



Schon von weitem sichtbar: Große Banner weisen auf den Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe bei Juwelier Deloch hin.

NACH RÄUMUNGSVERKAUF
KONZENTRATION AUF EINEN STANDORT

KLEINER, ABER FEINER!

ENTWICKLUNG.

Sven und Christian Ludwig aus Coburg trennen sich von einem ihrer beider Juwelieregeschäfte. Nach dem Räumungsverkauf mit Unternehmensberater Alexander Schmidt können sie in ein höherwertigeres Portfolio investieren.

Das Vor fünf Jahren hatten die Brüder Sven und Christian Ludwig Juwelier Deloch in der Spitalgasse von Coburg übernommen. Ihr zweites Ladengeschäft in Toplage in der oberfränkischen Stadt. Im Dezember dieses Jahres sollte der Mietvertrag der Immobilie auslaufen. Die Brüder baten ihren Vermieter, doch etwas mit dem Mietzins herunter zu gehen. Denn der stetig wachsende Frequenzrückgang bescherte Umsatzeinbußen von 15 bis 20 Prozent. Aber der Vermieter winkte ab und kündigte schließlich den

Vertrag. Die beiden Juweliere entschieden sich daraufhin, den Laden mit fünf Mitarbeitern sowie Uhrmacher- und Goldschmiedewerkstatt in der Spitalgasse aufzugeben und sich künftig nur noch auf Juwelier Gall, das Geschäft im Steinweg zu konzentrieren.

Geschäftsführer Christian Ludwig: „Für den Räumungsverkauf holte ich mir lieber einen Profi. Von Unternehmensberater Alexander Schmidt hatte ich bereits gehört. Also kontaktierte ich ihn. Nach einem Treffen auf der Inhorgenta engagierte ich ihn schließlich.“

Schmidt schaute sich in einem ersten Schritt das Warenlager an, ebenso die Umsätze der vergangenen Jahre. Nach einer Analyse der Kennzahlen prognostizierte der Unternehmensberater, wie viel Umsatz voraussichtlich bei dem anstehenden Räumungsverkauf generiert werden kann. Darüber hinaus erstellte er einen Medienplan für die Radio-, Zeitungs- und Plakatwerbung vor Ort.

Ende März wurde das Geschäft dann erst einmal für drei Tage geschlossen. Ludwig: „Eine Mitarbeiterin von Herrn Schmidt krepelte das ganze Geschäft fachmännisch um. Fenster und Vitrinen wurden neu dekoriert. Eine Schaufensterfront zeigte schließlich sämtliche Uhrenmarken, die andere ausnahmslos Schmuck.“ Eine Beklebung auf der Schaufensterfront wies auf den Räumungsverkauf hin.



Diverse Uhrenmodelle verkauften sich recht schnell – allein über den reduzierten Preis.



Auch im Ladeninneren wurden Kunden noch einmal auf die Reduzierungen hingewiesen.



Geschäftsführer Christian Ludwig holte sich lieber einen Profi an die Seite.

Schließlich startete der Ausverkauf – erst einmal mit 10 Prozent Rabatt. Ludwig: „Das Geschäft war von Anfang an voll. Damit hatte ich bei 10 Prozent Rabatt nicht gerechnet. Ich hätte wohl weitaus höher rabattiert.“ Erst nach drei Wochen gab es auf einzelne Artikel 20 Prozent, nach sechs Wochen teilweise 50 Prozent und danach kostete jedes Produkt nur noch die Hälfte.

Die starke Frequenz hielt an bis Ende Juni. Genau so wie es Schmidt vorausgesagt hatte. „Wir sind sehr zufrieden! Es war die richtige Entscheidung Herrn Schmidt für den Räumungsverkauf zu engagieren“, lautet das Fazit von Ludwig.



„Wir starten Räumungsverkäufe immer mit 10 Prozent. Das bringt letztlich mehr Geld in die Kasse unserer Kunden.“

ALEXANDER SCHMIDT,
UNTERNEHMENSBERATER