

KREBS CONSULTING MIT SPEZIELLEM FACHHANDELS-CHECK

Helfer bei der Transformation

Regionale Fachhändler stehen im Zuge von Digitalisierung und Co., speziell in unserer eher konservativen Branche, vor weitreichenden Veränderungsprozessen. Für die Zukunft der Handelshäuser ist es entscheidend, diese Prozesse erfolgreich durchzuführen. Hilfe dabei erhalten sie von Krebs Consulting. Die Berater aus der Branche – für die Branche haben spezielle Tools dafür entwickelt.

„Die Frage, die wir uns gestellt haben, ist“, beschreibt der CEO der Unternehmensberatung, Matthias Krebs, die Ausgangslage, „was muss der regionale Fachhandel tun, um morgen noch erfolgreich zu sein und welche Faktoren müssen dafür im Transformationsprozess umgesetzt werden“. Die ersten Analysen bei Fachhändlern haben schnell gezeigt: Die Unternehmen, die vom Inhaber geführt werden, haben fast immer die gleichen Herausforderungen zu meistern. Für die meisten Fachhändler, so das Ergebnis von Krebs Consulting, ist nur eines wichtig: Umsatz und Deckungsbeitrag. „Das ist zwar unter dem Strich korrekt“, betont Matthias Krebs, „aber um auf Dauer erfolgreich zu sein, muss man sich die Strukturen tiefergehend ansehen und sich stetig weiterentwickeln.“

» Mit unserem FHC 360° und dem VC 90° bieten wir Fachhändlern eine einmalige Unterstützung, um in Zukunft mehr Umsatz zu generieren, den Deckungsbeitrag zu steigern und zukunftsweisende Strukturen zu schaffen.«

Und auch das haben die Analysen von Krebs Consulting gezeigt: Vielen Fachhändlern fehlt es an Strukturen und sauberen Prozessen. Das ist für die Berater auch nicht sonderlich verwunderlich, denn die vom Inhaber geführten Unternehmen haben in den seltensten Fällen eine zweite Führungsebene. Deshalb sind die Inhaber auch in alle Dinge des Daily Business eingebunden – vom Aufschließen des Ladengeschäftes, über Rechnungen schreiben, Vorbereitungen für den Steuerberater, Preisverhandlungen mit Lieferanten, Bestellungen und Überwachung von Lieferungen bis hin zur Betreuung von umsatzträchtigen Kunden. Alles in Allen ist der Inhaber eines Fachhandelsunternehmens ein absoluter Allrounder. „Da ist es nicht verwunderlich, dass das Unternehmen sich nicht weiterentwickeln kann“, so Krebs, „es fehlt an Zeit und einem wichtigen Sparringspartner.“

Krebs Consulting wurde im letzten Jahr als Top-Consultant ausgezeichnet. Matthias Krebs (li.) nahm die Auszeichnung von Mentor Christian Wulff entgegen. (Foto: Krebs Consulting)

Dabei ist Matthias Krebs eines besonders wichtig: „Ich sage ganz deutlich, dass der Fachhandel in unserer Branche in den letzten Jahren einen tollen Job gemacht hat. Sich in unserer sehr eigenen Branche als Allrounder dieser Herausforderung zu stellen, verdient höchste Anerkennung. Es ist auch nicht unsere Aufgabe“, so Krebs weiter, „die Vergangenheit in Frage zu stellen, sondern unseren Fachhandel ins neue Zeitalter zu begleiten und sich gemeinsam weiter zu entwickeln.“

KEINE VERGANGENHEITSBEWÄLTIGUNG, SONDERN ZUKUNFTSPERSPEKTIVE

Aus den gewonnenen Erkenntnissen heraus ist das auf den Fachhandel zugeschnittene Produkt von Krebs Consulting entstanden. „Mit unserem FHC 360° haben wir ein Produkt geschaffen, das es dem Fachhandel ermöglicht, sein Unternehmen mit der Sicht eines Außenstehenden mit dem Hintergrundwissen aus über 15 Jahren Erfahrung in unserer Branche zu betrachten“, veranschaulicht Matthias Krebs den Ansatz. Mit dem eigens entwickelten Analysetool Fachhandels-Check (FHC) 360° sowie der abgespeckten Variante Vertriebs-Check (VC) 90° ermöglichen die Berater aus Limburg dem Fachhandel, sich schnell und gezielt weiterzuentwickeln, Umsätze zu steigern, Deckungsbeiträge zu erhöhen, klare Strukturen zu schaffen sowie ein klares Produktsortiment im Geschäft zu präsentieren.

Die gemeinsame Arbeit vergleicht Matthias Krebs gerne mit einem Arztbesuch zur jährlichen Kontrolle: „Wir untersuchen das gesamte Unternehmen, begin-

nend mit den Finanzen. Diese sind der Anfang von Allem“, so der CEO. Anschließend werden alle Bereiche des Fachhandels Punkt für Punkt durchgegangen, sodass am Ende der Analyse dem Auftraggeber der Ist-Zustand mit Handlungsempfehlungen und Optimierungsmöglichkeiten präsentiert wird. „Die aktuellen „Krankheiten“ priorisieren wir und setzen Änderungen gemeinsam mit unserem Mandanten Schritt für Schritt um“, bleibt Krebs im Bild des Gesundheitschecks.

ENGE ZUSAMMENARBEIT IN DER UMSETZUNG

Abhängig von den Ressourcen, der Dringlichkeit und den Optimierungsmöglichkeiten sind die Berater von Krebs Consulting an unterschiedlichen Tagen im Monat bei den Mandanten vor Ort und arbeiten gemeinsam das jeweilige Projekt ab. Das erfolgt in enger Abstimmung und besonderer Wert wird dabei darauf gelegt, das gesamte Unternehmen mitzunehmen. „Unser Mehrwert, den wir Fachhändlern bieten, liegt daher klar auf der Hand: Wir sind Branchenspezialisten mit jahrzehntelanger Erfahrung“, resümiert CEO Matthias Krebs. ■

» Als hochspezialisiertes Beratungsunternehmen, das sich auf die Problemlösung der aktuellen Herausforderungen fokussiert hat, sind wir die Sparringspartner des Fachhandels.«



Warenwirtschaft

... aber nur die Biene zählt

Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95

