

Zukunft B2B: Vertrieb und Handel - nach Corona

01.02.2021, 10:25 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ulrich Eggert Consulting*

20-seitige Kurzstudie/Whitepaper im kostenlosen Download

Der Lockdown der Wirtschaft in der Corona-Krise hat nicht nur die klassischen Konsum-Gütermärkte betroffen, sondern ebenso auch den gesamten B2B-Sektor.

Das betrifft nicht nur Äußerlichkeiten wie die Einschränkung von Geschäftsreisen und die Bevorzugung des Home-Office, die gesamte wirtschaftliche Entwicklung wie Umsätze und Erträge der B2B-Unternehmen wurde in vielen Branchen nachhaltig getroffen.

Wenn Verbraucher-Märkte einbrechen, haben die Lieferanten - ob nun Industrie oder Großhändler - weniger zu liefern. Der vielfältige Zusammenbruch der internationalen Lieferketten und die Verengung der Kapazitäten im Frachtsektor haben dann die Entwicklungen noch in vielfältiger Weise verschärft.

Aber Corona hat der Digitalisierung der Unternehmen einen erheblichen Schub gebracht. Die digitalen Umsätze der Unternehmen sind in der Regel übermäßig gestiegen, wenn sie denn auch angeboten wurden. Das ist für das Endverbraucher-Geschäft mehr als offensichtlich, gilt aber genauso auch für B2B-Geschäfte.

Neue Technologien vielfältig der Art kommen zum Einsatz und wer die Logistik beherrscht hat große Vorteile. Große Handelsplattformen drängen stark nach vorne, aber die puschen immer häufiger auch ihr eigenes Geschäft und ihre eigenen Marken und schaden so den B2B- Anbietern. Deren Schwachstellen laufen noch immer vor allem auf das mangelnde eigene Online-Geschäft hinaus. Es fehlen dadurch nicht nur die Umsätze, sondern auch Informationen über die Kunden und ihr Verhalten. Online lässt sich auch sehr viel über B2B -Kunden erfahren!

Die Unternehmen müssen künftig die Digitalisierung konsequent mit 6-Meilen-Stiefeln vorantreiben. Niemand wird auf Unternehmen warten, die Zeichen der Zeit nicht erkannt haben. Neue Geschäftsmodelle müssen her und die Kundenbindung gesteigert werden. Die Veränderungsprozesse werden beschleunigt und in vielen Fällen wird es nicht ohne Kooperation gehen, geeignete Überlebensstrategien zu entwickeln.

Die Unternehmensberatung UEC |Ulrich Eggert Consult + Research, Köln, hat eine umfassende Studie für die **Zukunft des B2B- Vertriebs nach Corona** entwickelt. Auf deren Homepage gibt es eine über 20- seitige Kurzfassung im kostenlosen Download unter www.ulricheggert.de/kostenlovestudien.

Portrait

Die Ulrich Eggert Consulting.Köln wurde zu Anfang 2007 von Ulrich Eggert in Köln nach über 32 jähriger Tätigkeit bei der ehem. BBE-Unternehmensberatung GmbH, Köln, davon mehr denn 13 Jahre als Geschäftsführer, gegründet. Ulrich Eggert setzt heute als freiberuflicher Unternehmensberater, Referent, Moderator und Organisator von Veranstaltungen sowie als Trend- und Zukunftsforscher und Autor von Studien und Fachbüchern seine erfolgreiche Tätigkeit für

Handel/Handwerk, Industrie und Dienstleistung fort.

Seine Tätigkeitsfelder sind u. a.:

- Trend und Zukunftsforschung
- Markt- und Handelsforschung
- Strategie-Beratung, Portfolio-Entwicklungen
- Duedilligence
- moderierte Workshop-Beratungen
- Absatzplanungen, Machbarkeits-Studien.

Seine Arbeitsthemen umfassen die

- Entwicklungen in Konsum und Gesellschaft
- Zukunft von Handel und Distribution/Vertrieb
- Versand-/Distanzhandel und Multi-Channel-Retailing
- Innovationen und Innovationsmanagement
- Neue Geschäftsmodelle und Formate
- Neu Vertriebsstrategien
- Kooperation, Systembildung und Franchising
- Vertikalisierung und Direktvertrieb
- Marke und Markenpolitik
- Virtualisierung von Unternehmen.

Vorträge und Workshops/Veranstaltungen zu diesen Themen runden sein Leistungsprogramm ab. Bisher über 30 Veröffentlichungen in Form von Multi-Client-Studien und Büchern dazu, verzeichnet auf seiner Homepage, zeigen seine umfassende Erfahrung auf diesen Gebieten. In 2008/09/10 erschienen bisher im Eigenvertrieb die Studien

- + LUXUSVERTRIEB,
- + FUTURE DISCOUNT,
- + MAIL ORDER 2015,
- + HANDELS- UND VERTRIEBSINNOVATIONEN,
- + KONSUM(ENT) UND HANDEL,
- + DIE ZUKUNFT DER BAU- UND HEIMWERKERMÄRKTE,
- + DIE ZUKUNFT DER GEWERBLICHEN VERBUNDGRUPPEN,
- + HANDEL 2020 – WEGE IN DIE ZUKUNFT,
- + HANDEL UND MARKE
- + KOOPERATION IM VERTRIEB
- + VERTIKALISIERUNG IM VERTRIEB
- + MEGATRENDS 2020: HANDELSTRENDS

sowie zum Bezug über den Buchhandel oder direkt beim Verlag das „KURSBUCH UNTERNEHMENSFÜHRUNG“, ISBN 978-3-8029-3422-3, Walhalla-Fachverlag, Regensburg. Details zu allem unter www.ulricheggert.de. Hier finden sich auch einige aktuelle Projekte zum kostenlosen Download.

News-ID: 1204122 • Views: 558 (Stand: 09.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1204122/Zukunft-B2B-Vertrieb-und-Handel-nach-Corona.html>