

## Neue Kozepte für den Möbelhandel und -Vertrieb

21.02.2012, 13:46 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Ulrich Eggert Consulting*

---

Der Möbelhandel ist in den letzten Jahre keineswegs auf Rosen gebettet: seit 1996 waren die Umsätze eher stagnierend bis rückläufig. Es gibt keine Branchen-, sondern nur Unternehmens- und allenfalls Gruppenkonjunkturen. In einer aktuellen Studie von über 60 Seiten zum kostenlosen Download auf [www.ulricheggert.de](http://www.ulricheggert.de) versucht die Ulrich Eggert Consulting in Köln die Gründe dafür zu ermitteln und zeigt Wege auf, wie mit neuen Formaten und Geschäftsmodellen, Konzepten und Strategien auch in Zukunft in dieser Branche noch Erfolge erzielt werden können, alleine oder in Kooperation mit anderen Händlern und auch Herstellern.

### 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
- + KOOOPERATION 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.ulrich Eggert.de](http://www.ulrich Eggert.de). Hier finden sich auch einige aktuelle Projekte zum kostenlosen Download.

---

News-ID: 609580 • Views: 158 (Stand: 12.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/609580/Neue-Kozept-fuer-den-Moebelhandel-und-Vertrieb.html>