

VERLASSEN SIE DIE **KOMFORT ZONE!**

Der Unternehmensberater Walter Lehmkuhler schildert im GZ-Interview seine Beobachtungen des Krisenjahres und zieht interessante Schlüsse.

Wie war das Corona-Jahr 2020?

Walter Lehmkuhler: Fachgeschäfte, die sich auf wertige Produkte konzentrieren und mit handwerklicher Kompetenz überzeugen, sind bislang durchweg besser durch die Krise gekommen. Die zuvor aufgelaufenen Einbußen beruhen vor allem aus dem ersten Lockdown im Frühjahr. Nach Öffnung der Läden konnten viele Juwelier ihre Ergebnisse über den Sommer nach oben korrigieren. Auch unsere Sonderaktionen und Räumungsverkäufe haben hervorragende Resultate erzielt. Allerdings belastet der jüngste Lockdown light die Umsatzaussichten.

Welche Beratungsleistungen waren besonders gefragt?

Im ersten Lockdown war die Situation noch neu und unübersichtlich. Wir haben durch Videoberatungen und den Ausbau der digitalen Plattformen versucht, den Handel dabei zu unterstützen, den Kontakt zu ihren Kunden

zu halten – mit Erfolg. Natürlich haben wir auch die Finanzpläne sowie die Kosten der von uns beratenen Geschäfte angepasst, ohne aber dabei ihre nachhaltige Leistungsfähigkeit zu beeinträchtigen.

Was haben Sie für Ideen entwickelt, damit der Fachhandel den Auswirkungen von Corona Paroli bieten kann?

Die wichtigste Maßnahme war die Neuausrichtung der Kommunikation mit den Endkunden. Es geht darum, den Verbrauchern ein sicheres

Gefühl zu vermitteln und zugleich Kaufimpulse auszulösen. Ein Instrument dabei ist die Videoberatung, die wir als erster Branchenteilnehmer entwickelt und umgesetzt haben. Auch Luftreiniger und weitere Hygienemaßnahmen sind hilfreich, um den Menschen die Schwellenangst zu nehmen.

Was war Ihr herausforderndstes Projekt 2020?

Das war das Change-Management für Juwelier Knappe in Süddeutschland. Nach dem sehr erfolgreichen Räumungsverkauf mussten wir das Geschäft mit dem ersten Lockdown schließen. Corona hat das Projekt an vielen Stellen erschwert, Planungen und Genehmigungsverfahren wurden stark verzögert. Dieter Schießl, Geschäftsführer und Gesellschafter, hat allerdings nie den Mut verloren und das Projekt vorbildlich mit vorangetrieben. Erst unmittelbar vor dem Lockdown Anfang November haben wir das Geschäft neu eröffnet. Kein leichter Start. Allerdings stim-

men die Umsätze in den ersten Tagen sehr hoffnungsfroh.

Wie beurteilen Sie die derzeitige Branchenlage?

Die Pandemie beschleunigt die Bereinigung des Handels. Viele Juweliere nutzen die Chancen und setzen auf höherwertigere Ware. Ich kann nur jeden dazu ermutigen, sich anzupassen und keine Scheu vor der Veränderung zu haben. Auch kleinere und mittlere Unternehmen haben durchaus Perspektiven, das belegen unsere Projekte mit Kunden. Lassen Sie uns gemeinsam die Ärmel hochkrempeln und den neuen Herausforderungen stellen.

Was sind die Herausforderungen?

Unsere gemeinsame Aufgabe ist, das gute Bewährte mit dem guten Neuen zu verbinden. Verlassen Sie die Komfortzone! Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein.

→ www.lehmkuehler-consulting.de



„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein.“

Walter Lehmkuhler, Geschäftsführer