

Denkanstöße

April 2016

Dr. Heiko H. Stutzke

stutzke@strategiebuero-nord.de

Bremen, 13. April 2016

Mit klarer Position zum Erfolg

Als Einzelhandelsunternehmen in der Textilbranche erfolgreich zu sein, erfordert eine gute Strategie. Schon der erste Schritt zur klaren Positionierung birgt Chancen, auch im Fall einer Insolvenz.

Die Bremer Modefirma Zero geriet in diesen Tagen in Schieflage. Ein Erklärungsansatz dafür ist der harte Kampf im Textileinzelhandel. Dennoch gibt es erfolgreiche Unternehmen, die sich in diesem Markt behaupten. Das sind nicht immer große Handelsketten, sondern auch kleine Einzelhändler. Sie alle haben etwas gemeinsam: Eine klare Strategie.

Was kann ein Händler wie Zero von diesen Marktführern lernen? „Eine gute Strategie beginnt mit einer eindeutigen und klaren Positionsbestimmung“, so Dr. Heiko Stutzke und Wiebke Brüssel vom Strategiebüro Bremen. Diese muss dann konsequent „gelebt“ werden.

Zentrales Element für den Erfolg ist dabei zunächst die Fokussierung auf Kundengruppen und Produkte, die genau darauf zugeschnitten sind. Für die Frage „Warum sollte ich als Kunde gerade bei diesem Anbieter kaufen?“ muss es eine klare Antwort geben. Im zweiten Schritt folgt dann die betriebswirtschaftliche Betrachtung.

„Im Normalfall entwickeln wir Positionierung und Strategie in Teamarbeit mit unseren Kunden. Aber auch mit Blick auf Onlineauftritte und Läden können wir oft schon Ansätze finden und Potenziale erkennen“, so Wiebke Brüssel. Dabei geht es dann darum, nicht die Online-Marktführer zu kopieren, sondern einen eigenen Weg zu finden. Das kann eine sinnvolle Verknüpfung von einem sehr guten, individuellen und persönlichen Service mit einem Online-Angebot sein. „Wir stellen dann zum Beispiel die Frage, was Online-Anbieter nicht können. Nicht ohne Grund bieten manche, die im Internet angefangen haben, inzwischen ihre Produkte auch in Läden an. Es gibt also auch Vorteile beim stationären Textilhandel gegenüber dem Online-Verkauf“, so die Strategieexperten. Diese Stärken zu erkennen und daraus ein unverwechselbares Angebot zu machen, ist der erste Schritt zum Erfolg.

An dieser Stelle entstehen schon erste Vermarktungsideen. Es kann sich zum Beispiel anbieten, Paketangebote zu entwickeln. Dabei können gerade kleinere Händler gut zusammenarbeiten. Outfits des Textilanbieters werden durch Accessoires und Lederwaren anderer Händler ergänzt. Eine Online-Plattform sorgt dafür, dass Fehlendes schnell nach Hause geliefert wird. „Aber da sind wir schon bei der Maßnahmenplanung. Und die kommt erst am Ende der erfolgreichen Strategieentwicklung“, ergänzt Heiko Stutzke.

Über den Autor

Dr. Heiko H. Stutzke ist Diplom-Ökonom und seit 2013 Geschäftsführender Gesellschafter des Strategiebüro Nord.

Wir arbeiten für Unternehmen und Organisationen im privaten und öffentlichen Bereich.

Unsere Leistungen sind vielfältig und umfassen strategische Masterpläne oder die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen, aber auch Projektplanung und -begleitung oder die Zusammenstellung von Konzepten. Wir kümmern uns auch um individuelle Fragestellungen wie zum Beispiel die Verbesserung der internen Kommunikation.

Dabei legen wir großen Wert auf Transparenz und erarbeiten vieles in Workshops. Die Ergebnisse stellen wir in einer ansprechenden Dokumentation für Entscheider, Unterstützer und Geldgeber zusammen.

Auch Gründer und Firmen, die noch am Anfang ihrer Entwicklung stehen, sind bei uns gut aufgehoben: Wir kennen uns aus mit Businessplänen, Geschäftsstrukturen und Organisation. Auch das Thema „Förderung“ sprechen wir aktiv an.

Wenn es um „Digitalisierung“ und „Industrie 4.0“ geht, finden wir gemeinsam genau die Maßnahmen, die in Unternehmen oder Organisation den größten Nutzen bringen. So sorgen wir für Sicherheit bei Entscheidungen und Investitionen.

Wir sind Mitglied im Digitalisierungs-Beraterpool der WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH.

Das Urheberrecht (Copyright) für unsere Beiträge liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, beim Strategiebüro Nord. Wir freuen uns über jede Verlinkung. Wenn Sie jedoch unsere Inhalte gewerblich nutzen, in elektronische Medien einstellen oder weiterverbreiten möchten, bitten wir Sie, hierfür unsere schriftliche Genehmigung einzuholen.