

Pressemitteilung

Chancen für den Fachhandel in der Finanzkrise

G-Lord bietet seinen Kunden intensive und kostenlose Beratung bei der Entwicklung von Strategien in der Wirtschaftskrise

Köln, 16. Januar 2009 – Täglich erreichen neue Meldungen über die aktuelle Weltfinanzkrise auch den Fachhandel und die Schuhbranche.

G-Lord sieht diese Entwicklung aber weniger als Bedrohung für den Fachhändler, sondern vielmehr als Chance die eigenen Strukturen zu optimieren. Wo Wettbewerber weg brechen ergeben sich überdies für die starken und erfolgreichen Fachhändler Chancen Mitbewerber zu übernehmen oder zumindest das frei werdende Umsatzpotential abzuschöpfen.

Vor diesem Hintergrund hat G-Lord ein Konzept für die Bereiche Umsatz, Kosten und Finanzierung entworfen, mit dem der typische Facheinzelhändler sich richtig und erfolgreich auf die anstehenden Veränderungen des Marktes vorbereiten kann, um diese auch psychologisch positiv für sich zu nutzen. „Alle großen Unternehmen optimieren in solchen Phasen ihre Prozesse und ihre Kosten, weil es in schwierigen Phasen natürlich viel leichter ist Kürzungen durchzusetzen, als in Zeiten in denen Milch und Honig fließen“ so Dr. Karsten Niehus Geschäftsführer bei G-Lord.

Im Kern gehe es, so Dr. Niehus weiter, bei der Analyse und Maßnahmenplanung um 5 Felder, die im Vordergrund stehen und die im Schuhfachhandel in der Krise die wesentlichen Treiber des Erfolges sind:

- Verhältnis zu Lieferanten (Bestellprozesse, Zuverlässigkeit, etc.)

- Kundenbindung (Datenbank, Direkt Mailings, Treue etc.)
- Flexible und kostenoptimale Strukturen
- die besten Mitarbeiter
- eine klare Positionierung und Strategie

Die kurzfristige Maßnahmenplanung des G-Lord Konzeptes fokussiert sich auf die Umsatzoptimierung, die Werbeeffizienz, die Optimierung der Kosten und die Verbesserung der Finanzierungsstruktur, auch unter Einsatz öffentlicher Mittel. Dazu wird den G-Lord Kunden ein detaillierter Maßnahmenkatalog angeboten, verbunden mit dem Angebot eine kostenlose individuelle Beratung und Optimierung jedes Fachgeschäftes durchzuführen.

Best Practice Händler als Impulsgeber

Überdies bietet G-Lord seinen Kunden eine Strukturanalyse an, um Verbesserungspotentiale im Unternehmen aufzudecken. Grundlage ist dabei nicht die Orientierung am Durchschnitt – wie oft in der Branche üblich – sondern an den anonymisiert, erfolgreichsten Händlern der jeweiligen Fachgruppe. Schon immer war es sinnvoller, sich an den Besten zu orientieren, die auch in schwierigen Zeiten wachsen. Was machen diese Händler besser? Was kann man erfolgreich kopieren? Was sollte man besser lassen?

Pressekontakt

G-Lord Marketing und Service Verbund GmbH

Volker Kappel

Von-Hünefeld-Straße 3

D-50829 Köln

Telefon +49 (0)221 / 297908-530

Telefax +49 (0)221 / 297908-599

Mobil +49 (0)160 / 907 895 82

Kappel@G-Lord.de • www.G-Lord.de