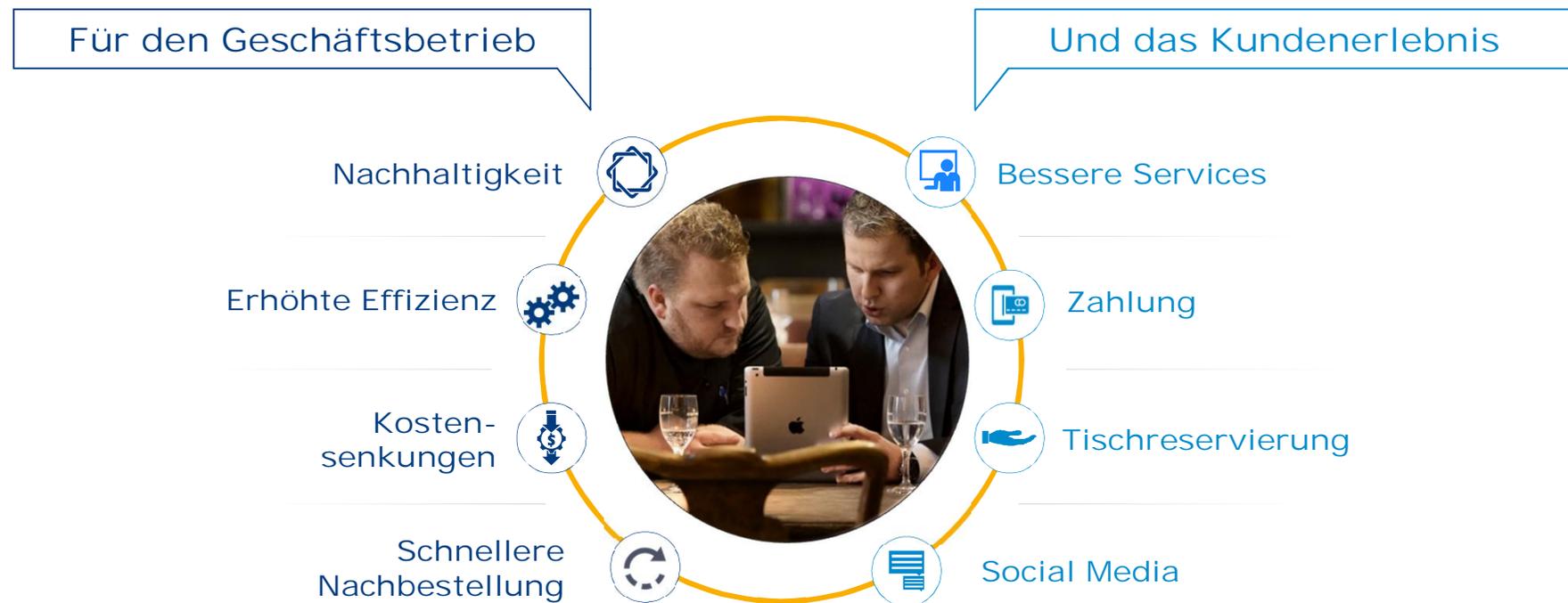
... ist aber immer noch nicht digitalisiert



- Die Gastronomie funktioniert seit Jahrzehnten auf die gleiche Weise, während sich die Welt stark verändert hat

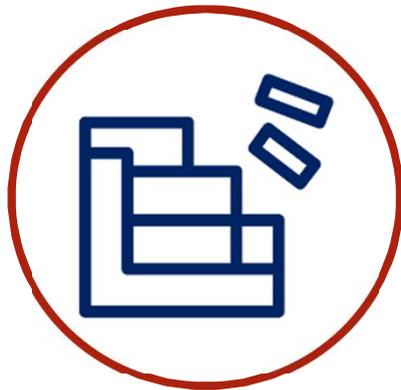
Die Technologie bietet jetzt zu einem Bruchteil der bisherigen Kosten neue Möglichkeiten für Kundeninteraktionen und -services, geschäftliche Optimierungen, Nachhaltigkeit und Innovation

SPEKTRUM DER ANWENDUNGEN IST RIESIG



DIE WENIGSTEN WURDEN SKALIERT

Der Markt ist zu
fragmentiert



Mehrwert nicht
intuitiv
erschließbar



Skepsis bezüglich
Kosten und Aufwand



**Wie sind wir das
angegangen?**

METROS ANSATZ

Suche nach Lösungen
2013-2014

- § Analyse von Wertschöpfungschancen durch digitale Tools
- § Selektives Engagement in digitale Lösungen



Prüfung der Machbarkeit
2015-2017

- § Unterstützung für die Entwicklung neuer digitaler Lösungen für den HoReCa-Sektor in Zusammenarbeit mit TechStars
- § Entwicklung von eigenen Lösungen
- § Investition in weitergehende Lösungen
- § Pilotanwendungen in fünf Großstädten



METRO ACCELERATOR

Seit 2015 führt METRO das Accelerator-Programm für die Gastronomie durch. Das Hauptziel ist die Bereitstellung einer einzigartigen Plattform für Start-ups, um aus ihnen ein nachhaltiges Geschäft zu entwickeln.

Das Programm basiert auf:

- Techstars' herausragende Expertise bei der Unterstützung von Unternehmern, um erfolgreiche Firmen im Tech-Umfeld aufzubauen, in Kombination mit
- METROs starker Expertise im HoReCa-Sektor und ihrem einzigartigen Zugang zu Kunden und Fachexperten



EIGENE LÖSUNGEN: DIGITALE PRÄSENZ

Indem KMUs digital sichtbar gemacht werden, findet aufgrund zusätzlicher Besuche eine sofortige Wertschöpfung statt. Viele KMUs haben allerdings keine adäquaten Lösungen, veraltete Websites und/oder hohe monatliche Kosten.

Das Lösungsangebot von METRO:

- § Einfache Einrichtung: neue Webseite online in 5 Minuten
- § Kein technisches Verständnis notwendig
- § Umgehende Auswirkungen auf die Sichtbarkeit durch SEO-optimierte Einrichtung
- § Sehr einfache Handhabung für KMUs bezüglich Updates, Erneuerungen und Optimierungen
- § Unterstützung für die Wirkungssteigerung

- § Sofortiger Mehrwert – KEINE GEBÜHREN



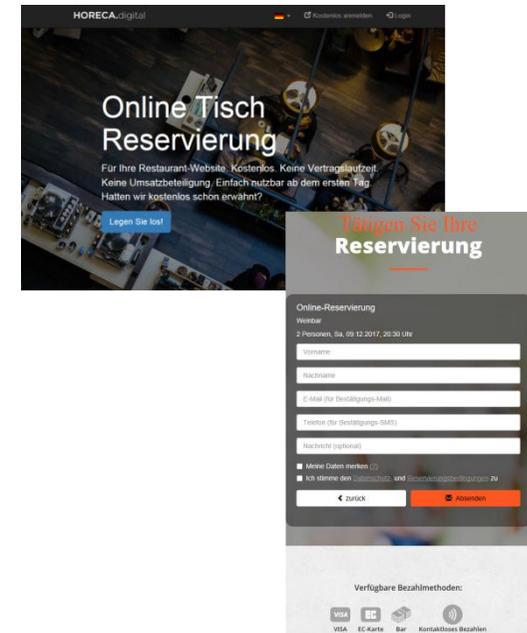
Bereits live in Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Türkei, Polen, Ungarn, Tschechien, Russland, Portugal

EIGENE LÖSUNGEN: RESERVIERUNGS-TOOL

Immer mehr Konsumenten möchten online reservieren. Tatsächlich sehen die meisten KMUs hierin eine sehr wertvolle Funktion

Das Lösungsangebot von METRO:

- § Sehr einfache und komfortable Reservierungsfunktion
- § Verfügbarkeit 24/7
- § Signifikante Zeitersparnis für KMUs
- § Weitaus geringere "No Show" -Rate im Vergleich zu herkömmlichen Prozessen
- § Routing-Unterstützung und Erinnerungsfunktion
- § Sofortiger Mehrwert - KEINE GEÜHREN



METRO

HORECAL DIGITAL PILOT

Seit 2016 haben wir 500 Kunden aus ganz Europa mit digitalen Tools versorgt. Unser Ziel ist es, Kunden dabei zu unterstützen, neue Lösungen zu nutzen, um deren wahren Wertbeitrag für ihr Unternehmen zu bestätigen. An dem Piloten waren Außendienst, Technikexperten und Kundenberater von METRO beteiligt.

- § Persönlicher Kontakt zu allen Restaurants
- § Wir stellen die Tools bereit im Austausch für Feedback und Daten zur Evaluation
- § Wir fördern fortlaufend die erfolgreichsten
- § Umfangreiche Erkenntnisse über Tools und Nutzer
- § 68 Tools aus allen Bereichen des Restaurant-Geschäfts getestet

- | | | |
|----------------|---------------------|----------------------|
| § POS | § Kundenbindung | § Smarte Speisekarte |
| § Bestellung | § CRM | § Webiste |
| § Reservierung | § Social Media | § Bezahlung |
| § WiFi | § Rezepte | § HACCP |
| § Personal | § Abfall-Management | § ... |



DER EINFLUSS DIGITALER TOOLS AUF UNTERNEHMEN

Die Piloten in fünf europäischen Städten haben wesentliche geschäftliche Verbesserungen durch die Nutzung digitaler Tools unter Beweis gestellt. KMUs können von einem substantziellen Mehrwert in der gesamten Wertschöpfungskette ihres Geschäftsbetriebs profitieren.



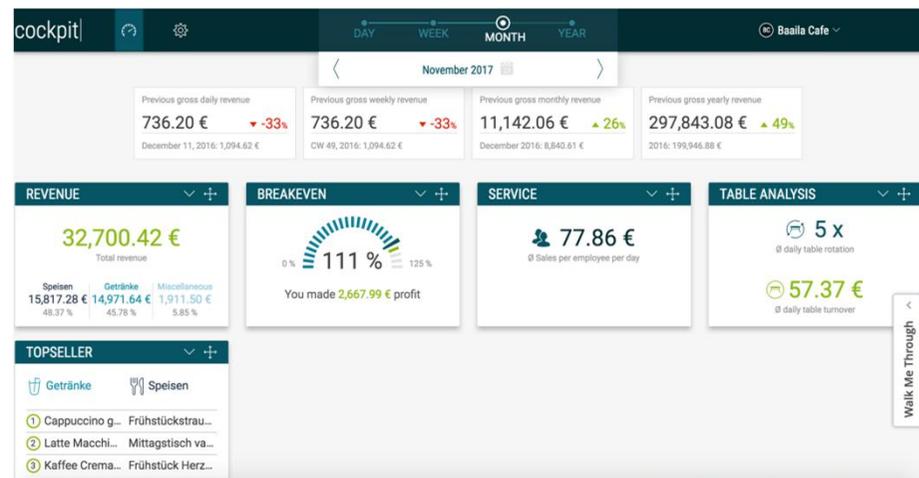
Quelle: exemplarische Ergebnisse aus den Piloten

DER NÄCHSTE LOGISCHE SCHRITT

Sobald Daten verfügbar sind, entstehen neue Möglichkeiten. Gemeinsam mit Geschäftsinhabern haben wir an weiteren Lösungen gearbeitet, die die Schaffung darüber hinaus gehenden Mehrwerts ermöglichen.

DAS COCKPIT

- Von mehr als 25 Restaurantbesitzern in Berlin entwickelt
- Liefert sehr wertvolle Erkenntnisse
- Praxisbezogene Echtzeit-Kontrolle der Profitabilität für sofortige Maßnahmen
- Unterstützt die Optimierung des Geschäftsbetriebs
- Benutzerfreundlich und einfach, mobil und im Web
- An die Denkweise und Prozesse der Gastronomen angepasst



Wie machen wir das?

HORECA.DIGITAL – EINE GESCHÄFTSEINHEIT VON METRO



ENTWICKLUNG RELEVANTER LÖSUNG

Beschleunigung frischer Ideen

- Beschleunigung der Entwicklung von Start-ups in der Frühphase
- Zwei Programme: eins für Gastronomie und eins für Handel
- Kooperation mit Techstars
- Fokussiert auf die Bildung von Relevanz durch intensive Einbindung von Kunden
- Gewinnung von Finanzmitteln Dritter als wesentlicher Bestandteil



Investment Fonds

- Einrichtung in gesonderten Premium-Fondsstruktur-Büros in München und Paris
- Funktionsweise wie bei einer Standard-Investitionspartnerschaft
- Investitionsentscheidungen durch einen Investitionsausschuss, der von erfahrenen "Venture Capital"-Profis geleitet wird
- Fokus auf Gastronomie und Handelslösungen

HD Invest

UNTERSTÜTZUNG BEI DER REALISIERUNG

Entwicklung von Basislösungen

- Starkes Tech-Team, das zur Entwicklung von Basislösungen geschaffen wurde (d. h. Webseite, Reservierung)
- Typisches Profil: Geringe Kosten – sofortiger Mehrwert
- Nicht abgedeckt durch Start-Ups und VCs
- METRO füllt die Lücke und bietet Mainstream-Lösungen für KMUs an
- Agile, effiziente und robuste Entwicklung und Implementierung

Basis-Tool-Set

Netzwerk, Leads und Experten

- Erfahrenes Sales-Team mit Fachwissen in der Skalierung junger Ideen
- Zugang zu METRO Außendienst / Märkte, um von METROs einzigartiger Reichweite zu profitieren
- Wesentlich geringere Kundenakquisitionskosten
- Starke Unterstützung als Prozess- und Gastronomie-Experte bei der Entwicklung erfolgreicher Angebote

Von gut zu relevant

DAS TEAM

Customer Understanding



Tim Kruppe

13 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Implementierung von Digitalisierungslösungen im Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistungssektor.



Solution Development



Volker Gläser

25 Jahre Erfahrung im Bereich IT, E-Commerce und Online-Lösungen. Ehemals globaler Leiter der Online Vodafone Group, Management von E-Commerce-Geschäften in 18 Märkten. Search and Media Director, Yahoo. Tech-Firmengründer.



Sales and Support



Kai Stemick

20 Jahre Erfahrung im Bereich internationales B2B-Sales und Service-Management. Stemick hat ein B2B-Tech-Unternehmen gegründet, skaliert und erfolgreich verkauft.



Investment



Hansjörg Sage

15 Jahre Erfahrung im Bereich Technologie-getriebener VC/PE-Investitionen. Sage hat Investment-Teams aufgebaut und gemanagt.



Und was jetzt?

METROS ANSATZ

Suche nach
Lösungen
2013-2014

- § Analyse von Wertschöpfungschancen durch digitale Tools
- § Selektives Engagement in digitale Lösungen



Prüfung der
Machbarkeit
2015-2017

- § Unterstützung für die Entwicklung neuer digitaler Lösungen für den HoReCa-Sektor in Zusammenarbeit mit TechStars
- § Entwicklung von eigenen Lösungen
- § Investition in weitergehende Lösungen
- § Pilotanwendungen in fünf Großstädten



Skalierung
2018 und weiterhin

- § Aufbau der Community
- § Skalieren von Lösungen
- § Ausweitung des Geschäftsbetriebs von KMUs



DER „DIGITAL CLUB“ – EINE EINZIGARTIGE PLATTFORM

Der digitale Club soll Treiber und Unterstützer der Digitalisierung der Gastronomie werden. Er bringt der KMU-Community eine Vielzahl von Vorteilen. Der Digital Club ermöglicht:

- Zugang zu wertvollen Standard-Tools (digitale Präsenz, Tischreservierung und mehr)
- Zugang zu Erfolgsgeschichten von Kunden
- die Einführung verschiedener zusätzlicher Lösungen
- die Einladung zu besonderen Events
- Wissensaustausch und Lernmodule

Der Digital Club ist eine offene Plattform für alle KMUs in der Gastronomie, die auf dem Prinzip einer kostenlosen Mitgliedschaft basiert und in 13 Ländern¹ ausgerollt wird .

¹ Die Länder sind: Deutschland, Belgien, Polen, Ungarn, Österreich, Tschechien, Frankreich, Portugal, Türkei, Italien, Russland, Rumänien und Spanien.

UNSER ZIEL: DER AUFBAU DER GRÖßTEN DIGITALEN HORECA-COMMUNITY



- Ein führendes internationales Unternehmen in Großhandel und Belieferung mit einer Präsenz in 35 Ländern
- 21 Mio. Kunden
- Erhebliche Reichweite, >60% in Deutschland und anderen Westeuropäischen Märkten
- Etablierte und starke Beziehungen zu KMUs
- 759 Märkte + ~7000 Außendienstmitarbeiter
- Effiziente und effektive Plattform für die Kundenakquise



DIGITAL CLUB

- Die größte digitale HoReCa-Community der Welt
- Klares Ziel für die Aktivierung digitaler KMUs

2018: 50k Mitglieder

2020: 500k Mitglieder

UNSER ZIEL!



Doing more for business passionate people

WIR VERSTEHEN UNS ALS PARTNER, DER SICH JEDEN TAG AUFS NEUE DEM ERFOLG UNSERER KUNDEN VERSCHREIBT UND SIE DABEI UNTERSTÜTZT, FLORIERENDE GESCHÄFTE UND ENGAGIERTE COMMUNITIES AUFZUBAUEN.



VIELFALT

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) durch Digitalisierung erfolgreicher machen wird die Vielfalt sichern bei

- Geschmack
- Auswahl
- Freude
- Kultur
- Geschäft

NACHHALTIGKEIT

Die Verbesserung des Geschäftserfolgs und datengetriebener Entscheidungen werden die Nachhaltigkeit erhöhen

- Geschäftserfolg
- Reduzierung Lebensmittel-Verschwendung
- Energieverbrauch

METRO