

## Worum es hier geht

Ich bin Unternehmensberater, der mittlerweile über 30 Jahre Erfahrung im Marketing hat. Davon habe ich 15 Jahre im Markenartikelgeschäft verbracht – LH-Ketten und Fachhandel. Ich kenne beide Seiten und daher auch die Stärken und Schwächen der Vertriebskanäle: Gewinnen wird immer der, der seine Stärken voll ausspielt und seine Schwächen kompensiert.

Was will diese Serie, die auf Sie zukommt? Sie werden keine Patentrezepte erfahren. Ich werde keine Erfolgsmodelle vorstellen. Ich werde Ihnen Anregungen geben, erfolgreich zu sein. Im Unterschied zu Konzernen, wo sich Manager austauschen können, haben Sie – niemanden. Sie haben vielleicht Ideen, gute Ideen. Aber der Versuch, diese alleine fertigzudenken bzw. dann auch noch umzusetzen, ist meistens das Ende selbiger. Eine gute Idee, die nicht reflektiert wird, bleibt meistens im Stadium der Idee stecken – und stirbt deshalb. Ich möchte Ihnen Anregungen geben, die Sie vielleicht bestärken, Ihre eigenen Ideen wieder zum Leben zu erwecken.

Patentrezepte und Modelle funktionieren schon aus zwei Gründen nicht: Erstens ist die Heterogenität der Standorte zu groß. Ein Fleischhauer in Wien oder einer anderen Großstadt hat völlig andere Rahmenbedingungen als ein Metzger in Salzburg am Land. Und zweitens ist jeder Betrieb ein Unikat mit sehr persönlichen Stärken und Schwächen, unabhängig von den Rahmenbedingungen.

Das Wichtigste bei jedem Konzept ist die Umsetzung. Das beste Konzept, schlecht umgesetzt, wird nicht funktionieren. Das schlechteste Konzept wird, perfekt umgesetzt, großen Schaden anrichten. Umsetzen heißt: vom Papier in die Praxis. Papier ist geduldig, die Praxis gnadenlos. Am Papier/Schreibtisch geht sich immer alles aus (und das Gegenteil auch!). Erst die Praxis zeigt, was funktioniert und was nicht, denn diese ist absolute Realität.

**Besuchen Sie uns auf: [fleischundco.at](http://fleischundco.at)**