20 | AKTUELL AKTUELL | 21



Macht jetzt doch weiter, aber hochwertiger: Juwelierin simone Stadler aus Passau.



"Es ist ein tolles Gefühl, jetzt frei zu sein und ein **hochwertiges Sortiment** zu verkaufen."

SIMONE STADLER, JUWELIER, PASSAU

NEUANFANG NACH AUSVERKAUF BEI SIMONE STADLER

## **JETZT IST SIE** HOCHWERTIGE **JUWELIERIN!**

MUT.

Wegen schlechter Zahlen, hoher Unkosten, wenig Frequenz sowie andauernder Rabattschlachten des benachbarten Einkaufscenters wollte Simone Stadler aus Passau ihr Geschäft schließen. Doch während des Ausverkaufs entschied sich die Juwelierin lieber für einen Neuanfang.

or etwa zehn Jahren - in den sogenannten guten Zeiten des Fashion-Schmucks - hatte Simone Stadler das Geschäft ihrer Eltern, die es vier Jahrzehnte zuvor in Passau gegründet hatten, übernommen. Im vergangenen Jahr entschloss sich die Juwelierin schließlich dazu den 30 Quadratmeter großen Laden aufzugeben. Ihre Begründung: "Meine Umsätze sanken um etwa 30 Prozent. Selbst das Brot- und Butter-Geschäft lief sehr schleppend und das Altlager wuchs weiter an." Außerdem seien die Unkosten für Miete und drei Mitarbeiter einfach zu hoch gewesen. Dazu kam die niedrige Frequenz. Und im benachbarten ECE-Einkaufszentrum 'Stadtgalerie' fand eine Rabattschlacht nach der anderen statt.

Also entschied sich Simone Stadler schweren Herzens, ihr Geschäft zu schließen um sich von dem Ballast zu befreien. Sogar nach einem anderen Job hielt sie bereits Ausschau. Und ihren Vermieter hatte sie bereits darum gebeten, sie vorzeitig aus dem Vertrag zu lassen. Die Juwelierin: "Ich hatte bereits von Alexander Schmidt als Profi für Räumungsverkäufe gehört und vereinbarte einen Termin mit ihm." Der Unternehmensbera-



Auch im einzigen Schaufenster des Geschäftes spiegelt sich das hochwertigere Sortiment wider.



Sehr intim: Die gemütliche Trauringlounge von Juwelierin Simone Stadler.





"Der Räumungsverkauf wurde in der örtlichen Tageszeitung beworben und startete im Oktober mit zehn Prozent. Es lief bombastisch."

SIMONE STADLER, JUWELIER, PASSAU

Hell, freundlich und einladend präsentiert sich das kleine Juweliergeschäft nach der Renovierung.

ter aus Au am Rhein analysierte die nötigen Kennzahlen, die Mitbewerber-Situation des Juweliergeschäftes und das Altwarenlager. Anschließend erstellte er ein individuelles Marketing-, Abverkaufs- und Geschäftsaufgabe-Konzept.

Simone Stadler: "Der Räumungsverkauf wurde in der örtlichen Tageszeitung beworben und startete im Oktober mit zehn Prozent. Es lief bombastisch. Erst in den letzten vierzehn Tagen gingen wir auf 50 bis 70 Prozent hoch um auch die letzten Uhren und Schmuckstücke los zu werden."

Nach drei Monaten war nahezu alles verkauft – und bei Simone Stadler parallel zu diesem Erfolg der Wunsch entstanden, doch weiter zu machen. Aber diesmal ganz anders: Ohne Trend und sehr viel hochwertiger! Alexander Schmidt beriet abermals die Juwelierin. Das Geschäft wurde jetzt nach ihr benannt, um den Imagewechsel auch nach außen eindeutig zu kommunizieren. Ladenbauer Otto Ebersberger verlieh der Inneneinrichtung frischen Wind, eine Trauring-Lounge entstand. Ab sofort kümmerte sich eine professionelle Dekorateurin um die Gestaltung des Schaufensters. Am 1. Februar dieses Jahres war die Eröffnung.

Simone Stadler: "Ohne Konzernmarken und Abnahmepakete. Die kommen mir nicht mehr ins Geschäft. Herr Schmidt machte mich auf den Einkaufsverbund MicAurum aufmerksam. Durch ihn habe ich neue Lieferanten kennen gelernt. Es ist ein tolles Gefühl, jetzt frei zu sein und ein hochwertiges Sortiment zu verkaufen."

Statt Trendmarken mit Zirkonia-Steinen führt die Juwelierin nun ausschließlich 14 Karat Goldschmuck mit Diamanten, Platinschmuck, Trauringe und ein bisschen 8 Karat-Ware in Form von Taufgeschenken. Dazu Sterling-Silber von "Spirit Icons" und Edelstahl von "Ernstes Design". Darüber hinaus sind die beiden Uhrenmarken Bruno Söhnle und Claude Bernard im Portfolio.

Jetzt ist Simone Stadler mit den Umsätzen zufrieden. Der Bon ging insgesamt nach oben und die zum großen Teil neuen Kunden sind begeistert von dem Angebot und der Wohlfühlatmosphäre im Geschäft.

Inserat