



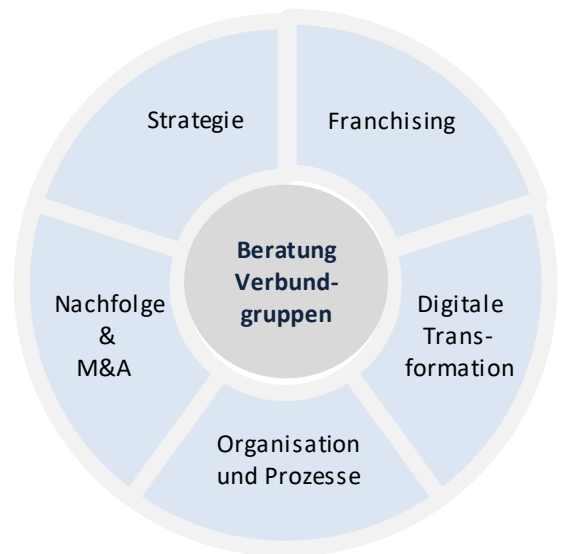
Unsere Expertise für Verbundgruppen

Die Herausforderung

Viele Verbundgruppen verlieren Mitglieder und Umsatzanteile am Markt. Laut einer aktuellen Einschätzung des ZGV – Der Mittelstandsverbund kämpfen nicht wenige Kooperationen im Handel und im Handwerk um ihre Position und Ihre Berechtigung. Eine stärkere zentrale Steuerung erscheint gerade im Umfeld der digitalen Transformation und der Hersteller-Vertikalisierung notwendig. Doch viele Mitglieder sehen diese Notwendigkeit nicht oder nur eingeschränkt und folgen den Empfehlungen Ihrer Kooperationen sehr zögerlich oder gar nicht. Um Bedeutung und Positionierung am Markt zu verteidigen, bedarf es neuer Konzepte und mehr Verbindlichkeit.

Unsere Leistungen

- Kenntnis von Marktumfeld, Endkunden- und Wettbewerbsverhalten
- Prüfung von Strategie, Rentabilität und Nachhaltigkeit
- Konzeptentwicklung
- M&A und Kooperationen
- Begleitung der digitalen Organisations- und Personalentwicklung
- Konzepte zu Omni-Channel und Frequenzmanagement
- Aufbau und Begleitung eines effektiven Nachfolgemanagements
- Entwicklung und Professionalisierung von effektiven Franchiseorganisationen
- Mitgliederbindung und mehr Verbindlichkeit



Die Lösung

Um die im Zuge der digitalen Transformation erforderliche Agilität und Geschwindigkeit am Markt zu erlangen, bedarf es veränderter Strategien und Konzepte. Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen passende Modelle für Ihr Unternehmen und begleiten Sie bei der Anpassung Ihrer Strategie, der Optimierung von Instrumenten, Prozessen und Strukturen sowie bei der Expansion Ihrer Verbundgruppe. Dabei übernehmen wir auf Wunsch die Rolle des Kommunikators gegenüber Ihren Mitgliedern und begleiten die angestrebten Veränderungsprozesse in der Kooperationszentrale und bei den angeschlossenen Mitgliedern.

Die Mitglieder des Verbundgruppenteams der conlab Management Consultants verfügen über langjährige Management- und Verbundgruppenerfahrungen und verstehen sich als Partner der Verbundgruppen und deren Mitglieder.

Ihr Nutzen

- Sicherung der Zukunftsfähigkeit für den Verbund und die angeschlossenen Mitglieder
- Aufbau neuer USP's und Gewinnung neuer Mitglieder
- Win-Win-Situation für Zentrale und Mitglieder entlang der kompletten Supply Chain.
- Vorbereitung des Aufbaus eines digitalen Ökosystems mit nachhaltiger Positionierung und hohen Synergien