



Unternehmensberater
Walter Lehmkuhler
hilft Juwelieren sich
neu zu positionieren.

UNTERNEHMENSBERATER WALTER LEHMKÜHLER

„MIT CHANGE-MANAGEMENT GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT!“

ENTWICKLUNG.

Die Digitalisierung hat tiefgreifende Veränderungen in allen Lebensbereichen ausgelöst – auch und vor allem im Einzelhandel, respektive beim Juwelier. Unternehmensberater Walter Lehmkuhler unterstützt Händler in dieser Zeitenwende und bereitet sie für die Zukunft vor.

Vieles, was jahrzehntlang als selbstverständlich galt, wird durch die Digitalisierung unwiederbringlich ersetzt. Unternehmensberater Walter Lehmkuhler: „Der Zeitenwandel hat längst begonnen. Galt früher die erste höherwertige Uhr als ideales Geschenk zur Konfirmation, zum Geburtstag oder zum Schulabschluss, hat sich heute die Smartwatch fest auf dem Wunschzettel etabliert. Geradean ihr zeigt sich exemplarisch das veränderte Kauf- und Käuferverhalten.“ Mit der Smartwatch habe man die digitale Revolution im wörtlichen Sinne immer vor Augen. Und damit eine Herausforderung, der sich auch die inhabergeführten Juweliersgeschäfte heute stellen müssten. Denn der technische Fortschritt führe nicht nur zu Produktinnovationen, sondern definiere auch die Absatzwege grundlegend neu. Lehmkuhler: „In Zeiten von Web- und TV-Shops, Social Media-Marketing und vielem mehr ist der klassische Trendstore kaum noch überlebensfähig.“

Auch die Schmuck- und Uhrenhersteller selbst erhöhten durch neue Vertriebswege

Der vielversprechendste Weg liegt für den Fachhandel in der Spezialisierung. Gerade wo durch den Online-Handel zwar jedes Produkt quasi jederzeit verfügbar ist, wird Individualität zu einem Alleinstellungsmerkmal.

WALTER LEHMÜHLER

mit eigenen Online- und Monobrand-Stores den Druck auf den Handel. Und auch die Frage, welche Marken ein zukunftssicheres Umsatzpotenzial versprechen, dürfe nicht vernachlässigt werden. Denn eine vermeintlich bewährte Sortimentsstrategie müsse heutzutage keine sichere Erfolgsperspektive mehr sein. Da stelle sich die Frage, ob diese Herausforderungen für ein traditionelles Juweliergeschäft überhaupt zu bewältigen sind. Walter Lehmkuhler: „Der vielversprechendste Weg liegt für den Fachhandel in der Spezialisierung. Gerade wo durch den Online-Handel zwar jedes Produkt quasi jederzeit verfügbar ist, wird Individualität zu einem Alleinstellungsmerkmal. Dazu

führt eine Fokussierung auf ein hochwertiges Warenssegment zu deutlich besseren Renditen.“

Wer sich als Fachhändler für die Zukunft rüsten wolle, komme um eine genaue Analyse seines Geschäftsmodells nicht herum. Für eine zukunftssichere Ausrichtung seien neue Store-Konzepte und eine Unternehmensphilosophie nötig, die für eine unverwechselbare Identität sorgen. Auch professionelles Marketing sei für Juweliere heute Pflicht, um den Kampf um den Kunden zu gewinnen. Zusammen mit der Entscheidung für den richtigen Standort und der gezielten Schulung der Mitarbeiter könne Change-Management so zur vielversprechenden Chance werden.

Dieser Weg koste Kraft und Investitionen. Doch wer sein Umlaufvermögen, sprich sein Warenlager, in liquide Mittel umwandle, um in eine hochwertige individuelle Neuausrichtung zu investieren, könne sein Unternehmen in Zeiten des Wandels zukunftssicher machen. Denn auch für die Juwelierbranche sei die Digitalisierung eine Tatsache, die sich nicht wegdiskutieren lasse. Es gelte, die Herausforderungen anzunehmen und in Chancen zu verwandeln. Walter Lehmkuhler: „Das Ergebnis der betriebswirtschaftlichen Auswertung der Kennzahlen gibt erste Hinweise auf die Möglichkeiten einer Veränderung der zukünftigen Unternehmensstrategie.“

WALTER LEHMKÜHLER
CONSULTING

Das Unternehmen von Walter Lehmkuhler aus Hagen berät und unterstützt Juweliere im gesamten deutschsprachigen Raum. Zu den Kernkompetenzen gehören Planung und Durchführung von Sonderverkäufen, strategische Beratung, Mitarbeitercoachings, Marketing u.v.a.

Mehr Informationen unter
lehmkuehler-consulting.de.