

## Erfolg kommt nicht von allein

Wer nur über den Rückgang des örtlichen Einzelhandels jammert, wird den Trend nicht erfolgreich umkehren können. Hilfe zur Selbsthilfe ist angesagt, neue Wege müssen beschritten werden. Im kleinen Ort Besigheim wurde jetzt ein Schritt in die richtige Richtung gemacht.

Diese Situation kennen wir alle: Beim morgendlichen Brötchenholen in unserem Stadtteil oder unserem Dorf sticht uns plötzlich ein hässliches Schild ins Auge: „Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe.“ Wieder einmal hat ein mittelständischer Selbständiger vor der Übermacht der Einkaufszentren und Supermarktketten kapituliert.

Die Folgen einer solchen Geschäftsaufgabe sind vor allem für die nicht mehr ganz so mobilen Mitbürger oft dramatisch: Wo die täglichen Erieditungen machen, wenn kein Auto (mehr) da ist, wo das Lebensnotwendige einkaufen, wenn die nächste Bushaltestelle weit ist?

Das Sterben der Einzelhandelsgeschäfte muss nicht sein. Kleine Lebensmittelhändler, Tabak- und Kurzwarengeschäfte, Koske, Friseursalons oder Fotofachgeschäfte haben oft bessere Überlebenschancen, als ihre Inhaber glauben.

Doch bevor die Umsatzsituation wieder rosiger aussieht, muss so mancher Selbständige umdenken – ob alteingesessener Hase oder Newcomer. Kreativität und der Mut zu neuen Wegen sind ebenso gefragt wie gemeinsames Handeln und Umdenken.

Welche Schritte unternommen werden können, um die Kunden auch in kleineren Gemeinden wieder stärker an die örtlichen Geschäfte zu binden, zeigte beispielsweise eine Aktion, die im Städtchen Besigheim am Neckar

gemeinsam vom ortsnahen Marketing Club (MCB), dem BDS und der Stadtverwaltung durchgeführt worden ist. Basierend auf einer Studie der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA) will man in Besigheim

künftig dafür sorgen, mehr Käufer und damit Kaufkraft und Umsatz im Ort zu halten.

Die aufschlussreichen Ergebnisse der Umfrage wurden den Besigheimer Selbständigen, von der Diplom-Trainerin Uschi Beck aus Ostfildern präsentiert. Gleichzeitig verdeutlichte die erfolgreiche Marketing-Beraterin und Verkaufstrainerin, dass Jammern alleine nichts hilft, sondern dass eine klare Zielset-

zung, neue Wege und gemeinsame Aktionen die Schlüssel zum Erfolg sind. Ein Kernsatz der Ausführungen von Uschi Beck lautet: „Im Handwerk, Handel oder Dienstleistung bestimmt ausschließlich der Kunde den Erfolg des Unternehmens.“

Neben dem Spaß an der eigenen Arbeit, der sich motivierend auf Mitarbeiter und das Kaufverhalten der Kunden auswirkt, sind es zukünftig vor allem Synergieeffekte, die für eine stärkere Kundenbindung an die örtlichen Geschäfte sorgen. Gemeinsame Werbeaktionen und gegenseitiges Empfehlen stehen dabei nur am Anfang. Warum beispielsweise soll es im Tabakladen keinen Gutschein für das Kosmetikstudio geben, warum soll beim Friseur nicht das Angebot des Party-Services ausliegen, warum soll die Boutique mit hochwertiger Damenbekleidung nicht für den Goldschmied um die Ecke, der noch lauter Unikate herstellt, werben?

In Workshops will Uschi Beck – „Erfolgslebnisse sind wie Glückspillen“ – nicht nur Anstöße für neue Marketingstrategien geben, sondern auch eine neue Denke für Selbständige vermitteln, die unter der Last des zunehmenden Konkurrenzdrucks seitens der Einkaufszentren und Geschäftsmellen in den Großstädten leiden. Denn das Einkaufen vor Ort hat noch lange nicht ausgedient, wenn die Kunden nur von den Vorzügen eines individuellen, serviceorientierten und persönlichen Shoppings überzeugt werden können.

Die Aktion in Besigheim weist den richtigen Weg – nun liegt es an den Betroffenen selbst, die gemeinsamen Ansätze in die Tat umzusetzen. h/w



### Zur Person

Uschi Beck aus Ostfildern bei Stuttgart kennt die Selbständigkeit aus jahrelanger eigener Erfahrung. Als Mitinhaberin arbeitete sie lange Zeit in der Geschäftsleitung eines Elektro-Handwerksbetriebes. Die Diplom-Trainerin und Betriebswirtin (fB) weiß also bestens um die Bedürfnisse und Probleme der Selbständigen. Seit 1994 setzt die quirlige Trainerin ihre Erfahrungen aus der Praxis ganz gezielt in „Seminaren für ganzheitlichen Erfolg“ um, die sie für Führungs- und Fachkräfte aus Handel, Dienstleistung und Handwerk abhält. Für Uschi Beck (weitere Infos unter [www.uschi-beck-seminare.de](http://www.uschi-beck-seminare.de)) sind Mitarbeitermotivation, Rhetoriktraining, Verkaufsförderung und persönliches Coaching also keine Fremdworte, sondern ganz normales Handwerkszeug in ihren Workshops und Seminaren.