

Die Geschäftstätigkeit beenden

Teil 1

Die eigene Geschäftstätigkeit muss eingestellt werden. Ein Fakt, dem sich jeder Inhaber einmal stellen muss. Gründe dafür gibt es jede Menge, aber auch Lösungen, um den Weg zu gehen. In Teil I analysieren wir die Gründe für eine Geschäftsaufgabe, in Teil II stellen wir Lösungen vor.

Grund 1: Das Alter

Der schönste Grund, um die Geschäftstätigkeit zu beenden, ist das Alter. Tatsächlich kann man sich auf die Schulter klopfen, ja, man hat es geschafft! Sind eigene Kinder da, würden die Inhaber das Geschäft sicher gerne Ihren Kindern anvertrauen. Doch nicht jeder Nachkomme möchte diesem Wunsch der Eltern entsprechen und das Familienunternehmen in der x-ten Generation weiterführen. In aller Regel sind es wirtschaftliche Aspekte, die ein Weiterführen des Betriebes für die Nachkommen unattraktiv werden lassen. Oft sind es auch ganz andere Interessen, neue wie auch spannende Herausforderungen, denen nachgegangen wird. Die meisten Inhaber verstehen den Wunsch der eigenen Kinder.

Grund 2: Das Internet

Die Zeiten des Juweliers sind alles andere als einfach geworden. Nicht nur der Internethandel hat vor langer Zeit dem stationären Handel den Kampf angesagt. Damals wurde dieses Phänomen gerne verdrängt, als »Modeerscheinung« angesehen. Schließlich will der Kunde ja beraten werden, den Vor-Ort-Service genießen. So und ähnlich dachte man. Das Ergebnis ist allen bekannt. Inzwischen nutzen leider viele Kunden die Beratung, bestellen dann aber online. Zum Service stehen sie dann wieder im Laden. Könnten Sie bitte mal schauen? Irgendetwas passt da mit der Schließe nicht! Diesen Kunden kennen Sie bestimmt, oder?

Grund 3: Der Direktvertrieb

Jährlich steigende Umsätze im Onlinehandel, fast 47 Mrd. im Jahr 2015, stagnierende oder fallende Umsätze im stationären Einzelhandel. Das hat auch branchenweit das Interesse der Lieferanten geweckt. Wie am Fließband entstanden eigene Shops. Der Endverbraucher kann jetzt auch beim Lieferanten bestellen, direkt online; selbstverständlich zum VK des stationären Handels. Schließlich will man seinen Schäfchen mit stationärem Handel nicht schaden. Freilich soll der Onlineshop als Unterstützung des stationären Handels dienen. Wozu auch sonst, das liegt

ja auf der Hand. Sofern man sucht, wird man irgendwo im Nirwana der Herstellerseite den Namen samt Adresse eines Juweliers vor Ort finden.

Grund 4: Die Abnahmeverpflichtung

Abnahmeverpflichtungen in nicht unwesentlicher Höhe, schaffen weitere Probleme. Vieles kann regulär nicht verkauft werden, da es keiner haben will. Es bleibt im Bestand und muss letztlich weit unter Preis verkauft werden. Da aber auch das nicht wirklich rund läuft, häufen sich pro Lieferung »sehr schwer verkäuflicher Ware« zunehmend an. Das restliche Sortiment leidet! Es altert zusehends. Die Abnahmeverpflichtungen schmälern das Budget, um wirklich wichtige Ware einkaufen zu können. Auf kurz oder lang gibt es so nur Verlierer. Der Händler schließt und der Lieferant verliert ein weiteres Schaufenster, indem seine Ware ausliegt. Je weniger Fenster, je weniger Erfolg online.

Grund 5: Die Kündigungen

Kündigungen flattern ins Haus. Einige Marken wollen nicht mehr mit jedem, verstehen Sie doch oder? Jahrzehntlang war manch ein Juwelier treu »seiner« Marke verbunden. Er hat sie am Markt platziert und mit Liebe und Engagement vertreten. Danke, aber jetzt halt nicht mehr. War ja eine nette Zeit mit uns, aber die Marktveränderungen machen diesen Schritt notwendig. Jahrzehntlang unvorstellbar kann einen das nun von heute auf morgen treffen und ein großer Umsatzanteil einfach wegbrechen. Den gilt es zu kompensieren. Auch ist dem Stammkunden zu erklären, warum man dessen Lieblingsmarke nun nicht mehr führen darf. Ach so, Sie haben also finanzielle Probleme, verstehe.

Grund 6: Die Kaufmüdigkeit

Auf die allgemeine weltweite Verunsicherung, Terrorismus, Brexit, schlechte Bezahlung et cetera muss nicht näher eingegangen werden. Auch keine Glücksboten für den stationären Handel.

Fazit:

Sie sehen, viele Faktoren, die einem kleinen Familienunternehmen Feuer unterm Stuhl machen. Fakt ist aber auch, dass die Gründe 3 bis 5 nicht sein müssten, denn die sind branchenintern entstanden bzw. entstehen weiter. Leider zählt eben nicht mehr der Mensch / Unternehmer, sondern nur der Aktienkurs. Im Dienstleistungssektor werden auch bereits die ersten Steine gelegt. Der Händler und Dienstleister am Gängelband der Industrie.

Alexander Schmidt

Alexander Schmidt:

Konzepte für Räumungsverkäufe, Aktionsverkäufe, Geschäftsaufgaben, info@schmidt-aktionsverkauf.de, www.schmidt-aktionsverkauf.de