

Mehr Erfolg mit Bedientheke

Fritz Gempel präsentierte sein neues Fachbuch auf der Trend-Bühne der SÜFFA

Das Forums-Programm auf der Trend-Bühne der SÜFFA bietet Jahr um Jahr neue Einblicke und wertvolle Tipps für Fleischerfachgeschäfte. Einer der Höhepunkte war die Vorstellung des Fachbuches „Erfolgsrezept Bedientheke. Mehr Umsatz für die Fleischerei von morgen“ des bekannten Fürther Unternehmensberaters Fritz Gempel. Der gelernte Fleischermeister stellte in seinem Vortrag die wichtigsten und besonders Erfolg versprechenden Faktoren für den Lebensmittelverkauf der Zukunft vor.

Vorgestellt wurde der Autor von Dr. Oliver Blank, Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsführung von AICHINGER. Der Ladenbauspezialist hatte das Fachbuch, das sich im ersten halben Jahr nach Erscheinen bereits mehrere hundert Mal verkauft hat, vor allem mit Bildmaterial unterstützt.

Der Unternehmensberater stellte in seinem Vortrag klar, dass bei vielen Fleischerfachgeschäften die Standort-, Strategie- und Sortimentsplanung oft nur unzureichend erfolgt. Hierzu zeigt er die fünf wichtigen Bausteine des Geschäftserfolgs auf: Dieser setze sich zu gleichen Teilen zusammen aus Führung, Sortiment, Mitarbeiter, Konzept und Standort.

Welches Konzept zu welchem Geschäft passe müsse immer individuell untersucht, entschieden und ständig neu überprüft werden. Hierbei sei wichtig zu wissen, welche Kundengruppen im Umkreis der Metzgerei leben. Wohnen hier eher ältere Menschen? Viele junge Familien, oder eher erwerbstätige Singles? Handelt es sich um einkommensstarke oder einkommensschwache Kunden? Nur wenn diese Ergebnisse vorliegen, ist es möglich das richtige Konzept für eine Metzgerei zu erarbeiten. Gempel: „Ein guter Metzger, der am richtigen Standort das passende Konzept umsetzt, hat schon halb gewonnen“. Es gewinne im Wettbewerb nicht der beste Metzger, sondern oft der zweit- oder drittbeste Fleischer mit dem besten

Standort, so der „gelernte“ Metzgermeister. Daher sei bei einem neuen Standort zu beachten: „Sie müssen sich Kundenfrequenz kaufen, nicht Quadratmeter“!

Als weiteren wichtigen Aspekt stellte Gempel den „Baustein Mitarbeiter“ in seinem Vortrag näher heraus. Die veränderten Lebens- und Arbeitsbedingung drückten sich eben nicht nur in einem veränderten Kaufverhalten der Kunden aus, sondern dies habe auch Auswirkungen auf den Bereich der Mitarbeiterführung. Der Mangel an geeigneten Auszubildenden sei im Fleischerhandwerk bereits zu spüren. Der Unternehmensberater rief dazu auf, hier selbst die Initiative zu ergreifen. „Bessere Mitarbeiter als die, die Sie haben, bietet der Arbeitsmarkt nicht. Aber Sie können diese zu besseren Angestellten weiterbilden“, plädierte Gempel für den verstärkten Einsatz von Mitarbeiterschulungen und innerbetrieblichen Weiterbildungen. Für die Bindung von längjährigen und fähigen Mitarbeitern und zur Leistungssteigerung aller Angestellten stellte Gempel ein mögliches Beteiligungsmodell vor, das auch schon in Betriebe mit nur einem Geschäft umgesetzt werden kann: Das Modell sieht vor, dass die Mitarbeiter bei Erreichen einer vorher festgelegten Gewinnsteigerung die Hälfte dieses Gewinns als Prämie ausgeschüttet bekommen.

Ein besonders gewinnbringender und praxisnaher Teil des Fachbuches ist der Marketingkalender: Dieser Kalender beinhaltet 52 Tipps für Fleischerfachgeschäfte. Jede Woche des Jahres steht hier unter einem besonderen Motto und es werden zur Jahreszeit passende Aktionen vorgestellt, die das Kaufen – und Arbeiten – in diesem Geschäft abwechslungsreicher und erfolgreicher machen. Zum Abschluss seines Vortrags stellte Gempel die besten Tipps für den kommenden Herbst vor: Ob nun eine spezielle Woche für Steak-Liebhaber, eine „Wild-Woche“ oder eine Woche unter dem Motto „Raclette und Fondue“. „Sie müssen Ihren Kunden Abwechslung bieten. Nur dann können aus Gelegenheitskunden auch Stammkunden werden, und diese Kunden sind für Sie die wertvollsten überhaupt“.

Autor: Michael Berkemeier, M.A.

Bilderangebot

<p>Bild1</p>	<p>Unternehmensberater Fritz Gempel stellte während der SÜFFA sein aktuelles Fachbuch vor: „Erfolgsrezept Bedientheke. Mehr Umsatz für die Fleischerei von morgen“.</p>	 <p>Bildhinweis: Michael Berkemeier</p>
<p>Bild2</p>	<p>Dr. Oliver Blank, Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsführung des Einrichtungsspezialisten AICHINGER, stellte den Autor näher vor und erklärte die Bezüge zwischen Fachbuch und täglicher Praxis bei der richtigen Warenpräsentation.</p>	 <p>Bildhinweis: Michael Berkemeier</p>
<p>Bild3</p>	<p>Die Trend-Bühne war während der SÜFFA immer gut besucht: So voll wie während des Vortrag von Unternehmensberater Fritz Gempel war es allerdings selten.</p>	 <p>Bildhinweis: Michael Berkemeier</p>

Fotos: Michael Berkemeier

Fritz Gempel marketing works
 tell more - sell more®
 Höfener Straße 10
 90763 Fürth

Tel.: +49 (0) 911 - 7 66 00 89 - 0

Fax: +49 (0) 911 - 7 66 00 89 - 9

Internet: www.gempel.de oder www.presseservice-gempel.de