

Handeln Sie. Jetzt!

Wir haben in dieser Serie gelernt, dass LMH-Ketten nicht zwangsweise das Ende des Fachhandels bedeuten müssen und dass sie sogar eine Menge für diesen tun: Fleisch und Wurst permanent bewerben, neue Produkte und Trends verbreiten und das Qualitätsbewusstsein steigern. Dafür danke – bei dem ruinösen Preiskampf sollten Sie nicht mitmachen, den können Sie nur verlieren!

Um der Größe der Ketten etwas entgegenzusetzen bilden Sie Kooperationen („Vereint sind auch die Schwachen mächtig“) – mit Kollegen, mit Lieferanten, mit Kunden und mit Partnern aus Ihrer Region. Einzelnen können Sie mittels Social Media den Großen sowieso Paroli bieten. Schaffen Sie einen USP (Alleinstellungsmerkmal) und kommunizieren Sie diesen. Sie werden nicht die Zahl an Menschen erreichen wie die Großen – aber Sie brauchen auch nicht so viele!

CSR (Nachhaltigkeit) ist das Erfolgsrezept vieler Traditions-/Familienbetriebe, die Generationen überlebt haben. Bedienen Sie sich dieses Erfolgsmodells.

Das war eine Zusammenfassung der Themen dieser Serie, Sie können sie alle im Detail noch einmal auf der Homepage nachlesen. Das Wichtigste kommt jetzt zum Schluss: Sie müssen handeln! Jetzt! Überwinden Sie Ihren inneren Schweinehund, Ihre Ängste, dass etwas vielleicht nicht funktioniert. Alles, was vielleicht schiefgeht, müssen Sie zuerst probiert haben, sonst werden Sie nie erfahren ob es vielleicht ja doch funktioniert

(hätte)!

Analysieren Sie Ihren Betrieb – niemand kennt ihn besser als Sie – und setzen Sie bei den Stärken an. Entwickeln Sie diese weiter und machen Sie einen Plan mit Teilzielen. Jedes erreichte können Sie dann als Erfolg feiern und motiviert den nächsten Schritt gehen. Die Schwächen können Sie bei der Gelegenheit ja auch gleich ausmerzen.

Machen Sie ein Brainstorming. Sie setzen sich mit Ihrer Familie/Ihren Mitarbeitern zusammen und jeder sagt aus seiner Sicht Stärken und Schwächen spontan heraus und darf sich etwas wünschen („Brief ans Christkind“ – es ist überhaupt nicht relevant ob die Wünsche realistisch sind). Alles wird einfach unkommentiert aufgeschrieben und eine Woche später sortiert, evaluiert und teilweise ausgeschieden. Was überbleibt ist die Basis für die Zukunft Ihres Fleischer-Fachgeschäfts!

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at