

„BEREIT ZUR VERÄNDERUNG“

Walter Lehmkuhler legt Wert auf eine nachhaltige Kundenbeziehung. Der Unternehmensberater und sein Team wollen Juweliere zum langfristigen Erfolg führen.



„Bei einem Coaching sind sofortige Steigerungen bei den Umsätzen zwischen 20 und 30 Prozent die Regel.“

Walter Lehmkuhler
Geschäftsführer

„Vielleicht liegt es an meiner Herkunft aus einer Juweliers- und Goldschmiedefamilie, dass ich langfristig denke“, sagt Walter Lehmkuhler. „Das kurzfristige Denken ist in unserer Branche auch nicht zielführend. Daher plädiere ich seit jeher für die Hinwendung zur Hochwertigkeit und die Rückbesinnung auf Handwerkskunst. Wer darauf setzt, gehört zu den Gewinnern.“ Tatsächlich kann die Familie Lehmkuhler auf eine über 100-jährige

Historie in der Uhren- und Schmuckbranche zurückblicken. Seit 1891 ist ihre Wirkungsstätte im westfälischen Hagen. Über Generationen wurde das fachliche Knowhow durch handwerkliche Ausbildungen gepflegt und weitergegeben. Seit Mitte der 1990er Jahre beschäftigt sich der Goldschmiedemeister und Kaufmann Walter Lehmkuhler mit der Beratung von Juwelieren. Im Mittelpunkt stand und steht bis heute die Realisierung des

Umlaufvermögens. „Es geht darum, die Warenbestände möglichst rasch in Liquidität umzuwandeln. Dabei haben wir eine Systematik entwickelt, bei der ein bis zu anderthalbfacher Jahresumsatz innerhalb von vier bis sechs Wochen möglich ist.“

Begleitung der Neuausrichtung bis zum Erfolg

Im Vordergrund der Arbeit von Lehmkuhler Consulting steht



Consulting-Experten: Marvin Fleper (l.) und Tim Lehmkuhler

die Begleitung einer Neuausrichtung bis zum Durchbruch. „Wir konnten bislang alle Umsatz- und Renditeversprechungen halten“, berichtet Walter Lehmkuhler. „Teilweise wurden sie sogar deutlich übertroffen.“ Sein Geheimnis: Er hört seinen Kunden genau zu, kennt die Branche und ihre Probleme aus dem Effeff und weiß, was einen guten Juwelier ausmacht. „Das A und O ist die Kompetenz im Handwerk und bei der Beratung. Wir haben bereits viele Juweliere erfolgreich davon überzeugen können, wieder auszubilden. Das zahlt sich schnell aus. Denn gut ausgebildete, versierte und motivierte Mitarbeiter sind unabdingbar. Nur so lässt sich auch für die Zukunft die Kompetenz und damit Unterscheidung zum Online-Angebot aufrechterhalten.“ Leider seien die Produktbeschreibungen im Internet häufig besser als die Aussagen des Personals in manch einem stationären

Geschäft. Die Verbesserung der Goldschmiede- und Uhrmacherausbildung sieht er als die größte Herausforderung der Zukunft.

Beratungsqualität auf höchstes Niveau heben

Lehmkuhler coacht mit seinem Team von Spezialisten das Personal im Juweliergeschäft, um die Beratungsqualität wieder auf höchstes Niveau zu heben. Lehmkuhler: „Es geht darum, Kunden in einer wohligen Atmosphäre mit Anspruch zu beraten.“ Viele denken vielleicht, dass solch eine Beratung teuer sei. „Die Erstberatung bieten wir kostenfrei an“, verspricht Lehmkuhler. „Bei einem Coaching sind sofortige Steigerungen bei den Umsätzen zwischen 20 und 30 Prozent die Regel.“ Die Investition amortisiert sich also schnell. Man muss lediglich bereit sein, sich zu verändern, fleißig und ausdauernd die Prozesse voranzu-

treiben. Dann funktioniert die Neuausrichtung auch. Oft führt der intensive Beratungsprozess zu einem freundschaftlichen Verhältnis zum Kunden. Das ist auch sinnvoll, denn absolutes gegenseitiges Vertrauen ist die Basis des Erfolgs.

Axel Henslder

→ www.lehmkuehler-consulting.de

FAKTEN

Das Angebot:

- Coaching
- Marketing
- digitales Marketing
- Social Media
- Begleitung der Ladengestaltung bis hin zur gesamten Umsetzung

„BEREIT ZUR VERÄNDERUNG“

Walter Lehmkuhler legt Wert auf eine nachhaltige Kundenbeziehung. Der Unternehmensberater und sein Team wollen Juweliere zum langfristigen Erfolg führen.



Das ist eine längere Bildunterschrift mit detaillierten Infos Qui odicae quae. Et ipsantu rerspisp dion cu

„Vielleicht liegt es an meiner Herkunft aus einer Juweliers- und Goldschmiedefamilie, dass ich langfristig denke“, sagt Walter Lehmkuhler. „Das kurzfristige Denken ist in unserer Branche auch nicht zielführend. Daher plädiere ich seit jeher für die Hinwendung zur Hochwer-

tigkeit und die Rückbesinnung auf Handwerkskunst. Wer darauf setzt, gehört zu den Gewinnern.“ Tatsächlich kann die Familie Lehmkuhler auf eine über 100-jährige Historie in der Uhren- und Schmuckbranche zurückblicken. Seit 1891 ist ihre Wirkungsstätte im westfälischen Hagen. Über Generatio-

nen wurde das fachliche Know-how durch handwerkliche Ausbildungen gepflegt und weitergegeben. Seit Mitte der 1990er Jahre beschäftigt sich der Goldschmiedemeister und Kaufmann Walter Lehmkuhler mit der Beratung von Juwelieren. Im Mittelpunkt stand und steht bis heute die Realisierung des

Umlaufvermögens. „Es geht darum, die Warenbestände möglichst rasch in Liquidität umzuwandeln. Dabei haben wir eine Systematik entwickelt, bei der ein bis zu andert-halb-facher Jahresumsatz innerhalb von vier bis sechs Wochen möglich ist.“

Begleitung der Neuausrichtung bis zum Erfolg

Einmalige Verkaufsaktionen stehen nicht im Vordergrund der Arbeit von Lehmkuhler Consulting, sondern die Begleitung einer Neuausrichtung vom Anfang bis zum Durchbruch. „Wir konnten bislang alle Umsatz- und Renditeversprechungen halten“, berichtet Walter Lehmkuhler. „Teilweise wurden sie sogar deutlich übertroffen.“ Sein Geheimnis: Er hört seinen Kunden genau zu, kennt die Branche und ihre Probleme aus dem Effeff und weiß, was einen guten Juwelier ausmacht. „Das A und O ist die Kompetenz im Handwerk und bei der Beratung. Wir haben bereits viele Juweliere erfolgreich davon überzeugen können, wieder auszubilden. Das zahlt sich schnell

aus. Denn gut ausgebildete, versierte und motivierte Mitarbeiter sind unabdingbar. Nur so lässt sich auch für die Zukunft die Kompetenz und damit Unterscheidung zum Online-Angebot aufrechterhalten.“ Leider seien die Produktbeschreibungen im Internet häufig besser als die Aussagen des Personals in manch einem stationären Geschäft. Die Verbesserung der Goldschmiede- und Uhrmacherausbildung sieht er als die größte Herausforderung der Zukunft.

Beratungsqualität auf höchstem Niveau heben

Lehmkuhler coacht mit seinem Team von Spezialisten das Personal im Juweliergeschäft, um die Beratungsqualität wieder auf höchstes Niveau zu heben. Lehmkuhler: „Es geht darum, Kunden in einer wohligen Atmosphäre mit Anspruch zu beraten.“ Viele denken vielleicht, dass solch eine Beratung teuer sei. „Die Erstberatung bieten wir kostenfrei an“, verspricht Lehmkuhler. „Bei einem Coaching sind sofortige Steigerungen bei

„Bei einem Coaching sind sofortige Steigerungen bei den Umsätzen zwischen 20 und 30 Prozent die Regel.“

Walter Lehmkuhler
Geschäftsführer

den Umsätzen zwischen 20 und 30 Prozent die Regel.“ Die Investition amortisiert sich also schnell. Man muss lediglich bereit sein, sich zu verändern, fleißig und ausdauernd die Prozesse voranzutreiben. Dann funktioniert die Neuausrichtung auch. Oft führt der intensive Beratungsprozess zu einem freundschaftlichen Verhältnis zum Kunden. Das ist auch sinnvoll, denn absolutes gegenseitiges Vertrauen ist die Basis des Erfolgs.

Axel Henslder

→ www.lehmkuehler-consulting.de

FAKTEN

Das Angebot:

- Coaching
- Marketing
- digitales Marketing
- Social Media
- Begleitung der Ladengestaltung bis hin zur gesamten Umsetzung