

# Das Discountphänomen – Wie chinesische Onlineanbieter und Action den Handel verändern



**Akademische Referenten:** Prof. Dr. Thomas Rudolph (*Direktor, Universität St. Gallen*);

**Angefragte Referenten:** Kong Ho (*Vice President, Temu*)  
Heiko Grossner (*Managing Director, Action Deutschland*)

Plattformen wie Temu, Shein, AliExpress und TikTok haben den globalen E-Commerce stark verändert und expandieren schnell im DACH-Raum, besonders in der Schweiz, wo das Wachstum von Temu besonders auffällt. Zudem bringt der Discounter Action neue Konkurrenz. Diese Entwicklungen stellen den lokalen Handel vor grosse Herausforderungen.

In diesem Workshop beleuchten wir, wie chinesische Online-Marktplätze das Konsumverhalten im DACH-Raum beeinflussen und diskutieren das Geschäftsmodell der neuen Wettbewerber im Discount-Handel, wie Action und die chinesischen Plattformen.

- ✓ Kaufverhalten bei Action, Temu, Shein, AliExpress und TikTok: Was begeistert Kund:innen an diesen Anbietern?
- ✓ Preisvergleich: Wie günstig sind die Discount-Anbieter wirklich?
- ✓ Geschäftsmodelle im Vergleich: Stärken und Schwächen der Anbieter.
- ✓ E-Commerce-Zukunft im DACH-Raum: Trends und Reaktionen lokaler Akteure.
- ✓ Chancen und Risiken: Welche Potenziale und Herausforderungen bieten diese Plattformen?
- ✓ Auswirkungen auf den Handel: Wie beeinflussen die neuen Discount-Anbieter den Markt?

Der Workshop richtet sich an Führungskräfte, E-Commerce-Expert:innen und alle, die ein tieferes Verständnis der Herausforderungen und Chancen durch die wachsende Bedeutung chinesischer Marktplätze im DACH-Raum, besonders in der Schweiz, gewinnen möchten.

**Datum:** Dienstag, 11. März 2025, 08:30 Uhr – 16:30 Uhr.

**Sprache:** Dieser Research Workshop wird in deutscher Sprache abgehalten; Gastreferate können auch auf Englisch abgehalten werden.

**Veranstaltungsort:** Weiterbildungszentrum Holzweid (WBZ), Holzstrasse 15, 9010 St. Gallen, Schweiz.

**Anmeldung:** Per E-Mail an Frau Katharina Zettl ([katharina.zettl@unisg.ch](mailto:katharina.zettl@unisg.ch)).