

Flexibel in der Krise – Duschkraft aus Rostock bleibt am Ball



Im Rahmen der W+M-Unternehmerumfrage ist auch Stefan Goletzke, Geschäftsführer Duschkraft GmbH aus Rostock ein gutes Beispiel für flexibles Agieren in Krisenzeiten. Sie produzieren Luftentfeuchter. "Vor der Pandemie waren Hotels- und Ferienwohnungen unsere Hauptzielgruppe. Dort konnten wir bis dahin unsere Duschentfeuchter sehr erfolgreich verkaufen. Mit Ausbruch der Pandemie wurde dieser Zielgruppe jedoch die Geschäftsgrundlage entzogen. Es wurde für uns nahezu unmöglich, unsere Produkte dort abzusetzen. Aus diesem Grund haben wir unsere Zielgruppe gewechselt und uns ab Mitte des Jahres vollständig auf Wohnungsvermieter konzentriert. Nach einer kurzen Anlaufphase konnten wir damit die entstandenen Verluste ausgleichen", so Goletzke. Lesen Sie das ganze Interview im W+M-Onlinemagazin.