

Konzepte und Ideen statt Preiskampf

22.11.2011, 16:51 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ulrich Eggert Consulting*

Wenn nur noch die Devise „billig, billiger, am billigsten“ zählt, verrennen sich Handel und Absatz in einer Sackgasse. Um die Geschäfte wieder in Schwung zu bringen, braucht es, so die Ulrich Eggert Consulting, Köln, Kreativität bei Unternehmensstrategien, Geschäftsmodellen, Handelsformaten und Vertriebskonzepten. In einer neuen Studie zeigt die renommierte Kölner Unternehmensberatung mit dem geübten Blick auf Verbraucher und Anwender neue und bewährte Geschäftsmodelle sowie viel versprechende Ansätze zur Entwicklung und Weiterentwicklung eigener Formate. Dem Fach- und Einzelhandel, dem Online- und dem stationären Handel sowie den Verbundgruppen und der Industrie dient die mehr als 600 Seiten umfassende Studie „Neue Formate, neue Konzepte und neue Geschäftsmodelle für Handel und Vertrieb“ als Fundgrube, um das Geschäft zukunftsgerecht auszurichten.

An den Schlüsselthemen der Studie setzt vertiefend das XV. Kölner Trend- und Handelsforum (Kölner Zukunftsforum) an, das die Ulrich Eggert Consulting am 7. Februar 2012 zusammen mit dem ECC (E-Commerce Competence Center), einer Tochter des IfH Institut für Handelsforschung, Köln, im Hilton Hotel Cologne veranstaltet. Experten der Trend- und Zukunftsforschung und des Online-Handels, Protagonisten aus Franchisesystemen und Multi-Channel-Unternehmen referieren einen Tag lang zur Handelsentwicklung bis 2020, zu Kundenbindung und Internationalisierung. Frühbucherrabatte für die Veranstaltung und Subskriptionsnachlässe für die Studie bis 15 Dezember 2011. Alle weiteren Details stehen 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 2008-11 erschienen bisher im Eigenvertrieb folgende 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
- + KOSTEN SENKEN MIT SYSTEM
- + NEUE HANDELSFORMATE – NEUE VERTRIEBSKONZEPTE

sowie zum Bezug über den Buchhandel oder direkt beim Verlag das „KURSBUCH UNTERNEHMENSFÜHRUNG“, ISBN 978-3-8029-3422-3 und „ZUKUNFT HANDEL“, ISBN 978-3-8029-3855-09, beide im Walhalla-Fachverlag, Regensburg. Details zu allem unter www.ulricheggert.de. Hier finden sich auch einige aktuelle Projekte zum kostenlosen Download.

News-ID: 589432 • Views: 179 (Stand: 01.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/589432/Konzepte-und-Ideen-statt-Preiskampf.html>