Wieland Sulzer, "Spielwaren Sulzer", Marburg:

"Das Ziel ist so eindeutig wie herausfordernd: Wie erhalte ich die Ertragskraft meines Unternehmens? Handel und Industrie sind gleichermaßen von der Kostenexplosion, den Lücken in den Lieferketten und der Kaufzurückhaltung des Konsumenten betroffen. Wie in der

Industrie gibt es keine zwei gleichen Spielwarenhändler. Zur Ver-

deutlichung der Problemstellung habe ich einen fiktiven Händler ,geschaffen': 1.000.000 € Umsatz, 640.000 € Wareneinsatz, 360.000 € Rohertrag, 240.000 € Gesamtkosten und 120.000 € Deckungsbeitrag.

Ausgehend von einer Steigerung der Gesamtkosten von 20 % und dem Ziel, den Deckungsbeitrag zu halten, muss der Umsatz um ca. 15 % gesteigert oder die Spanne um ca. 5 % Punkte erhöht werden. Sind die Umsatzausweitung bzw. die Margenerhöhung realistisch? Wohl kaum! Demnach müssen wir Händler an allen 'Stellschrauben' drehen: Auf Lieferanten mit unterdurchschnittlichen Spannen verzichten, bzw. die Listung einschränken. Wir müssen den Lagerumschlag erhöhen und die Kapitalbindung einschränken. Das Warenrisiko trägt derzeit der Händler zu 100 %. Durch Depotvereinbarungen oder Rückgabemöglichkeiten muss dieses Risiko fair verteilt werden. Die Beratungsleistung des stationären Handels muss mit entsprechenden Konditionen honoriert werden. Nicht zuletzt muss die Handelsspanne so gestaltet werden, dass die Mitarbeiter angemessen vergütet werden können. Den Verbundgruppen unserer Branche sind die Probleme bekannt. Sie arbeiten für ihre Mitglieder aktiv an Lösungsmöglichkeiten. Diese Herausforderungen sind kein Sprint. Vielmehr ist die Ausdauer eines Marathons erforderlich. Die kommende Spielwarenmesse in Nürnberg bietet die Gelegenheit, eine entsprechende Weichenstellung vorzunehmen."

Sladana Samardzic, "Tembo Toys", Wien:

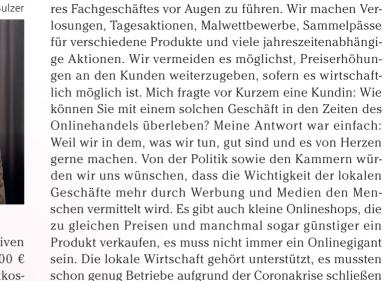
"Die größte Herausforderung ist momentan als Fachhandel den extremen Preisschlachten großer Ketten und Onlinegiganten gegenzuhalten. Da durch die Medien zudem

> die Angst im Bezug auf die Energiekrise geschürt wird, und be-





Wieland Sulzer



Christian Krömer, "Spielwaren Krömer", Schrobenhausen:

hat: Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut."

und um dem gegenzulenken, sollte die Regierung alles tun

und sich neue, doch vor allem sinnvolle Maßnahmen

überlegen. Denn, wie die WKO selbst einmal geworben

"Die große Herausforderung ist es, die Kunden weiterhin in die Geschäfte zu bekommen - trotz der steigenden Preise, der angespannten Situation in den Haushalten und der



