

# Kleine Betriebe mit grossen Chancen

Einer der grössten Missverständnisse bei Unternehmern beruht in der Annahme, dass grösser und stärker auch erfolgreicher und besser sein soll! Diese Annahme ist grundlegend falsch und sollte von Fall zu Fall überprüft und genau analysiert werden. Jedes Konzept hat seine Zielgruppe und ich habe schon oft erlebt, dass Unternehmer sehr viel Geld investiert haben und die Kunden am Schluss nur teilweise zufrieden waren!

## Einige Thesen

Ich höre von Unternehmern immer wieder die gleichen Äusserungen wie sie subjektiv ihr Business erleben:

- Nur noch Kettenbetriebe haben im heutigen Verdrängungsmarkt eine Chance!
- Die anderen bieten viel mehr Produkte und Dienstleistungen an!
- Nur wenn ich alle neuen Trends mitmache habe ich eine Chance!
- Die Konkurrenz ist billiger als wir!
- etc.

Diese Äusserungen sind nur die halbe Wahrheit und man sollte sich immer genau überlegen was die wirklichen Probleme sind und warum man zu diesen Annahmen kommt. Ist es tatsächlich das Angebot oder sind meine Produkte nicht optimal oder bin ich zu «altmodisch» und nicht mehr aktuell oder ist mein Preis-Leistungsverhältnis nicht optimal oder ist unser Service nicht genug gut? Fragen über

Fragen, welche man zuerst genau analysieren sollte, bevor man eine Entscheidung fällt, welche man später eventuell bereut.

## Was sind die Stärken der Kleinbetriebe?

Grundsätzlich haben kleine Betriebe sehr viele Vorteile gegenüber grossen Betrieben; z. B.

Entscheidungswege — Sie sind Ihr eigener Chef und Meister und können jederzeit sehr flexibel und sofort Handeln und Entscheiden; d. h. Sie können viel schneller und unkonventionell arbeiten und auf die Kundenwünsche eingehen.

- Kleine Betriebe haben geringe Fixkosten (Räume, Personal etc.).

### Kleine kontra grosse Organisation



**Sie haben eine Idee - entscheiden und setzen um!**



**Ein Mitarbeiter hat eine Idee**

- Idee an den Bereichsleiter weiterleiten
- Bereichsleiter leitetet an den Geschäftsführer weiter
- Geschäftsführer stellt die Idee dem Verwaltungsrat vor
- Der Verwaltungsrat stimmt ab ....etc. ....etc. ....etc....?!

- Kleine Betriebe haben geringere Investitionen und dadurch weniger Risiko.
- Durch das geringere Angebot ist die Positionierung klarer und der Kunde versteht das Angebot besser und schneller.
- Der Chef arbeitet direkt im Betrieb mit, dadurch ist die Betreuung und die Nähe zum Kunden optimaler — man kennt sich persönlich.
- Ein kleiner Betrieb hat sehr kurze

- Kleine Betriebe können in Vororten oder kleinen Ortschaften erfolgreich arbeiten.

Flexibilität und Kundennähe ist in der heutigen Zeit einer der wichtigsten Faktoren. In diesen Bereichen hat ein grosses Unternehmen keine Chance gegenüber einem Kleinen — weil «nur» mit Angestellten gearbeitet wird und oft kein Inhaber im Betrieb steht!

## Was sind die Schwächen der Kleinbetriebe?

In den folgenden Punkten hat man als Kleinbetrieb die schlechteren Karten und deshalb sollte man ihnen die grösste Beachtung schenken:

- Die Abhängigkeit von den Mitarbeitern ist durch wenig Personal viel grösser und ein Ausfall z. B. durch Krankheit stellt eine grössere Belastung für den Betrieb dar.
- Der Betrieb hat ein kleineres Angebot.
- Teilweise haben Kleinbetriebe geringere Öffnungszeiten.

### Smart kontra Lastwagen



**Kann überall parkieren**  
**Kleiner Wendekreis**  
**Kostet wenig**  
**Kleine Ladefläche**



**Braucht einen sehr grossen Parkplatz**  
**Sehr grosser Wendekreis**  
**Kostet sehr viel**  
**Sehr grosse Ladefläche**

## Social Media & Kundennähe bei „Kleinen & Grossen“



Sie kommunizieren und informieren Ihre Kunden schnell, günstig und unkompliziert.



Ideen werden besprochen, verworfen, umgeschrieben und dann doch nicht umgesetzt – lange Entscheidungswege!

- Durch geringere Einkaufsmengen bekommt man schlechtere Konditionen im Einkauf.
- Der persönliche Einsatz des Unternehmers ist enorm.

Diesen Punkten sollte man als «Kleinunternehmer» grösste Aufmerksamkeit schenken. Nur mit Top Personal, dem richtigen Angebot und vollem persönlichen Einsatz ist das machbar.

### Die wichtigsten Punkte

Damit Sie als Kleinbetrieb Erfolg haben, ist vor allem Ihr Bewusstsein, dass man den «Grossen» in vielen Bereichen überlegen, ist sehr wichtig. Wenn Ihnen diese Punkte bewusst sind, gehen Sie mit optimaler Motivation an die Arbeit. Folgende Punkte sind von grösster Wichtigkeit:

- **Anders als die Konkurrenz** — Ziehen Sie eine gradlinige klare Strategie durch, welche sich von der Konkurrenz unterscheidet.
- **Top Qualität** — Bieten Sie absolute Top Qualität in Ihrer Dienstleistung.
- **Netzwerken** — Vernetzen Sie sich mit den lokalen Betrieben so stark wie möglich, das gibt Ihnen eine optimale Ausgangslage.
- **Markt** — Beobachten Sie den Markt sehr genau und reagieren Sie bei wichtigen Neuheiten schnell und flexibel.
- **Produkte** — Verkaufen Sie nur die besten Produkte.
- **Atmosphäre** — Pflegen Sie eine persönliche Wohlfühl-Atmosphäre, begrüessen Sie alle Kunden persönlich mit dem Namen.
- **Überraschungen** — Überraschen Sie die Kunden immer wieder mit

neuen Ideen und Aufmerksamkeiten.

- **Social Media** — Nützen Sie die Möglichkeiten der neuen Medien um die Kundennähe zu optimieren.

Arbeiten Sie permanent intensiv in den Bereichen, wo Sie den «Grossen» überlegen sind und das sind vor allem: Kundennähe, Betreuung, Qualität, Schnelligkeit und Flexibilität im Wandel.

### Schlussfolgerungen

Das richtige **Konzept**, zur richtigen **Zeit**, am richtigen **Ort**, mit dem richtigen **Personal** hat immer **Erfolg!**



Edy Paul

coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.

Kontakt: +41 79 601 42 66,  
[edy.paul@paul-partnerag.com](mailto:edy.paul@paul-partnerag.com),  
[www.edypaul.ch](http://www.edypaul.ch)

**fitness.com**  
 THE GLOBAL FITNESS COMMUNITY

**Klick Dich rein und profitiere**



**120 Millionen  
 Seitenaufrufe im Jahr!**

- **Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen**
- **Forum mit eigener Profi-Kategorie**
- **Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen**
- **Karriereplanung mit der Jobbörse**
- **Artikel, Branchennews, Termine**
- **Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios**