

NATIONAL - SERIE KONSUMENTESCHUTZ (3)

Iwwerliewe vu klengen Entreprises

Vum Nadine Kremer (Radio) | Update: 05.08.2019 15:38 | [8 Commentaire\(n\)](#).



© RTL Télé Archiv

Zerstéiert den Online-Handel kleng a lokal Entreprises? Dëser Fro hat sech den europäesche Verbraucherschutzzentrum an enger rezenter Konferenz ugehol.

Ëmmerhin ginn duerch déi digital Technologien, d'Grenze vum Marché op. D'Nadine Kremer huet am 3. Deel vun eiser Serie iwwer de Verbraucherschutz dës Thematik opgegraff.

Besounnesch fir kleng Entreprises ass d'Konkurrenz vun auslännesche Betriber deelweis fatal. Dat seet den Nicolas Henckes, Direkter vun der Confédération luxembourgeoise du commerce, kuerz CLC. Mee hie weist net nëmme mam Fanger op de Problem, mee gëtt dräi Léisunge mat op de Wee, fir datt kleng a mëttelstänneg Entreprisë kënnen iwwerliewen. Déi éischt wier d'Kommunikatioun, sou den Nicolas Henckes am Juni op enger Konferenz iwwert d'Konsumenterechter:

Et ginn eng Réi vu Méiglechkeeten, fir siichtbar ze sinn an de Client gezielt ze viséieren. Dat ass hautzedaags vill méi bëlleg, wéi virdrun, wou mer deier Reklammen an deieren Zeitunge kafe missten.

Déi digital Technologië géifen den Entreprisë vill Méiglechkeete bidden. Reklammen op Google oder Facebook schalte wier séier, onkomplizéiert a bëlleg. Ausserdeem kéint ee säi Message och op säi Public cible zouschneideren. Den Nicolas Henckes erkläert:

De Problem ass, dass vill Butteker dat net maachen. Mir vun der CLC probéiere si ze guidéieren, well hir Clientë sinn online an dofir sollten si déi Chance notzen.

Den zweete Punkt an der „Iwwerliewensstrategie“ sinn d'Öffnungszäiten. D'Butteker opzehunn, wann de Client eppes kafe wëll. Fir lokal Geschäfte kéint dat méi komplizéiert ginn, wa se bësse Privatliewe behale wëilten. D'Léisung: En Online-Shop. Do kéint ee 24 Stonnen op 24 weider verkafen.

Et ginn eng Partie grouss national Plattformen deenen dir als kleng Entreprise bäitriede kennt an dir sollt wierklech probéieren all zougänglech Vertriebskanal ze notzen, well dat bréngt iech bei är Clienten.

Dem Client erméiglechen, online ze kommunizéieren an ze reservéieren, ass eng weider Méiglechkeet fir kleng a mëttel Betriber attraktiv ze bleiwen. Dat géif méi Präsenz bréngen, ouni mussen hannert der Théik ze stoen. Ee relativ neie Projet hëlleft klengen Entreprises, dat ëmzesetzen. Den Direkter vun der CLC ënnersträicht dofir:

Hei zu Lëtzebuerg gëtt et eng Initiative tëscht der CLC, dem Wirtschaftsministère an der Chambre de Commerce. Des Plattform heescht „Let's shop“. Si ass einfach zougänglech, net ze deier a profitéiert vum Plattformeffect op nationalem Level.

Dem Nicolas Henckes no wier et zu gudder Lescht wichteg, eng Relatioun zu dem Client opzebauen. Dat géif am beschten duerch Evenementer goen. Hei kéinte kleng Entreprisë sech och zesummendoen. Zesummen eppes organiséieren. Zesumme méi Clientë generéieren. An zesummen d'Verkafszuelen eropschrauwen.