

PERSONALIEN



**Ulrich Eggert,**  
Unternehmens-  
berater, Markt-,  
Trend- und  
Zukunftsfor-  
scher, Eggert  
Consulting

In der Dynamik der Handelslandschaft der Zukunft benötigen Kaufleute laut Ulrich Eggert strategische Handlungsalternativen. Kooperationen böten hierbei bedeutende Vorteile. Die durch die Herausforderungen der Zukunft – Stichwort: Multichannel – entstehende Explosion der Kosten werde durch Kooperation an die Marktsituation angeglichen. Gleichzeitig mindern Kooperationen laut Eggert das Risiko für die beteiligten Unternehmen.  
[mail@UlrichEggert.de](mailto:mail@UlrichEggert.de)

# Kräfte bündeln

Einen Blick in die Zukunft hat Ulrich Eggert auf dem MARKANT Handels-Forum Food riskiert. Seine Prognose für den Handel: Kooperationen spielen ihre Stärke aus, weil sie Kräfte bündeln.

Der klassische Lebensmittelhandel bekommt Konkurrenz: Immer mehr Händler setzen laut Ulrich Eggert auf „Category Migration“, also die Kopplung von Warengruppen. Ob Wein im Baumarkt, Drogeriewaren und Functional Food in Apotheken oder Backwaren im Blumenladen: „Alle denkbaren Kombinationen werden irgendwo getestet“, so Eggert.

Gleichzeitig entstehe eine „unendliche Verkaufsfläche“ im Internet: „Multichannel ist das Thema der Stunde, denn ohne Smartphone und Apps geht heute gar nichts mehr.“ Zukunftsmodelle sind laut Eggert Drive-in-Konzepte, kooperative Zustellung oder Einkaufen auf Basis von QR-Code-Scanning. Selbst der Lebensmittelhandel, bei E-Commerce eine eher untergeordnete Größe, hat seinen Umsatz im interaktiven Handeln 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent

gesteigert. Die Zukunft des Einkaufens wird laut Ulrich Eggert aus Verbrauchersicht völlig anders aussehen als noch vor zehn Jahren. Zum „Multichannel Retailing“ gehörten unter anderem mobile Bestellmöglichkeit, Online-Bezahlung und Aftersale-Services. „Wenn Sie das nicht

## Neue Herausforderungen

anbieten, dann sucht sich der Kunde von morgen einen anderen Anbieter.“

Angesichts stagnierender Märkte, steigender Kosten und erhöhter Konkurrenz steht der Handel laut Ulrich Eggert vor großen Herausforderungen. Die Lösung sieht der Experte in Handelskooperationen: „Durch Kooperationen können Handelsunternehmen Risiken mindern und Kräfte bündeln. So gelingt es, die entstehenden Kosten an die neue Marktsituation anzugleichen.“ □



Fotos: T. Schindel, S. Brückner