

# ichsagmal.com

Man hört, sieht und streamt sich

Startseite / Was die Netzökonomie so antreibt / Man kann mich buchen: Referenzen – Projekte – Ideen / Über mich / Datenschutzerklärung

/ Impressum / Abonniert den Sohn@Sohn-Newsletter auf LinkedIn :-)

ZP MESSE TV

ZUKUNFT  
PERSONAL

25  
YEARS



## Speedboote statt Tanker – wie der inhabergeführte Einzelhandel überlebt #ZukunftPersonalHamburg

AM 27. MÄRZ 2025 / VON GSOHN / IN MEDIEN



„Nicht jammern – machen.“ Udo Sill bringt es im Gespräch auf der Zukunft Personal Nord in Hamburg auf den Punkt. Während große Handelsketten wie Kaufhof mit ihrer eigenen Immobilientragik kämpfen, geht es dem gelernten Einzelhändler um jene, die den Laden selbst führen. Die das Wurstregal kennen. Die wissen, wie ihre Kunden ticken – oder es wieder lernen müssen.

### WER SUCHET, DER FINDET

Search...



### FOLGE MIR

Um neue Beiträge per E-Mail zu erhalten, hier die E-Mail-Adresse eingeben.

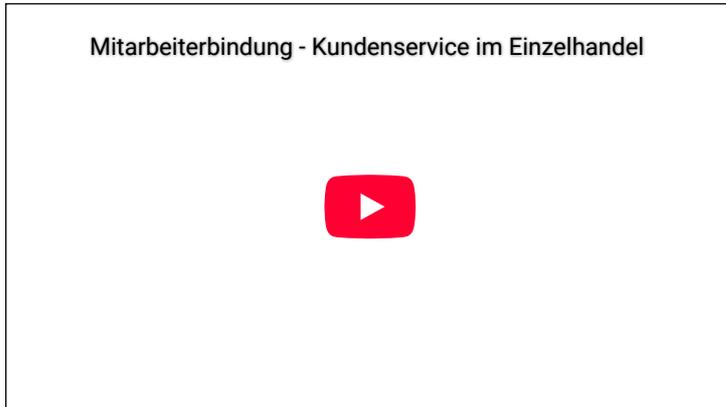
E-Mail-Adresse

**BLEIBEN WIR IN KONTAKT.**

Schließe dich 28 Tsd. anderen Abonnenten an

Wer das gut und interessant findet, was ich als Blogger so publiziere,

Sill spricht für das Rückgrat des stationären Einzelhandels, das oft unterschätzt wird: kleine, inhabergeführte Läden. „Da ist der Inhaber noch ansprechbar, der kennt seine Kunden beim Namen.“ Doch genau das, was eigentlich ein Vorteil sein könnte, droht verloren zu gehen. Unfreundlichkeit an der Theke, Ahnungslosigkeit im Verkauf – für viele Konsumenten ist das kein Einzelfall, sondern Alltag. Und: „Wenn die Beratung nichts taugt, dann funktioniert Amazon eben besser“, sagt Sill. Der Onlinehändler liefert pünktlich, reibungslos, ohne Attitüde.



Was tun? Aus Sicht von Sill liegt die Antwort auf der Straße – oder besser gesagt: im Geschäft selbst. Mitarbeiterbindung und Kundenservice sind keine Feelgood-Themen, sondern existenzielle Fragen. Denn wenn der einzige Vorteil vor Ort, das persönliche Gespräch, die Fachkenntnis, die Atmosphäre – wenn all das wegfällt, bleibt nichts, was den Gang in die Innenstadt rechtfertigt.

Sill plädiert für mehr Schulung, mehr Nähe, mehr Erlebnis. Eine Lesung in der Buchhandlung. Ein Teeabend im Teeladen. Eine Wurstverkostung mit dem Metzgermeister, der sein Handwerk auch erklären kann. „Storytelling statt Sonderangebot“, lautet seine Devise.

Der Einzelhandel sei nicht chancenlos. Im Gegenteil: „Ein kleiner Laden ist ein Speedboot. Ein Konzern ist ein Tanker. Wer ist schneller im Kurswechsel?“ Entscheidend sei der Wille, Verantwortung zu übernehmen – und nicht auf Politik, Gewerbeverein oder Fachverband zu warten. Die würden oft lieber verwalten als gestalten.

Sills Appell: Den Kunden wieder sehen. Beziehungen aufbauen. Und das Produkt nicht nur verkaufen, sondern zum Erlebnis machen. Wer das beherzigt, kann gegen Amazon bestehen – vielleicht nicht im Preis, aber im Herzen.

**PREVIOUS**

Zwischen Krise und Kultur – Tim Verhoeven über Wellbeing, Datenkompetenz und die Rückkehr der alten Irrtümer  
#ZukunftPersonalNord #Indeed

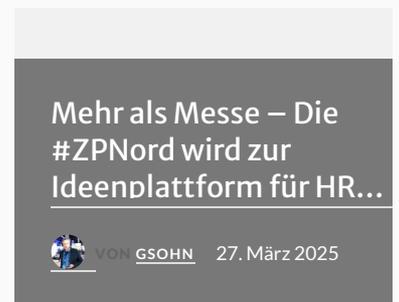
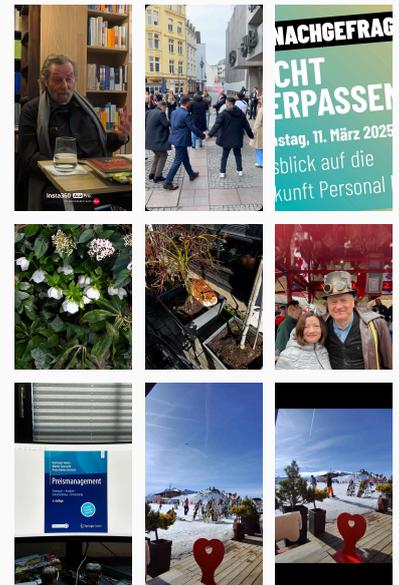
**NEXT**

Langfristige Perspektive: Fachkräftemangel vs. aktuelle Situation

kann das Projekt gerne mit einer **Spende unterstützen. Darüber würde ich mich sehr freuen.**

Man hört, sieht und streamt sich im Netz.

20,00 €



**Langfristige Perspektive: Fachkräftemangel vs. aktuelle Situation**

Ein Gespräch mit Dr. Marcel Klehr, Managing Director bei ALTEN Germany & Austria, auf der Zukunft Personal Nord in Hamburg. Der Arbeitsmarkt steht derzeit unter paradoxen Vorzeichen: Auftragsflaute und Rezessionsorgen auf der einen Seite – der drohende demografische Wandel und