

HANDELS- UND VERTRIEBS-INNOVATIONEN

- Mit neuen Konzepten, Formaten und Ideen raus aus der Rezession

Seit 1991 stagniert der Handel und damit der Konsumgüter-Absatz in Deutschland mehr oder weniger auf relativ schwachem Niveau. Und doch gibt es Unternehmen sowohl in Handel als auch Industrie, die in der gleichen Zeit *rasante Erfolge* zu verzeichnen haben: eher preisaggressive wie IKEA, Media Markt, Aldi, Lidl & Co, aber auch mehr wertorientierte wie P & C, Hornbach, Pro Idee, Manufaktur; Miele, Nokia, Gerry Weber; amazon.de etc.

All diese Unternehmen haben *die Dinge anders gemacht als der „Rest der Welt“*, sie waren und sind innovativ und haben damit Erfolg erzielt. Tausende Unternehmen brauchen auch tausende Ideen und Innovationen: Die aktuelle Studie „HANDELS- UND VERTRIEBS-INNOVATIONEN“, erarbeitet und herausgegeben von der Kölner Ulrich Eggert Consulting, zeigt eine Fülle solcher Ideen, Formate, Sortimente und Konzepte auf sowie zusätzlich ergänzende Wege, weitere Ansätze zu generieren.

Ob Vertikalisierung oder Direktvertrieb, E-Commerce und Online-Marketing, Nahversorgungs- und Migrationskonzepte, Kopplungsmodelle, Future Discount, RFID, neue Strategische Allianzen, Systembildung, Joint Ventures und Licensing, die „Neue Mitte“, Digitaler Dienstleistungsvertrieb, Category Migration, „Nutzen statt Kaufen“, neue Standortkooperationen, Kundenclubs und Social Marketing, CRM, SCM und ERP oder auch Virtualisierung und „Handel als Marke“ – diese und *weitere 70/80 Ansätze* sind erste innovative Konzepte für mehr Umsatz und Ertrag in Handel und Konsumgütervertrieb, die in vorgenannter Studie diskutiert werden.

Dahinter steht die Erfahrung einer bald 35 jährigen beratenden und forschenden Tätigkeit für Handel und Vertrieb des Autors Ulrich Eggert, davon über 25 Jahre in leitender Funktion einer großen Beratungsgesellschaft sowie ergänzend umfangreiche Expertengespräche über zwei Jahre hinweg und der Einfluss der Ergebnisse vielfacher anderer Beratungs- und Forschungseinrichtungen in Deutschland und Europa.

Die Studie bietet mit über 1000 selbsterklärenden halbseitigen Farb-Charts auf mehr als 700 Seiten zu einem attraktiven *Subskriptionspreis* bis März d. J. eine Fülle an Anregungen für die weitere Zukunft bis in die Mitte des nächsten Jahrzehnts.

Details zur Studie und ihre Preisstellung sind nachzulesen bei www.ulricheggert.de .

Ulrich Eggert
Ulrich Eggert Consulting.Köln
An der Ronne 238
50859 Köln
Tel. 02234-943937
Fax 02234- 9489533
mail@ulricheggert.de
www.ulricheggert.de