

Consulting News

Issue 46
Oktober 2024

- 01** Editorial
- 02** Alle Jahre wieder ... kommt das Weihnachtsgeschäft
- 03** Der Einzelhandel als Arbeitgeber
- 04** Kampf gegen Ultra-Fast-Fashion
- 05** Erfolgsprinzip # 10 Menschen
- 06** Mitarbeitendenführung neu gedacht: Machen Sie den «Mindstep»



«Raus aus der Schublade, rein in die *Einzigartigkeit.*»

Konrad Knoblauch GmbH

01 Editorial

Der Handel durchläuft derzeit einen Wandel vom Point of Sale (POS) zum Point of Experience (POX). Dabei verschiebt sich die Ausrichtung von Marken hin zu einer Fokussierung auf persönliche Beziehungen. Ein Laden ist heute mehr als nur ein Ort zum Einkaufen. Die Menschen suchen nach Verbindung. Einzelhändler:innen müssen diesem steigenden Bedürfnis nach Gemeinschaft und Verbundenheit gerecht werden und Erlebnisse anbieten, die sich an ihr Publikum richten und dazu beitragen, die Art von Markentreue zu erzeugen, die Kund:innen immer wieder zurückkommen lässt. Ein schönes Beispiel dafür ist LUISAVIAROMA in Florenz. [Sehen Sie selbst!](#)

Ihre Monique Fischer

02 Alle Jahre wieder ... kommt das Weihnachtsgeschäft

Erinnern Sie sich an die kindliche Vorfreude auf Weihnachten? Wie man sich an den Schaufenstern die Nase platt drückte, um den Zwergen beim Kek-sebacken und der Igelfamilie beim Geschenkeeinpacken zuzusehen? Diese Märchenwelten liessen mich träumen und meine Mutter verzweifeln, da sie mich kaum vom Fenster loseisen konnte. Es war wie ein Eintauchen in eine andere Welt. Ist das Kitsch oder nostalgische Träumerei? Vielleicht, aber könnte es nicht sein, dass Ihre Kund:innen genau das suchen? Eine kurze Flucht aus der Realität, weg von Krieg und Klimawandel? Diese Sehnsucht könnte uns helfen, unsere Kund:innen wieder träumen zu lassen und uns zu fragen: «Was macht sie glücklich, wie kann ich sie begeistern und ihnen dieses sinnliche Glück vermitteln?»

[Jetzt Blogartikel lesen](#)

03 Der Einzelhandel als Arbeitgeber

Laut ifo Institut wollen Unternehmen sowohl in der Industrie als auch im Handel deutlich mehr Personal abbauen als einstellen. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) rechnet damit, dass bis zum Jahr 2027 rund 37.000 Fachkräfte im Vertrieb fehlen werden. Schon heute gibt es vielerorts Engpässe beim Verkaufspersonal, unter anderem weil sich viele Beschäftigte während der Corona-Pandemie beruflich neu orientiert haben und nicht in ihren alten Beruf zurückgekehrt sind. An der Bezahlung kann es eigentlich nicht liegen, denn Untersuchungen zeigen, dass Verkaufsprofis gutes Geld verdienen können. Was den Einzelhandel darüber hinaus als Arbeitgeber attraktiv macht, ist, dass er aufgrund der branchentypischen Ladenöffnungszeiten und Stosszeiten ein breites und flexibles Angebot an Teilzeitarbeitsplätzen anbieten kann. Arbeitgebende müssen also nicht nur viel Energie investieren, um Arbeitskräfte zu finden, sondern auch, um sie im Unternehmen zu halten.



04 Kampf gegen Ultra-Fast-Fashion

Chinesische Internethändler wie Temu und Shein überschwemmen Europa mit Billigprodukten. Doch die Kritik an Qualität, Herkunft und Produktion der Ware ist gross. In Frankreich haben die Abgeordneten der Nationalversammlung nun einstimmig für einen Gesetzesentwurf gegen Ultra-Fast-Fashion gestimmt, der Werbeverbote und Strafen von bis zu 50 Prozent des Verkaufspreises vorsieht. Die EU-Strategie für nachhaltige und kreislauffähige Textilien sieht vor, dass bis 2030 alle Textilprodukte auf dem EU-Markt reparierbar, aus recycelten Fasern hergestellt, schadstofffrei, langlebig, vollständig recycelbar und unter sozial- und umweltverträglichen Bedingungen produziert sein sollen. Das wäre das Ende von Fast Fashion in Europa. Was halten Sie von diesen Massnahmen?

05 Erfolgsprinzip # 10 Menschen

Zum Erfolg gehören immer Wegbegleiter:innen. Menschen, die uns unterstützen, uns in kritischen Situationen Mut machen, uns positiv kritisieren und sich mit uns über unsere Erfolge freuen. Dazu gehört es, Menschen hinter sich zu bringen und für das gemeinsame Ziel zu begeistern mittels stetiger Kommunikation. Ich versuche Menschen da abzuholen, wo sie stehen. Ziele klar zu definieren und zu kommunizieren. Den Weg dahin gemeinsam zu erarbeiten und Meilensteine gemeinsam zu erreichen, schafft ein WIR-Gefühl.

[Meine Philosophie](#)

06 Mitarbeitendenführung neu gedacht: Machen Sie den «Mindstep»

Der «Mindstep» ist mein Konzept eines neuen Führungsverständnisses und -verhaltens, das im Alltag sofort umsetzbar ist. Sie erleben ganz konkret anhand des Tangos Argentino, wie sich «New Leadership» anfühlen kann und lernen, Ihre Mitarbeitenden auf dem Weg zu Ihrem Ziel mitzunehmen. Mein Kommunikationstraining beruht auf Empathie, Aufmerksamkeit, Wertschätzung und Respekt. Denn wer nicht kommunizieren kann, kann nicht führen.

[Mehr erfahren](#)



Vertriebs News WELT!

On öffnet erstes Geschäft in Italien

Im historischen Zentrum von Mailand werden Lauf-, Trainings-, Tennis- und Lifestyle-Produkte über zwei Etagen auf mehr als 400 Quadratmetern ausgestellt. Das Unternehmen verspricht, in den kommenden Monaten ein sich ständig weiterentwickelndes Erlebnis zu bieten.

Die beliebteste Modemarke auf TikTok ...

... ist mit Abstand das Luxusmodehaus Louis Vuitton (14 Millionen Nutzer:innen). An zweiter Stelle steht der spanische Fast-Fashion-Riese Zara mit 11,8 Millionen Follower:innen, dicht gefolgt vom chinesischen Ultra-Fast-Fashion Modeunternehmen Shein mit 9,5 Millionen Fans.