



Auf dem Schaufenster und über dem Eingang wurde auf den Umbau-Verkauf von Juwelier Burck hingewiesen.



Den Kunden gefällt das neue Sortiment im Geschäft.

## UMBAU-VERKAUF BEI JUWELIER BURCK

# „EINE ABSOLUTE PUNKTLANDUNG!“

„Wir haben genau das realisiert, was Herr Schmidt im Vorfeld prognostiziert hatte.“

SUE VAN BÖMMEL,  
JUWELIER BURCK

### ERWEITERUNG.

Alexander Schmidt ist Fachmann für Konzepte in punkto Räumungs- und Aktionsverkäufe. Deshalb wurde er von Juwelier Burck in Friedwald/Hessen engagiert. Dort organisierte der Unternehmensberater erfolgreich einen Umbau-Verkauf. Der war nötig, um das Lager noch vor der aufwändigen Geschäftserweiterung deutlich zu straffen und zu entkernen.

Das Traditionsgeschäft im 547 Jahre alten Haus von Juwelier Burck in Friedwald gibt es bereits seit 125 Jahren. Uhrmachermeister Michael van Bömmel und Ehefrau Sue führen es seit 25 Jahren erfolgreich in vierter Generation. Nachdem die Schwiegereltern 2018 aus der Etage über dem Geschäft ausgezogen waren nutzte man die Gelegenheit, die Räumlichkeiten von lediglich 65 Quadratmeter um zwei Etagen auf stolze 160 Quadratmeter zu erweitern. Eine besondere Herausforderung. Denn das denkmalgeschützte Haus des Juweliers hat zwar einen ganz besonderen Charme, ist aber gerade einmal 2,54 Meter breit und stellt deshalb ganz besondere Anforderungen an Architekten. Während Ladenbauexperte Hermann die umfangreichen und komplizierten Umbaumaßnahmen plante, organisierte Unternehmensberater Alexander Schmidt den Umbau-Verkauf, der am 4. Oktober vergangenen Jahres startete.

Sue van Bömmel: „Wir wollten, dass uns ein Profi wie Alexander Schmidt unterstützt und unsere Schaufenster nicht, wie vielfach üblich, mit großen roten Prozentzahlen zugeklebt werden.“ Also wies man mit etwa 30 Zentimeter breiten Streifen am Fenster und durchgestrichenen Preisen auf den Umbau-Verkauf und die Reduktionen hin. Alexander Schmidt gestaltete und koordinierte darüber hinaus die Werbemaßnahmen mit Plakaten, Zeitungsanzeigen und Radio-Spots.

Der Umbau-Verkauf lief bis zum 12. Januar dieses Jahres. Ein voller Erfolg. Sue van Bömmel: „Es war eine absolute Punktlandung. Wir haben genau das realisiert, was Herr Schmidt im Vorfeld prognostiziert hatte.“ Auch neue Kunden konnten gewonnen werden.

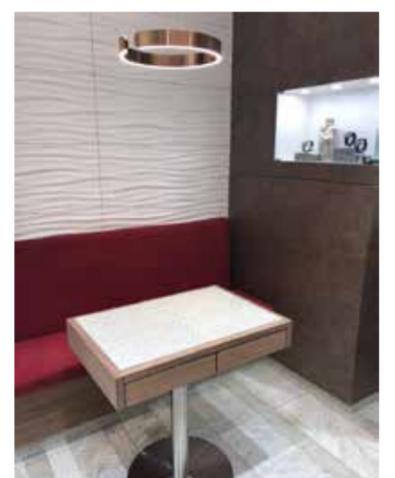
Ehepaar van Bömmel nutzte die Gelegenheit, sich ein Stück weit neu zu erfinden. Es wurden Preislagen ausgedünnt, die ein zu hohes Lager hatten und dafür höhere Preislagen

weiter aufgestockt. Die Prioritäten wurden anders gesetzt und das obere Segment mit Schmuckmarken wie beispielsweise Serafina Consoli, Pesavento und Capolavoro verstärkt. Sue van Bömmel: „Wir haben uns neu aufgestellt um langfristig am Markt bestehen zu können und sind jetzt noch hochwertiger.“

Den (Stamm-) kunden, Lieferanten und Mitarbeitern von Juwelier Burck gefällt das Gesamtergebnis. Denn die familiäre Wohlfühlatmosphäre ist geblieben.



Die stilvolle und gemütliche Beratungsecke. Auf Wunsch wird Sekt gereicht.



Junge Paare suchen sich hier ihre Verlobungs- oder Trauringe aus.