



08.04.2020

NACH VORN SCHAUEN!

In den vergangenen Tagen haben wir mit zahlreichen Betriebsinhabern und Betriebsleitern über die aktuelle Situation gesprochen. Wir wollten wissen: Wie geht es ihnen in der Corona-Krise? Überraschend: Trotz oder gerade im Angesicht der ernststen Situation schlug uns vielerorts am Telefon statt Resignation Zuversicht, ja sogar Optimismus entgegen: Da ist die Betriebsleiterin, **die die auslastungsärmere Zeit nutzt, um ihre Oldtimerkunden anzusprechen und die Restauration der alten Schätze anzubieten.** Oder der Entwickler des lackierbaren Steinschlagschutzes, **der Betriebe ab sofort online schult statt in seinem neu gebauten Schulungszentrum.** Es sind Betriebsinhaber wie Marco Böge aus Leipzig oder Michael Seidel aus Mainaschaff, **die mit offensiver Kundenansprache und einem Umdenken in Sachen Kundenkontakt den Betrieb weiterhin am Laufen halten und neue Aufträge aus dem Privat- und Stammkundengeschäft erzielen.** Im Zusammenhang damit stehen auch die Betriebsinhaber, die sich in den vergangenen Jahren dazu entschieden haben, auch Mechanikleistungen anzubieten und die jetzt, in Zeiten von geschlossenen Mechanik-Ketten, davon profitieren und sogar Neukunden akquirieren können.

Diese Erfahrungen von Betriebsinhabern machen Mut. Sie zeigen, dass es ein „nach“ der Krise geben wird und dass es unterschiedliche Lösungen geben kann, den Betrieb über die Zeit zu retten. Dass es sich lohnt, nach vorn zu schauen und vielleicht auch in Betriebsabläufen umzudenken. Deshalb berichten wir auch Woche für Woche, wie K&L-Betriebe sich in der Krise bewähren. Denn vielleicht liefern die Erfahrungsberichte auch Ihnen einen Denkanstoß für Ihr Unternehmen. Einer der Betriebsinhaber hat im Videogespräch mit uns gemeint: „Die Krise wird uns viel Geld kosten – aber uns auch viele neue Chancen bieten.“ Also, schauen wir nach vorn.

Die gesamte Redaktion wünscht Ihnen und Ihrer Familie ein frohes und gesundes Osterfest!

Ina Otto