

Die Geschäftstätigkeit beenden

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 ging es um die Analyse der Gründe, in Teil II stellen wir Lösungen vor.

Teil 2



Das Lebenswerk aufzulösen ist keine »eben mal nebenbei erledigte Sache«! Am liebsten will man das Geschäft erhalten. Den Namen auch weiterhin dort sehen, wo er schon immer stand: Groß über der Eingangstüre des Geschäftes. Sind wir doch ehrlich, eigentlich will man sich gar nicht trennen.

Komplett-Verkauf

Deshalb ist ein Verkauf des gesamten Geschäftes inklusive Inventar und Ware die von den meisten Juwelieren gewünschte Lösung. Doch wie so oft im Leben hapert es an der Vorstellung der zu erzielenden Summe. Da gehen die Wünsche des Inhabers und potenziellen Käufers meilenweit auseinander, vor allem aber die der Banken des Interessenten, selbst wenn das Geschäft gut läuft. Als Inhaber erwartet man zumindest annähernd den EK-Wert des Warenbestandes. Für die Einrichtung hätte man gerne auch noch ein nettes Sümmchen, und die Kundendatei ist ja auch was wert.

Vorstellung und Realität

Doch wo liegt die Realität? Bekommt man die Hälfte seiner Vorstellung ist es in der Regel

schon sehr gut! Gold kann man zur Scheideanstalt bringen. Aber was ist Trendschmuck wert, oder Schmuck alter Tage? Versuchen Sie einmal »Modeschmuck« bei der Bank als Sicherheit zu hinterlegen! Realistisch gesehen will der Kaufkandidat sein eigenes Sortiment aufbauen, eigene Ideen einbringen. Auch einen Kandidaten zu finden ist heute nicht mehr ganz so einfach. Meist will der dann aber nicht mehr als 30 Prozent des tatsächlichen EK-Warenwertes bezahlen. Oft hat er auch gar nicht mehr Geld.

Räumungs-Verkauf

Die Alternative zum Komplett-Verkauf ist der Räumungs-Verkauf wegen Geschäftsaufgabe. Die Ware lässt sich so zu einem wesentlich höheren Kurs veräußern. Im Schnitt kommt man mit einem Gesamtnachlass von zirka 25 bis 35 Prozent auf den regulären VK-Preis aus. Die Kosten für einen professionellen Räumungsverkauf sind dabei noch abzuziehen. Das Geschäft kann trotzdem verkauft und von einem anderen weitergeführt werden. Vor allem kann man nun wirklich seine Kundendatenbank und das Inventar zu Geld machen. Denn der Käufer muss dann keine Ware mehr übernehmen, was ein großer Vorteil für ihn ist. Er kann unter dem alten oder einem neuen Namen durchstarten. Auf diesem Weg lassen sich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Vor allem hat es sich unterm Strich finanziell entsprechend gelohnt.

Alexander Schmidt

Alexander Schmidt:

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