

VERGLEICHSANALYSE DER HANDELSBEZIEHUNGEN IN DEN EUROPÄISCHEN LÄNDERN UND BELARUS

Сравнительный анализ торгового обслуживания в Европе и Беларуси

Das Hauptziel dieser Arbeit besteht darin, eine vergleichende Analyse der Handelsdienstleistungen in Europa und Belarus durchzuführen, um die Schlüsselfaktoren zu ermitteln, die die Dienstleistungsqualität beeinflussen, sowie die Stärken und Schwächen der Dienstleistungssysteme in diesen Regionen zu bestimmen.

Handelsdienstleistungen in Europa und Belarus weisen sowohl Unterschiede als auch Gemeinsamkeiten auf.

In beiden Regionen ist man bestrebt, den Kunden ein hohes Maß an Service zu bieten. Die Filialmitarbeiter sind darauf geschult, einen zuvorkommenden und professionellen Service zu gewährleisten.

Es gibt eine breite Palette von Handelsformen, darunter Supermärkte, Fachgeschäfte und Online-Shopping. Sowohl in Europa als auch in Belarus erfreut sich der Online-Handel zunehmender Beliebtheit, insbesondere nach der Pandemie, als viele Einzelhändler begannen, ihre Online- Angebote aktiv auszubauen. In Belarus hingegen entwickelt sich der Einzelhandel, liegt aber im Vergleich zu einigen europäischen Ländern in Bezug auf die Formatvielfalt und den Grad des Wettbewerbs leicht zurück.

In Europa sind die Qualitätsstandards für Dienstleistungen möglicherweise höher und werden streng kontrolliert. In Belarus nimmt das Serviceniveau zwar ebenfalls zu, kann aber je nach Region und Art des Geschäfts variieren.

Was die Umwelt betrifft, so ist der Trend zu Nachhaltigkeit und umweltfreundlichen Produkten in Europa stärker ausgeprägt. In den letzten Jahren ist in den europäischen Ländern ein wachsendes Interesse an nachhaltiger Entwicklung und umweltfreundlichen Produkten festzustellen. Viele Unternehmen wenden umweltfreundliche Praktiken an und bieten grüne Produkte an. In Belarus entwickelt sich dieser Aspekt allmählich, ist aber noch nicht so weit verbreitet.

Auch die Preispolitik und das Einkommensniveau der Verbraucher können sich erheblich unterscheiden. In Europa mögen die Preise für Waren höher sein, aber auch das durchschnittliche Einkommensniveau ist höher als in Belarus.

Der Hauptunterschied liegt darin, dass in Europa viele Geschäfte abends, am Wochenende und insbesondere an Feiertagen geschlossen sind. Und in Belarus sind fast alle Geschäfte am Wochenende geöffnet, haben jedoch möglicherweise eingeschränktere Öffnungszeiten.

Die Handelsdienstleistungen in Europa und Weißrussland haben ihre eigenen einzigartigen Merkmale und Ansätze, aber beide streben nach einer Verbesserung der Dienstleistungsqualität und der Kundenzufriedenheit.

Die Optimierung der Handelsdienstleistungen sowohl in Europa als auch in Belarus erfordert einen umfassenden Ansatz, der die Einführung neuer Technologien, die Verbesserung der Dienstleistungsqualität und die Anpassung an die sich ändernden Kundenbedürfnisse umfasst.

Der Einsatz automatisierter Registrierkassen und Bestandsverwaltungssysteme kann dazu beitragen, Wartezeiten zu verkürzen und die Effizienz zu steigern.

Die Vereinfachung des Rückgabeverfahrens kann das Vertrauen der Kunden stärken und den Einkaufsstress abbauen.

Es ist wichtig, lokale Traditionen und Vorlieben bei der Gestaltung von Produktangeboten und Servicekonzepten zu berücksichtigen.

Regelmäßige Schulungen des Personals zu Servicestandards und Kommunikationsfähigkeiten tragen dazu bei, das Niveau des Kundenservice zu verbessern.

Jeder dieser Wege erfordert eine sorgfältige Analyse des Marktes und der Kundenbedürfnisse sowie die Bereitschaft zur ständigen Weiterentwicklung. Dies wird sowohl Europa als auch Belarus dabei helfen, ein wettbewerbsfähiges Handelsumfeld zu schaffen, das die Kundenzufriedenheit fördert.

M. Ivashkevich, V. Ivashkevich
М.В. Ивашкевич, В.В. Ивашкевич
БГЭУ (Минск)
Научный руководитель Е.Г. Саликова

DEUTSCHER FÜHRUNGSSTIL (AM BEISPIEL DER FIRMA ADIDAS)

Немецкий стиль менеджмента (на примере компании «Adidas»)

Ziel dieser Studie ist es, den deutschen Führungsstil am Beispiel von Adidas zu analysieren und spezifische Merkmale und Auswirkungen auf die Unternehmensleistung und Mitarbeiterzufriedenheit zu ermitteln. Adidas ist nicht nur eine der bekanntesten Marken der Welt, sondern auch ein Beispiel für effektives Management und innovative Strategien im globalen Kontext.

Adidas wurde von Adi und Rudi Dassler gegründet und hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der führenden Unternehmen in der Sportbekleidungs- und Ausrüstungsbranche entwickelt. Der deutsche Führungsstil, der durch eine klare Hierarchie, Teamarbeit und eine klare Mitarbeiterentwicklung gekennzeichnet ist, spielt eine entscheidende Rolle in der Unternehmensstrategie.