

Case Study

Einzelhandel

Servicewüste Deutschland? Das muss nicht sein! Wer seine Kunden versteht und sich engagiert, bekommt die Aufmerksamkeit der Zielgruppe – und die große Chance, sich vom Feld der Mitbewerber abzusetzen. Hierbei unterstützen wir gern. Erfahren Sie mehr über die Zusammenarbeit zwischen der Fahrrad XXL MARCKS und Studitemps.



Unser Kunde: Fahrrad XXL MARCKS

Dieser Fachhändler trägt die Größe schon im Namen: Auf 1.800 m² Fläche präsentiert die Fahrrad XXL MARCKS eine umfassende Modellpalette, welche die Kunden drinnen und draußen unter Anleitung ausgiebig testen können. Hierfür stehen weitere 3.500 m² zur Verfügung. Der Hamburger Anbieter mit über 70 Jahren Branchenerfahrung legt den Fokus jedoch nicht nur auf schiere Masse, sondern auch auf die persönliche und individuelle Beratung in Kombination mit Top-Service in der eigenen Fachwerkstatt.

Der Auftrag: Profil und Herausforderungen

Unsere Aufgabe war es, Verkaufsaushilfen und Kundenberater für die Geschäftsfläche zu rekrutieren. Die Anforderungen waren hoch: Da die Mitarbeiter der Fahrrad XXL MARCKS selbst leidenschaftliche Sportler mit großer Expertise im Fahrradbereich sind, war entsprechendes Know-how neben Verkaufstalent für die Bewerber obligatorisch.

Hinzu kam der Faktor Zeit: Die Fahrrad-Hochsaison startet zum März und reicht bis in den September; die Studierenden sollten die Stammebelegschaft (auch) an den Wochenenden entlasten und dabei über die gesamte Zeit hinweg Umsätze generieren. Erstes Etappenziel war eine intensive Schulung zu Rennrädern, Velos für die Stadt und weiteren Produkten.

Die Umsetzung – warum fiel die Wahl auf uns?

Fahrradaffine Kundenberater mit Begeisterungstalent: Während klassische Personaldienstleister diesen Bedarf nicht decken konnten, erwies sich die Ausschreibung bei unserer Zielgruppe als Volltreffer – und umgekehrt. Wir rekrutierten gezielt Bewerber, die zuvor als Berater in Sport-Fachmärkten gearbeitet hatten, Einzelhandelserfahrung aufweisen oder im Radsport zuhause sind.

„Fahrrad XXL MARCKS und Studitemps sind das ideale Tandem: Mit Fachwissen, schneller Auffassungsgabe und Charme sind die Studierenden schnell am Kunden und haben ihre Erfolgserlebnisse. Somit tragen auch die Studis schnell zum Unternehmenserfolg bei.“

André Gleiche, Betriebsmanager

Der Fokus lag auf dem Verkauf, aber schnell wurden die Aushilfen in Absprache mit Studitemps ebenfalls in der Auftragsannahme und dem nachgelagerten Kundendialog eingesetzt. Bauen konnte der Fachhändler dabei auf die hohe Flexibilität und Mobilität der Studierenden. HH-Bergedorf ist dank Semesterticket problemlos erreichbar, ungewöhnliche Schichtzeiten waren daher kein Problem.

Ergebnis und Zukunftsausblick

Nach der initialen Kontaktaufnahme am 19. Februar und einem Termin in der Folgewoche konnten wir bereits am 8. März geeignete Studenten rekrutieren. Diese erzielten im selben Monat ihre ersten Umsätze. Aktuell liegt der Aushilfsbedarf bei etwa 150 Wochenstunden, wir stellen kontinuierlich Profile vor – für Bergedorf und eine zusätzliche Filiale in der Hansestadt. Der Auftrag ist für beide Seiten ein voller Erfolg und läuft über das gesamte Jahr; eine Aufstockung fest eingeplant.

„Fahrradfahren ist Sinnbild nachhaltiger und umweltfreundlicher Mobilität. Ein Thema, das jungen Menschen wichtig ist – und die Generationen vereint. Die Nachfrage steigt stetig, der Beratungsbedarf ebenfalls. Qualifiziertes Personal finden wir mit Studitemps.“

Andre Gleiché, Betriebsmanager

Zusammenarbeit: Key Facts

- Rekrutierung <4 Wochen nach Erstkontakt
- in der Spitze 6 Studenten parallel im Einsatz
- Aktueller Aushilfsbedarf: ca. 150 h/Woche
- Auftragsexpansion wird beiderseitig angestrebt

Kurzprofil: Fahrrad XXL Marcks GmbH

- Regionaler Fahrrad-Fachhändler (Hamburger Raum)
- 1.800 m² Verkaufsfläche, eigene Servicewerkstatt
- Große In- und Outdoor-Kundenteststrecke (3.500 m²)
- 70 Jahre Branchenerfahrung, hohe Beratungskompetenz