

TeamScio - Newsletter April 2008

Langsam schlägt der Einzelhandel aufs Gemüt – oder die wahren Ressourcen finden:

Der Einzelhandel hat die Trendwende nach dem Jahreswechsel immer noch nicht geschafft. Schlecht waren die Ergebnisse nicht, aber der lange erhoffte Durchbruch ist ausgeblieben. Real gerechnet krebst er um das mäßige Vorjahresniveau herum. Ein winziges Plus im Januar, ein winziges Minus im Februar, ein eher beschauliches Ostergeschäft auf Vorjahresniveau, Freude kommt dabei nicht auf. Dabei sind die Rahmenbedingungen so günstig, wie schon lange Zeit nicht mehr. Der Beschäftigungsaufbau hat sich nach dem Jahreswechsel fortgesetzt. Die letzten Lohnabschlüsse waren exorbitant hoch, volkswirtschaftlich nicht mehr zu verantworten. Damit kann sich die eine Hälfte der Bevölkerung, die von ihrer Arbeit lebt, auch real mehr leisten. Zufrieden sind die Deutschen dennoch nicht. Die Mehrheit hätte in diesem Jahr schon 10% mehr Lohn haben wollen. Zudem wird immer wieder auf die Kostenexplosion bei Energie und Lebensmitteln verwiesen und darauf, dass der Staat mehr von jedem zusätzlichen Euro kassiert als der Lohnempfänger. Das sind Belastungen, aber ihre Wirkung wird im Laufe der Zeit weniger merkbar. Irgendwo drängt das Geld ja hin. Und wenn der erste Schock vorbei ist, dass es "nur 8% Lohnerhöhung" gegeben hat, werden die Verbraucher diese auch ausgeben. Einen ersten Hinweis gibt es schon. Billig ist nicht mehr ein ausschlaggebendes Argument. Es darf auch wieder etwas kosten, wenn die Qualität stimmt.

Dr. Robert Weitz

Diesen Lichtblick aufzugreifen ist gar nicht so schwer – trotz Bankenkrise – wer am richtigen Rädchen dreht gewinnt im Kampf um Marktanteile. Die richtigen Preise und wahrlich nicht die Billigen, geänderte Fittings um den Kunden zu überraschen, Qualitätsanspruch und Selbstverständnis als Credo nach Außen getragen, Service als Mehrwert oder individuelle Persönlichkeit. Das sind Akzente mit denen die Erfolgreichen Punkten und mit kleinen oder großen Schritten voranschreiten.

Daniel Schnödt

Inhalt

- [1. Jump Reitsport „Store of the Year 2008“](#)
- [2. Qualitätsoffensive 2008](#)
 - [2.1 Qualitätsoffensive Heilbronn](#)
 - [2.2 Qualitätsoffensive in der Grünen Branche](#)
- [3. Workshops und Termine](#)
- [4. Kooperationen: ERFA – Gruppe für Gartencenter](#)
- [5. Zum Newsletter](#)

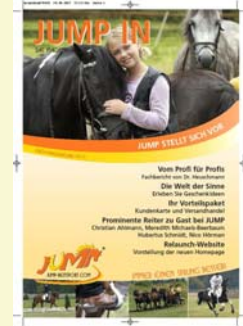
1. Jump Reitsport „Store of the Year 2008“

Mit **Jump – Reitsport** in Bünde konnten wir 2007 ein Projekt mit 1400 m² Verkaufsfläche umsetzen, das sich nicht nur mit dem Shoplayout beschäftigte. Zur Abrundung des Gesamtkonzeptes wurde ein Marketingtool von der Kundenzeitung bis zur Internetpräsenz realisiert.

Ausgangspunkt der Entwicklung war die Schaffung einer **individuellen Vision** der Inhaberin. Rund um die Welt der Sinne sind neben den klassischen Reitsport- und Outdoor - Artikeln zusätzlich Sortimente aus der Welt der Sinne integriert. Raumdüfte,

Zigarren, Weine oder hochwertige Parfümerie finden sich in der überdimensionierten, zentralen Thekenfläche wieder. Ein Treffpunkt für Entspannung und Kommunikation der auch die kleinen Wünsche des Lebens befriedigt.

[Mehr Informationen](#)



[Inhalt](#)

2. Qualitätsoffensive 2008

Bereits im vergangenen Jahr haben wir begonnen die Projekte dieses Jahres vorzubereiten. Neben städtischer Einzelhandelsentwicklung liegt unser 2. Schwerpunkt in der Gartencenter- und Landtechnikbranche.

2.1 Qualitätsoffensive Heilbronn

Wir schaffen Räume und Raum für Verbesserungen an die sich veränderte Marktsituation. Als kompetentes Team unterstützen wir gemeinsam mit der Stadtinitiative Heilbronn den innerstädtischen Einzelhandel und die Immobilienbesitzer bei ihrer Qualitätsoffensive. Mit Jürgen Eller (Schwerpunkt individuelles Coaching), Michael Stoz (Schwerpunkt Architektur) und Daniel schnödt (Schwerpunkt Visuelles Marketing, Ladenbau und Sortiment) bieten wir in einem individuellen Programm neben der Einzelberatung auch themenorientierte Workshops.

[Mehr Informationen](#)

2.2 Qualitätsoffensive in der Grünen Branche

„Wenn wir Früher 60% der Fläche richtig genutzt haben, so sind es Heute 100%“, Gartencenter Mertz Hadamar. Kundenflächen bieten heißt auch Kundenflächen schaffen – Wege, Theken und Rückzugsbereiche wie Sanitäranlagen nehmen in unseren Konzepten immer mehr Platz ein. Die verringerte Sortimentsfläche muss optimal genutzt werden. Raumschließung und optimale Warenträger- bzw. Flächennutzung sind daher der zweite Hauptaspekt unserer Layouts. Gemeinsam mit unseren Kunden realisieren wir im Raum idealtypische Abbilder der Kundenwünsche. Zum einen durch die Gestaltung des Raumes zum anderen durch die Art der Sortimentsbündelung, -anordnung und dessen Präsentation.

Wünschen Sie mehr Informationen zu einem bestimmten Thema [lassen Sie es uns wissen.](#)

[Inhalt](#)

3. Workshops und Termine

Auf der Suche nach neuen und ungewöhnlichen Wegen möchten wir Sie gerne unterstützen. Mit dem Workshop „**Zukunftswerkstatt Einzelhandel**“ bieten wir eine kreative Arbeitsgrundlage für Unternehmen intern und branchenübergreifenden Seminaren. Unser Kooperationspartner hierfür ist das BZE in Springe das Heute eines der führenden Bildungszentren für den Einzelhandel ist.

2 – Tagesseminar „Zukunftswerkstatt Einzelhandel“ branchenübergreifend

- ⇒ Termin: auf Anfrage
- ⇒ Inhalte: Trends im Verbraucherverhalten und Konsequenzen
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber
- ⇒ Kontaktdaten: 05041-788-0; www.bze-springe.de

3 - Tagesseminar „Mehr verkaufen durch professionelle Warenpräsentation, Visual Marketing, Ladenlayout und Sortimentsoptimierung“ branchenübergreifend

- ⇒ Termin: 3. bis 5. Juni 2008
- ⇒ Inhalte: Alle soften und harten Fakten der Raumgestaltung und des Raumverständnissen auf Grundlage der veränderten Konsumgewohnheiten.
- ⇒ Zielgruppe: Führungskräfte und Inhaber
- ⇒ Kontaktdaten: 05041-788-0; www.bze-springe.de

[Inhalt](#)

4. Kooperationen: ERFA – Gruppe für Gartencenter

Qualitätsanspruch, Kundenorientierung, visuelles Marketing und Individualität sind die zentralen Ziele einer neuen **ERFA-Gruppe** in der Grünen Branche. Inhaber geführte Gartencenter mit einem Schwerpunkt in der Floristik und Pflanzveredelung sind angesprochen. Mit zurzeit zehn Gartencentern starten wir ab 2009 in die Zukunft.

Wenn Sie mehr Informationen benötigen, [teilen Sie uns diese Bitte mit](#).

[Inhalt](#)

5. Zum Newsletter

Haben Sie Fragen zum Newsletter, Anregungen oder Kritik? [Lassen Sie es uns wissen!](#)

Wenn Sie zukünftig keine Informationen mehr von uns erhalten wollen, dann klicken Sie bitte [hier](#). Ihre Daten werden dann aus der Empfängerdatenbank gelöscht.

mit freundlichen Grüßen aus Westfalen

Daniel Schnödt
Laakeweg 7a | 32839 Eichholz | Westfalen

Telefon +49 (0)5233 95 45 31
Fax +49 (0)5233 95 45 32
Mobil +49 (0)171 63 14 157
E-mail <mailto:schnoedt@teamsccio.de>
Homepage <http://www.teamsccio.de>

[Inhalt](#)