

**FORUM  
SYSTEMWELTEN  
UND  
KOOPERATION  
IN VERTRIEB & HANDEL  
– NOVEMBER 2010 –**

**Kooperation ist basic  
Systeme erobern die Märkte  
Virtuelle Unternehmen siegen**

**Dienstag, 9. November 2010**

Eine Veranstaltung  
für Industrie, Handel, Verbundgruppen und Dienstleister von:

Ulrich Eggert  
Ulrich Eggert Consulting, Köln

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach den Erfahrungen mit dem **KÖLNER ZUKUNFTSFORUM** und dem **STRATEGIE-FORUM HANDEL** erlaube ich mir, Ihnen eine weitere Veranstaltung „aus einer Hand“ anzubieten, das

**FORUM**  
**SYSTEMWELTEN UND KOOPERATION**  
**IN VERTRIEB & HANDEL 2010**  
**AM DIENSTAG, DEN 9. NOVEMBER 2010 IN KÖLN**

In einer Halbtagsveranstaltung stelle ich für Sie insbesondere die

- **Strategischen Handlungsalternativen** aus Sicht von Industrie und Handel
- auf der Basis einer kurz gehaltenen **Situations- und Zukunfts-Analyse**

in den Vordergrund und präsentiere Ihnen mit einer Fülle von Materialien als alleiniger Referent Antworten auf u. a. die Fragen:

- Welche Vertriebs-/Handels-Trends, -Formate und -Strategien zeichnen sich weshalb ab?
- Welche Kooperations- und System-Strategien über den Einkauf hinaus stehen zur Verfügung? – Marken-, Marketing- und Vertriebskooperationen
- Vertikale Systeme und Flächenpartnerschaften dringen weiter vor – wie damit umgehen?
- Was bringen Franchise & Co.? – Filialisierung, eigene Shops oder Franchise?
- Wie sieht die Zukunft der gewerblichen Verbundgruppen aus?
- Arbeiten virtuelle Unternehmen – Netzgeführte Marken – erfolgreich? Wie?

Ich verspreche Ihnen auf der Basis meiner über 35 jährigen Erfahrung für und mit „*Handel und Vertrieb*“ einen interessanten Tag. Alle ca. 300 Charts werden Ihnen nach der Tagung kostenlos und vollständig zur Verfügung gestellt!

Veranstaltungsort, ein Kölner Hotel der gehobenen Kategorie, wird erst im Herbst festgelegt, Sie werden spätestens 6 Wochen vor der Tagung darüber informiert.

Ich freue mich auf Ihren Besuch und heiße Sie in Köln herzlich willkommen!

Für heute verbleibe ich mit den besten Grüßen aus Köln

Ulrich Eggert  
Ulrich Eggert Consulting, Köln

- Beachten Sie im Coupon die **gestaffelten Subskriptionsfristen!**
- Es werden ca. **300 – 400 Charts** während der Veranstaltung eingesetzt, die allen Teilnehmern im Anschluss an die Veranstaltung kostenlos elektronisch zur Verfügung gestellt werden.

# PROGRAMM

(Änderungen vorbehalten)

- ab **11.00 Uhr:** Einlass, Begrüßungsgetränke und Snacks
- 12.00 Uhr:** **EINSTIEG: VERTRIEBS-/HANDESENTWICKLUNGEN + STRATEGIEN 2015/20**
- Nachfragetrends: Verschiebungen in den Märkten
  - Wettbewerbsentwicklungen: Handelskonsolidierung
  - Betriebsformen: Gewinner und Verlierer; Anteils-Prognosen
  - Neue Formate –Wie? Welche? - Neue Technologien: RFID
  - Emotionalisierung; Differenzierung; Retail Brand: der Handel selbst als Marke
  - E-Business; E-Commerce- und Multi-Channel-Entwicklungen
- 12.20 Uhr:** **VON EINFACHER KOOPERATION ZUM SYSTEM**
- Kooperationsformen und –bereiche; Herausforderungen/Problemfelder
  - Partnership als Grundvoraussetzung – wie?
  - Was sind, was bringen „Systeme“?
  - Methoden der Systembildung; die Bedeutung der „Leitstrategie“
  - Filialisierung versus Franchise
  - andere „Funktionsauslagerungsverträge“ wie Lizenzen etc. und damit verbundene Strategien
- 13.00 Uhr:** **1. PAUSE** – Lunch mit Fingerfood und Getränken
- 14.00 Uhr:** **ZUKUNFT GEWERBLICHER VERBUNDGRUPPEN**
- Probleme der „alten“ einkaufsorientierten, Anforderungen an „moderne“ Gruppen
  - Von der Einkaufs- zur Verkaufskooperation
  - Stringente Führung: Zuckerbrot und Peitsche; Kooperationsverbindlichkeit
  - E-Commerce im Verbund: Plattformen und andere Lösungen
  - Leistungs-Diversifikation: DL-Angebote der Mitglieder für Ihre Kunden
  - Thesen zur Zukunft
- 14.45 Uhr:** **VERTIKALISIERUNG VON INDUSTRIE UND HANDEL**
- Vorwärts- und Rückwärtsvertikalisierung – der Weg zur Vertikalisierung
  - die Kaskade der Intensitäten und die Nähe zum Direktvertrieb
  - Flächenpartnerschaften und andere Vertikalisierung(s-Formen)
  - Monolabel-Stores: Macht durch Homogenität und Marke
  - Probleme, Grenzen und Gefahren der Vertikalisierung
  - Ausgewählte vertikale Vertriebsinitiativen
- 15.30 Uhr:** **2. PAUSE** mit Getränken und Gebäck
- 16.00 Uhr:** **DAS SYSTEM ALS MARKE**
- Weshalb „MARKE“? – Der „Machtfaktor“
  - Marken-Funktionen/-Architekturen/-Management
  - Premium-, Luxus- und „Mitte“- Marken
  - Aufbau einer Corporate Brand / Retail Brand: der Vertriebskanal als Marke
  - Das Zusammenspiel von Marke, Handelsmarke und Retail Brand
  - Kein System ohne Marke – Marken in Systemen
  - Marken- und Marketing-Kooperation: Möglichkeiten/Risiken; wie?
- 16.40 Uhr:** **NGM –VIRTUELLE SYSTEME DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG**
- Was heißt Virtualisierung? Outsourcing als Vorstufe?
  - Virtualisierung zur Risikominimierung und Flexibilisierung
  - Minimierung des Kapital-Investments
  - Beispiele: theoretische und existente
  - Schritte der Virtualisierung; Probleme/Gefahren
  - NGM – „Netzgeführte Marken“ als wahre Sieger im Markt?
- ca. 17.15 Uhr:** **ENDE DER VERANSTALTUNG**

1

2

3

4

5

6

Änderungen des Programms in Einzelfällen vorbehalten. Bei mangelnder Teilnahme behält sich der Veranstalter das Recht auf Absage vor.

In der Teilnahmegebühr – vgl. Coupon – sind Vortragsunterlagen, alkoholfreie Tagungsgetränke und das **Mittagessen/Fingerfood** zum Beginn der Veranstaltung enthalten.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine **Bestätigung und Rechnung**.

**Einlass** zum Forum wird nur gewährt, wenn Ihre **Zahlung vor Beginn der Veranstaltung** auf dem Ihnen in der Rechnung genannten Konto eingegangen ist.

Bei Absagen nach dem 15. Oktober 2010 oder auch bei Nicht-Erscheinen ist die gesamte Tagungsgebühr fällig. Eine **Vertretung angemeldeter Teilnehmer** durch andere Personen ist jederzeit möglich, wir bitten nur um frühest mögliche Änderungsanzeige.

# ANMELDECoupon

**ULRICH EGGERT CONSULTING.Köln**

Ulrich Eggert  
An der Ronne 238  
50859 Köln

 **Telefax: 02234 9 48 95 33** 

Telefon: 02234 94 39 37

E-Mail: mail@ulricheggert.de

Internet: www.ulricheggert.de

Kennung:

## FORUM SYSTEMWELTEN UND KOOPERATION

Ja, ich melde mich für 485,-- € plus MwSt. verbindlich zum **FORUM SYSTEMWELTEN und KOOPERATION** (Veranstalter Ulrich Eggert Consulting, Köln) am **Dienstag, den 9. November 2010** in Köln an.

Vor- und Zuname: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ + Ort: \_\_\_\_\_

Telefon / Telefax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Ich nutze den **Frühbucherrabatt Stufe I** und *spare 130,- € pro Person* bei Anmeldung bis zum **2. August 2010**

Ich nutze den **Frühbucherrabatt Stufe II** und *spare 50,- € pro Person* bei Anmeldung zwischen dem **3. August und 20. September 2010**.

Ich melde verbindlich \_\_\_\_\_ weitere Person(en) aus unserem Unternehmen an. Jeder dieser zusätzlichen Teilnehmer erhält einen **Nachlass von 70,- €**, unabhängig von einem eventuellen Frühbucherrabatt. Das sind die Personen:

Vor- und Zuname: \_\_\_\_\_

Vor- und Zuname: \_\_\_\_\_

Ich habe die Anmeldeinformationen in diesem Prospekt zur Kenntnis genommen.

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift (eine für alle Teilnehmer)

*Der Veranstalter behält sich Referenten- und/oder Themen- bzw. Inhaltsänderungen, auch eine Absage der Veranstaltung, aus gegebenem Anlass vor.*