

Gemeinsam statt einsam

„Vereint sind auch die Schwachen mächtig“. Schon seit Schiller wissen wir, dass man durch Schulterschluss viel stärkere Gegner bezwingen kann. Und das gilt auch für den Fachhandel!

Zunächst denkt man bei Schulterschluss immer an die Branche, die Kollegen selbst. Und tatsächlich ist das schon eine Möglichkeit, sich besser zu behaupten. Es gibt z.B. die Bonusfleischer, aber auch regionale Zusammenschlüsse bringen eine Verbesserung der Position: Gründen Sie doch einfach welche! Wird in Großstädten ob der Anzahl und Nähe einfacher sein, aber auch die ländlichen Gebiete haben einen Vorteil: Die Berührungängste sind geringer, die Wettbewerbssituation ob der räumlichen Entfernung ebenfalls.

Aber nicht nur unter Kollegen ist Zusammenarbeit möglich und sinnvoll, auch in der vertikalen Linie können Synergien geschaffen werden. Ihre Lieferanten und Sie haben ein ganzes Bündel an gemeinsamen Interessen. Suchen Sie sich unter Ihren Lieferanten Partner aus, die bereit sind, etwas für die (gemeinsame) Zukunft zu tun. Ihre Lieferanten haben nämlich die selben Probleme und Bedürfnisse wie Sie. Machen Sie gemeinsame Sache/Aktionen (nicht nur preislich, vor allem qualitativ: Information, Meinungsbildung, Darstellung der Vorteile für den Kunden).

Das gilt auch in die andere Richtung. Bilden Sie Kooperationen mit dem regionalen/lokalen Fachhandel (z.B. Bäcker) und den

Wirten. Die Belieferung allein ist aber zu wenig. Machen Sie auch hier gemeinsame Aktionen, die das transportieren, was Ihnen am Herzen liegt. Der regionale Fachhandel steht vor der selben Herausforderung wie Sie, und die Gastronomie vor noch viel größeren.

Es gibt (vor allem im ländlichen Bereich) auch die Möglichkeit der „lateralen“ Zusammenarbeit. Das bedeutet mit Partnern zusammenzuarbeiten, die selbst mit Ihrem Stammgeschäft weniger zu tun haben. Arbeiten Sie mit der (Stadt)gemeinde, mit der Region zusammen. Bringen Sie sich im regionalen Tourismusverband ein. Sprechen Sie mit dem Bürgermeister, welche Form der Zusammenarbeit es geben könnte. Das Ergebnis kann vielfältig sein – und vor allem leistbar, denn es schafft mit gesteigertem persönlichen aber geringem finanziellen Aufwand einen enormen Mehrwert.

Die Serie wird im Jänner 2017 fortgesetzt.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at