Kolumne
Nachhaltig erfolgreich mit Strategie

9-2016

Wiebke Brüssel
bruessel@das-strategiebuero.de

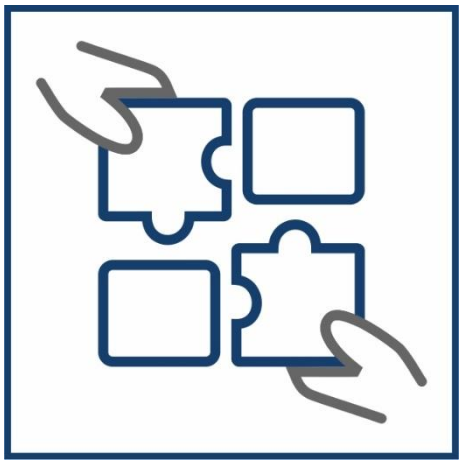
Download:
Diesen Beitrag können Sie auf unserer Homepage im Bereich „Strategie-Impulse“ als PDF-Datei herunterladen.

Oktober 2016

Der Beitrag erschien im Oktober 2016 auf den Exxtra Seiten Bremen (www.exxtraseiten.de).

Kooperation mit Strategie

Keine Frage, der stationäre Einzelhandel hat es zunehmend schwerer. Online-Anbieter verkaufen inzwischen fast alles, und es scheinen täglich mehr zu werden. Sie minimieren ihre Kosten und können so konkurrenzlos günstig sein. Dadurch steigt der Druck auf die Einzelhändlerinnen und -händler vor Ort, Strategien zu entwickeln.



Bei der Recherche für ein aktuelles Projekt stieß ich auf zwei interessante Kooperationsmodelle im Einzelhandel.

Im ersten Modell haben sich vier Existenzgründerinnen zusammengeschlossen und ihre Leistungen klug gebündelt. Gemeinsam bieten Sie Friseurleistungen, Mode, Farb- und Stilberatung sowie Nageldesign unter einem Dach an – eine „Shopping- und Style-Oase“.

Im zweiten Modell teilen sich Kunsthandwerkerinnen eine Ladenfläche. Im Basissortiment bieten sie Mode, Accessoires und Schmuck an. Abwechslung bringen Gast-Designerinnen und ihre Produkte. Zusätzlich werden Kreativ-Kurse angeboten.

Strategisch gesehen ist das eine gute Idee. Erst einmal aus Sicht der Kundinnen und Kunden. Sie finden ein originelles Angebot auf kleinem Raum. Stellen wir uns doch einmal vor, wir wären zu einer Party eingeladen und hätten nichts anzuziehen – das soll ja gelegentlich vorkommen. Wenn wir dann nur ein einziges Geschäft betreten und dort nicht nur ein umwerfendes Outfit, sondern auch noch eine tolle Frisur und das passende Makeup bekommen und gleich feiern gehen können – das wäre doch mal was.

Wäre nebenan der Laden der Kunsthandwerkerinnen, könnten wir auch noch ein originelles Geschenk finden. Und vielleicht schreiben wir uns auch gleich für den nächsten Kurs ein.

Für die Unternehmerinnen bringt diese Strategie zahlreiche Vorteile. Zunächst sind da die geteilten Kosten für die Ladenfläche und gemeinsames Marketing. Eine Gruppe kann sich eher ein Geschäft leisten, das für jede Einzelne vermutlich unbezahlbar wäre.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil: Ein so individuelles und abgestimmtes Sortiment in Kombination mit hochwertiger Beratung kann dem Wettbewerber „Internet“ die Stirn bieten. Gerade die Kombination aus Verkauf von Produkten und ergänzenden Dienstleistungen kann so leicht kein Internet-Anbieter kopieren.

Das klappt übrigens auch sehr gut mit ergänzenden Angeboten. Wir vom Strategiebüro setzen gern auf Kooperationspartner. Haben wir gemeinsam mit unseren Kunden die strategische Unternehmensplanung durchgeführt, zeigt sich gelegentlich der Bedarf nach weiterer Unterstützung. Was davon wir selbst dann nicht auf professionellem Niveau anbieten können, übernehmen andere Experten. Können wir gleich die passenden Kooperationspartner empfehlen, ist das für unsere Kunden viel einfacher. So können auch Paketlösungen entstehen, die Einzelunternehmen in dieser Form nicht anbieten können.

Natürlich bedarf auch eine solche Kooperation einer sorgfältigen strategischen Planung, doch es lohnt sich: Solche Kooperationen schaffen Einzigartigkeit.

Redaktionelle Hinweise

Über die Autorin

Wiebke Brüssel ist Diplom-Betriebswirtin und Geschäftsführende Gesellschafterin des Strategiebüros.

Wir moderieren Planungsprozesse - einschließlich Vorbereitung und Dokumentation. Von einer einzelnen Fragestellung bis zur Strategischen Unternehmensplanung. Unsere Kunden sind Unternehmen und Organisationen im privaten, sozialen und öffentlichen Bereich, Firmen am Anfang ihrer Entwicklung und Gründer.

Hinweis zur verwendeten Sprache

Sprachliche Grundlage für unsere Beiträge ist das amtliche Regelwerk des Rates für deutsche Rechtschreibung. Wir sprechen alle Menschen an.

Lobbyregister

Das Strategiebüro ist unter der Kontonummer K4126147 im Lobbyregister des Deutschen Bundestages eingetragen.

Nutzungsrechte

Alle Rechte für unsere Beiträge und die verwendeten Bilder liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei der Das Strategiebüro GbR.

Wir freuen uns, wenn Sie Beiträge und Bilder für Ihre persönliche (ausschließlich private) Information nutzen, sie zitieren oder verlinken. Wenn Sie unsere Beiträge, Bilder oder andere Inhalte

jedoch außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes ganz oder teilweise für gewerbliche oder hoheitliche Zwecke verwenden, in elektronische Medien einstellen oder weitergeben wollen, bitten wir Sie, hierfür unsere schriftliche Genehmigung einzuholen.