

Systemwelten und Kooperation - Kooperation ist basic, Systeme erobern die Märkte

28.06.2010, 13:15 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ulrich Eggert Consulting*

Wer heute noch alleine arbeitet, hat bereits verloren! Denn der Markt verlangt Macht, Macht verlangt Masse und Masse verlangt starkes eigenes Wachstum oder Allianzen und damit verliert, wer nicht kooperiert. Insbesondere im Konsumgüterbereich lässt das globale Wachstum in Deutschland zu wünschen übrig, denn die Verbraucher treiben die Sparquote nach oben und wenden sich zunehmend in ihrer Nachfrage den Dienstleistungen zu. Auf lange Sicht sinkt die Bevölkerung wieder und daher werden auch von dieser Seite aus kaum noch Impulse in den Absatz gebracht.

Der Handel hat längst das Thema Kooperation erkannt, beschränkt sich jedoch zumeist auf das Thema Einkauf und so sind die gewerblichen Verbundgruppen heute in allen Branchen des Handels stark vertreten. Aber die künftige Welt wird anders sein – nicht Einkauf, sondern Vertrieb steht im Vordergrund von Kooperation. Das gilt nicht nur für den Handel, sondern in gleicher Weise für die Industrie. Marken- und Marketingkooperationen erleben momentan einen starken Boom, aber für Industrie und Handel geht der Weg noch einen Schritt weiter: Systembildung ist angesagt! Systeme sind letztlich Kooperationen mit einer Leitstrategie, der sich die Mitglieder der Kooperation unterzuordnen haben. Durch einen kleinen Verzicht auf unternehmerische Freiheit soll die Selbstständigkeit im System erhalten bleiben. Verbund-, Depot- und Franchisesysteme, vertikale oder horizontale Systeme – das sind nur einige Varianten der Systembildungen im Markt.

Es geht auf der einen Seite um Kostenminimierung, auf der anderen Seite aber auch um Optimierung des Vertriebs und – was häufig vergessen wird – es geht auch um Risikominimierung. Netzgeführte Marken oder virtuelle Systeme der Unternehmensführung bilden letztlich die Krönung solcher Systemüberlegungen. Bei ihnen steht die Marke im Vordergrund und alle anderen Aktivitäten werden an Dritte outgesourct – an Partner, die für das System und/oder auch für andere Gruppierungen am Erfolg arbeiten.

Neben der aktuellen Studie „Kooperation in Vertrieb & Handel“ bietet die Ulrich Eggert Consulting, Köln, am 9. November 2010 ein vertiefendes halbtägiges Forum „Systemwelten und Kooperation“ an. Dort werden in detaillierter Form die Chancen/Risiken und Möglichkeiten der Zukunft auf diesen Feldern erläutert und diskutiert. Näheres auf www.ulricheggert.de.

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 und zuletzt
- + KOOPERATION IN VERTRIEB UND HANDEL

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: 442566 • Views: 109 (Stand: 03.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/442566/Systemwelten-und-Kooperation-Kooperation-ist-basic-Systeme-erobern-die-Maerkte.html>