

Einzelhandel ist kein Zuckerschlecken, hat aber Perspektive

UMFRAGE FÜR BETRIEBE MIT LADENGESCHÄFT Die Fachhandelskooperationen helfen Elektrohandwerksbetrieben mit Ladengeschäft, den Wettbewerb mit der Großfläche nicht scheuen zu müssen. Eine Umfrage von »de« will herausfinden, was Ladeninhabern besonders wichtig ist.



AUF EINEN BLICK

WIR BITTEN UNSERE LESER, die neben dem Installationsbetrieb ein Einzelhandelsgeschäft führen, in einer Umfrage anzugeben, wie sie die Kooperation, der sie angeschlossen sind, bewerten

AUS DEN ERGEBNISSEN WIRD DEUTLICH, bei welcher Kooperation Elektroinstallationsbetriebe mit angeschlossenem Ladengeschäft am besten aufgehoben sind. Wir werden in einer der nächsten Ausgaben darüber berichten

Viele Elektroinstallationsbetriebe haben ein angeschlossenes Ladengeschäft für weiße und braune Ware, welches als Anlaufpunkt für die Kunden gesehen wird.

Jeder, der sich mit Einzelhandel beschäftigt, weiß, dass der Wettbewerbsdruck durch Mediamarkt und Co. sowie die zunehmende Bedeutung des Internets den Fachhändlern der Branche erheblich zu schaffen machen.

Was der Lebensmitteleinzelhandel vor 30 Jahren erlebt hat, kommt jetzt auch auf einige Fachgeschäfte für weiße und braune Ware zu: Betriebe, die einen Nachfolger suchen, finden keinen und werden ersatzlos geschlossen. Die Anzahl der Anlaufstellen für die Kunden wird damit immer geringer.

Andererseits ist aber auch zu beobachten, dass es einigen Fachgeschäften der Branche, insbesondere durch die Entwicklung einer höherwertigen Produktstrategie und mit Hilfe eines ausgeklügelten Dienstleistungssystems, durchaus gelingt, sich im Markt zu etablieren

und trotz zunehmender Konkurrenz der Großfläche und des Internets noch erfolgreicher zu sein als in der Vergangenheit.

Welche Konzepte sind die richtigen?

Den Unternehmen, die über ein Ladengeschäft verfügen, stehen einige Fachhandelskooperationen zur Seite, die mit gebündelter Energie und einem umfangreichen Paket an Serviceleistungen helfen, im Wettbewerb zu bestehen. Das Angebot dieser Fachhandelskooperationen scheint auf den ersten Blick recht ähnlich zu sein. Die Grundidee der Kooperation ist die gleiche: wir bündeln für unsere Kooperationspartner den Einkauf bei den Lieferanten und erzielen so Margenvorteile. Darüber hinaus gibt es ein stattliches Dienstleistungsangebot, das sowohl beim Marketing, bei Rechtsfragen oder der Unternehmensorganisation unterstützend wirken kann. Doch bekanntlich steckt der Teufel im Detail. Nicht jede Kooperation passt zu jedem Elektrohandwerksunternehmen mit Ladengeschäft. Regionale Unterschiede können darüber entscheiden, ob die »Chemie« zwischen den Partnern stimmt. Unternehmensphilosophien können sich beißen oder die Konditionen sind woanders besser. Vielleicht sind es auch Besonder-

heiten im Sortiment oder die Wirksamkeit von Marketingaktionen, die den Ausschlag geben bei der Wahl der Fachhandelskooperation.

Um hier etwas fundierter argumentieren zu können, wollen wir von Ihnen, liebe Leser, wissen, wie Sie die Kooperation, der Sie angeschlossen sind, bewerten. Über die Ergebnisse werden wir an dieser Stelle berichten und damit in der Lage sein, die Vor- und Nachteile sowie die Stärken und Alleinstellungsmerkmale der verschiedenen Fachhandelskooperationen herauszuarbeiten.

Jeder Elektrohandwerksbetrieb oder Elektrofachhändler sollte wissen, wo er mit seinem Fachgeschäft am besten aufgehoben ist. Wir bitten daher die Leser unserer Fachzeitschrift »de«, die über ein Ladengeschäft verfügen, sich an unserer Umfrage zu beteiligen.

Der Link zur Beteiligung an der Umfrage lautet <https://goo.gl/cBHtLc>. Über den QR-Code in **Bild 1** erreichen Sie die Umfrage ebenfalls.

Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihren Fragebogen handschriftlich ausfüllen wollen, können dies im Folgenden natürlich auch tun. Füllen Sie den Fragebogen aus und schicken Sie ihn dann per Fax an (08671) 13093 oder (089) 21 83-8989.

Fragestellungen der Umfrage

Wir bitten alle Elektrohandwerksbetriebe, die über ein Ladengeschäft verfügen und sich an unserer Befragung beteiligen wollen, die folgenden Angaben zu ergänzen.

Sollten Ihnen Aspekte einfallen, die Ihre Fachhandelskooperation von anderen unterscheiden und welche wir nicht in unserer Umfrage berücksichtigt haben, bitten wir Sie, diese frei formuliert hinzuzufügen. Wir bedanken uns im Voraus für Ihren Zeiteinsatz und verlosen als Dankeschön unter allen Einsendungen drei Fachbuchpakete von »de«.



Bild 1: Über den QR-Code gelangen Sie ebenfalls zur Umfrage

BEWERTUNG

	Trifft genau zu	Trifft weitestgehend zu	Trifft eher weniger zu	Ganz unzutreffend	Kein Bedarf
Meine Kooperation bietet ein überzeugendes Marketingkonzept für meinen Warenverkauf					
Meine Kooperation bietet ein überzeugendes Marketingkonzept für meine Dienstleistungen					
Meine Kooperation bietet eine sehr gute Unterstützung in den Bereichen Internet und SocialMedia					
Mit der Homepage, die meine Kooperation für mich erarbeitet hat, bin ich sehr zufrieden					
Meine Kooperation bietet eine sehr gute Unterstützung bei der Einrichtung eines eigenen Online-Shops					
Der Online-Shop, den die Kooperation zur Verfügung stellt, ist für mich sehr hilfreich					
Für den POS werden moderne Systeme der Verkaufsunterstützung zur Verfügung gestellt					
Mit der Warenversorgung klappt es bestens					
Der Zustand/die Verpackung der angelieferten Ware ist einwandfrei					
Die Retourenabwicklung erfolgt reibungslos					
Mit der Zentralregulierung klappt es bestens					
Meine Kooperation bietet für meine Bedürfnisse ein sehr gutes Warenwirtschaftssystem an					
Ich erhalte eine sehr qualifizierte Betreuung durch die Zentrale, wenn es um Fragen zu Produkten, Waren und Preisen geht					
Die Mitarbeiter in der Zentrale sind sehr freundlich					
Vor Ort werde ich von sehr qualifizierten und fachkundigen Mitarbeitern (Außendienst) betreut					
Ich werde vor Ort (Außendienst) von sehr freundlichen Mitarbeitern betreut, die meine Probleme verstehen					
Ich finde immer einen Ansprechpartner für meine Fragen					
Ich erhalte zeitnah alle wichtigen Informationen über neue Vorschriften/Normen z. B. Datenschutz, Verbraucherinformationspflichten, Energiepassauszeichnung					
Ich erhalte gute Angebote speziell benötigter Versicherungen in der Branche					
Meine Kooperation arbeitet mit weiteren, für mich interessanten, Dienstleistern zusammen und hat ggf. Rahmenverträge mit diesen verhandelt					
Meine Kooperation hat überzeugende Konzepte, um uns gegen Internet und Großfläche zu profilieren					
Meine Kooperation hat sehr gute Zukunftsperspektiven					
In meiner Kooperation werden Erfahrungsaustauschgruppen angeboten					
Mit der Qualität der Erfahrungsaustauschgruppen bin ich sehr zufrieden					
Meine Kooperation bietet Seminare zu Themen, die mich intensiv beschäftigen					
Mit der Qualität der Seminare bin ich sehr zufrieden					
Meine Kooperation bietet Unterstützung bei Rechtsfragen z. B. Garantie/Gewährleistung, Umgang mit säumigen Zahlern, Arbeitsrecht					
Meine Kooperation bietet Unterstützung in betriebswirtschaftlichen Fragen z. B. Planungsrechnungen, Marktanalysen, Controlling, Mitarbeitermotivation und -bindung					
Bei meiner Kooperation ist eine klare Strategie erkennbar					
Ich fühle mich in meiner Kooperation sehr gut aufgehoben					

Tabelle: Bewertungsaspekte bei der Beurteilung Ihrer Kooperation

Ich bin Mitglied in folgender Kooperation/Einkaufsvereinigung

- Euronics
- ElectronicPartner
- Expert
- EK-Servicegroup
- Telering
- e-masters
- Tecselect
- sonstige _____ (Bitte eintragen)

Seit wann sind Sie Mitglied in Ihrer Kooperation?

- nicht länger als 5 Jahre
- 6 bis 10 Jahre
- 11 bis 15 Jahre
- länger als 15 Jahre

Waren Sie vor der aktuellen Kooperation woanders oder gar nicht kooperiert?

- war schon immer in der gleichen Kooperation
- war vorher gar nicht kooperiert
- war vorher woanders kooperiert _____ (Bitte eintragen)

Wie bewerten Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Kooperation/Ihres Einkaufsverbandes? Bitte unterscheiden Sie bei Ihren Antworten, ob die Leistung nicht oder nicht gut angeboten wird oder ob in Ihrem Unternehmen dafür kein Bedarf besteht (**Tabelle**).

Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrer Kooperation? Warum sind Sie gerne Mitglied?

 (Bitte eintragen)

Was stört Sie an Ihrer Kooperation? Was soll sich verändern.

 (Bitte eintragen)



Der Link zur Teilnahme an unserer Umfrage für Inhaber eines Ladengeschäfts im Elektrowerkzeug lautet: <https://goo.gl/cBHtLc>

AUTOR

Ulrich C. Heckner
 Unternehmensberatung Heckner, Kastl/Obb.