



Was schenkt man zur Hochzeit

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

am Anfang ist Liebe, danach geht es ans Eingemachte. Erst die Hochzeit und dann der Kassensturz. Wenn zwei Menschen heiraten, geht häufig kurz danach alles drunter und drüber. Die Geschenke werden ausgepackt und die Geldscheine gezählt. Dann ist Stunde der Wahrheit und es zeigt sich, wer in der Verwandtschaft knickrig ist.

Anschließend kann es sein, dass nichts mehr ist, wie es einmal war. Es gibt sogar Geschichten, dass Auseinandersetzungen über zu sparsame Geschenke direkt auf der Hochzeitfeier ausgetragen werden. Manchmal mit Fäusten. Klar, dass der Familienfrieden da schief hängt und manche Beziehung dauerhaft gestört oder gar gekappt wird.

Vor dieser Herausforderung könnten bald die Lieferanten von Karstadt und Kaufhof stehen. Nicht nur, dass es darum geht, den Brautleuten ein angemessenes Hochzeitsgeschenk zu unterbreiten. Es geht auch darum, wenn die Preise abgeglichen werden – und die werden abgeglichen werden – eventuelle Spreizungen bei „gleichen Produkten“ glaubhaft zu erklären. Es geht darum, rückwirkende Forderungen erfolgreich abzulehnen und Preis- oder Konditionsforderungen möglichst klein zu machen. Es geht außerdem darum, zusätzliche Forderungen aufgrund „gestiegener“ Mengen gekonnt zu kontern.

Die Hochzeitsglocken läuten Sturm

Kaufhof und Karstadt sind „intensiv daran, den Einkauf zusammenzulegen um Synergien zu schaffen“. Die Hochzeitsglocken läuten Sturm. Erhoffte Einsparung, oder besser ausgedrückt Zielvorgabe von Chef Fanderl: Einsparung in dreistelliger Millionenhöhe.

Bei den Lieferanten ist das natürlich längst kein Geheimnis mehr. Doch was wird in „Herstellerkreisen“ gemacht? Spekuliert, was der neue Chef des strategischen Einkaufs zu bieten hat oder was er machen wird. Zahl der Lieferanten reduzieren, B-Marken auslisten, Erhöhung der Taktzahl bei den Werbeanstößen, ...

Das übliche halt, Hauptsache es gibt einen guten Grund – oder zumindest einen gutklingenden – für niedrigere Preise und höhere Konditionen. Kurz gesagt: Das sind doch alles nur Alibigründe. Glaubt denn tatsächlich noch jemand, dass noch mehr Werbeanstöße noch mehr Erfolg bringt? Menge und Umsatz ok, jedoch ist der Aktionsanteil doch jetzt schon bei vielen Markenherstellern viel zu hoch und setzen sowohl Durchschnittspreis als auch Markenwert gefährlich unter Druck.

Der Rest muss liefern

Auch unter Druck sind derzeit die Mitarbeiter von Karstadt und Kaufhof. Viele verlieren ihren Job, andere kündigen derzeit selbst und diejenigen die noch bleiben, müssen liefern. Ganz gleich ob die Zentrale in Essen oder in Köln sein wird. So ist das nun mal in einer Ehe. Im Alltag zeigt sich, ob alles so ist, wie es vorher versprochen wurde.

Als Hochzeitsgast hat man es ja auch nicht leicht. Was soll man schenken und wieviel soll und darf das kosten, schließlich verspricht der Event ja auch eine coole Sause zu werden. Und Ärger mit der Verwandtschaft will ja auch keiner.

Wenn Sie jetzt wissen wollen, wie Sie bei akutem Hochzeitsalarm ohne Stress mit den Brautleuten das richtige Geschenk finden, dann kommen Sie doch am 15. Februar nach Stuttgart zum Power-Workshop von ErfolgCampus.

Hochzeiten scheinen speziell in den Einkaufsabteilungen des Handels einen neuen Trend zu bekommen. Seien

Sie vorbereitet und lesen Sie die Einladungskarte ganz genau.

Wir zeigen Ihnen wie das geht.

Mit diesen Links finden Sie mehr Informationen und Anmeldeöglichkeiten

<http://erfolgscampus.de/events/power-workshop/>

<http://erfolgscampus.de/events/im-kopf-des-einkaeufers1/>

Bei unserer nächsten „Power-Workshop“ am 15. Februar von 11 - 15 Uhr gibt es noch freie Plätze zu Last-Minute-Konditionen. Da liegt Ihr Invest für den „Power-Workshop“ statt bei 99 Euro pro Ticket nur bei 49 Euro.

Wir freuen uns auf Sie!

Viele Grüße und bis bald in Stuttgart

Ihre

Kurt-Georg & Klaus Scheible

Unsere nächsten Termine in 2019:

15. Februar 2019 - **Power-Workshop** – Stuttgart

07. - 08. Mai 2019 - **Im Kopf des Einkäufers®1** – Stuttgart

09. - 10. Mai 2019 - **Im Kopf des Einkäufers®2** – Stuttgart

Alle Termine 2019...

PS. Mehr über Inhalte und Termine unserer Events finden Sie hier <http://erfolgscampus.de/training/>

DRUCKEN SIE

Sie können diesen Erfolgsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen.

KOPIEREN SIE

Nutzen Sie Artikel für eigene Publikationen. Einzige Bedingung: Hinweis und Link auf www.erfolgscampus.de

EMPFEHLEN SIE

Empfehlen Sie diesen Erfolgsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank.

STÖBERN SIE

Stöbern Sie in unserem [Erfogsletter-Archiv](#).

ErfolgsCampus GmbH • Königstraße 10c • 70173 Stuttgart

Tel: +49 (0)711 22254478 • Fax: +49 (0)700 33441111 • info@erfolgscampus.de • www.erfolgscampus.de

Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible



Twitter

Facebook