

Räumungsverkauf mit Stil

Ob wegen Umbau oder Geschäftsaufgabe: **Alexander Schmidt** kennt sich mit Räumungs- und Aktionsverkäufen bestens aus. Er sorgt dafür, dass sich die Kunden wohlfühlen – und erzielt für Juweliere den Maximalgewinn.



Gruppenbild: Erik Hoffmann und Antje Seifert sowie Helga Hoffmann und Inhaber Peter Hoffmann (v. l.)

Bevor der Umbau des renovierungsbedürftigen Geschäfts von Inhaber Peter Hoffmann anstand, sollte ein Ausverkauf durchgeführt werden. „Erst hatten wir uns überlegt, dies auf eigene Faust umzusetzen“, erzählt Tochter Antje Seifert, die das Traditionsjuweliergeschäft Roth in Ulm leitet. „Doch jetzt sind wir froh, dass wir uns professionelle Unterstützung geholt haben – denn allein wären wir sicher nicht so erfolgreich gewesen.“

Alexander Schmidt heißt der Unterstützer, der nicht nur Juwelier Roth, sondern schon vielen Unternehmen zum maximalen Gewinn verhalf. Seit mehr als 17 Jahren bietet der Handelsberater dem mittleren bis gehobenen Fach-einzelhandel Lösungen und Konzepte für Aktions- und Räumungsverkäufe an – egal ob diese wegen Umbau oder Geschäftsaufgabe stattfinden. Er kümmert sich um das Konzept und die Werbung, dabei lautet das Motto stets „Vermarkten statt Verramschen“. Ziel ist es, mit sehr geringen Abschlägen zu verkaufen. „Um eine hohe Kalkulation gewährleisten zu können, bauen wir die Geschäfte nicht in einen Ramschladen um“, erklärt Schmidt. „Die Kunden müssen sich schließlich auch in einem Sonderverkauf wohlfühlen – dann sind sie bereit, wesentlich mehr auszugeben.“

Auch bei Juwelier Roth ging das Konzept auf. Das Team präsentierte im Schaufenster eine große Auswahl vergünstigter Ware. „Wir waren total überrascht, dass die Kunden auch mit nur zehn Prozent Nachlass gut gekauft haben“, sagt Antje Seifert und ergänzt: „Wir hatten bisher bereits sehr starke Tage und haben extra Aushilfen eingestellt.“

Manchmal könne bei einem Räumungsverkauf sogar der Jahresumsatz getoppt werden, so Alexander Schmidt. Insbesondere bei einer Schließung aus Altersgründen bringe ein gut organisierter Ausverkauf wesentlich mehr Geld in die Kasse, als wenn das Geschäft einem Nachfolger mitsamt Warenbestand übergeben werde. Seinen Kunden rät der Experte: „Verkaufen Sie Ihren Warenbestand zum besten Preis und übergeben Sie einen leeren Laden – davon haben alle Beteiligten wesentlich mehr.“ ■

www.schmidt-aktionsverkauf.de



**„DIE KUNDEN
MÜSSEN SICH
IN EINEM
SONDERVERKAUF
WOHLFÜHLEN.“**

Alexander Schmidt
Handelsberater