

# „Bis zu zwei Jahresumsätze sind möglich“

Unternehmensberater Walter Lehmkuhler sieht trotz Corona optimistisch in die Zukunft und hofft auf eine baldige Wiedereröffnung der Geschäfte.

## Welche Auswirkungen befürchten Sie aufgrund des anhaltenden Lockdowns?

**Walter Lehmkuhler:** Die Einzelhandelsbranche ist in Ihren Grundfesten erschüttert, viele Unternehmen sind angeschlagen, die Liquiditätspolster aufgebraucht. Grundsätzlich ist Kaufbereitschaft vorhanden, wie Österreich belegt, wo nach Beendigung des Lockdowns gute Umsätze im Handel vermeldet wurden. Dennoch wird es schwierig, 2021 ein positives Betriebsergebnis zu erzielen.

## Welche Stellschrauben sollte die Branche drehen, um nach Ende des Lockdowns neu durchzustarten?

Die Industrie kann ihre Kunden mit Kommissionen und längeren Zahlungszielen unterstützen. Darüber hinaus sehen wir begleitende Marketingaktionen wie gemeinsame Kundenmai-

lings als sinnvoll an. Der Händler sollte auf jeden Fall seine Hygienekonzepte erneuern und ausbauen, um bei seinen Kunden Vertrauen zu schaffen. Erst einmal sollten Juweliere das Verbraucherverhalten nach der Wiedereröffnung beobachten. Wir haben für unsere Kunden im vergangenen Jahr unter anderem die Vorjahresumsätze mit ausgefeilten Marketingmaßnahmen erreicht. Die Räumungsverkäufe sowie die Neuausrichtung konnten bis zu zwei Jahresumsätze erzielen. Wir denken, dass dies auch in diesem Jahr möglich ist.

**Sie bieten Unterstützung bei der Digitalisierung. Hat das Interesse während des zweiten Lockdowns zugenommen?** Wir haben die Videoberatung bei einigen Händlern installiert, die damit zusätzliche Umsätze erzielen konnten.

Betriebe mit Digital-Strategie konnten deutlich bessere Ergebnisse verzeichnen als diejenigen ohne. Die Möglichkeit des digitalen Vertriebs sollte in Zukunft von jedem Unternehmen genutzt werden. Im Schmuckeinzelhandel schlummert noch ein großes Potenzial an ungenutzten digitalen Absatzinstrumenten.

## Wo sehen Sie den Uhren- und Schmuckfachhandel in fünf Jahren?

Für Produkte, die vergleichbar sind und über eine breite Vertriebsschiene gehandelt werden, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass der Verkauf immer mehr ins Netz abwandert. Es werden künftig noch einige interessante Onlineplattformen entstehen. Der stationäre Handel wird seine Kompetenz nur mit individuellen, hochwertigen Ideen auf eine stabile

Basis für die Zukunft setzen können. Die Kommunikation mit den Kunden auf verschiedenen Kanälen ist die Herausforderung der Zukunft.

## INFOS

Walter Lehmkuhler Consulting aus Hagen berät und unterstützt Juweliere im gesamten deutschsprachigen Raum. Zu den Kernkompetenzen gehören die Planung und Durchführung von Sonderverkäufen, strategische Beratung, Mitarbeitercoachings, Marketing und vieles mehr.

→ [www.lehmkuehler-consulting.de](http://www.lehmkuehler-consulting.de)

