

JUWELIER HEINECKE IN HAMBURG HÖRT AUF RÄUMUNGSVERKAUF MIT EINEM PROFI



„Wir haben weitaus mehr erzielt als gedacht. Und das Honorar von Herrn Schmidt war wirklich fair.“

JAN-WERNER HEINECKE,
JUWELIER HEINECKE

Auch auf seiner Internetseite wirbt Jeweler Heinecke für den Räumungsverkauf.

ENTSCHEIDUNG.

Seit 1948 gibt es Jeweler Heinecke in Hamburg. Jetzt schließt das Geschäft. Grund: Frequenzrückgang und sinkende Umsätze. Jan-Werner Heinecke, stellvertretender Geschäftsführer, sagt, warum er für den Räumungsverkauf eigens den Profi Alexander Schmidt engagierte.

Das Geschäft von Jeweler Heinecke in Hamburg existiert schon seit mehr als 70 Jahren im Stadtteil Eppendorf. Doch schon seit längerem sanken die Umsätze. Die Marke Omega verabschiedete sich und sorgte für weitere Umsatzeinbußen. Hinzu kam, dass immer mehr inhabergeführte Geschäfte in der Nachbarschaft dicht machten und damit etwas von der Attraktivität der eigentlich guten Lage wegnahmen. Der Onlinehandel und ein Renovierungsstau wegen fehlender finanzieller Mittel taten ihr Übriges. Schließlich dachte die Familie darüber nach, das Traditionsgeschäft zu schließen. Stellvertretender Geschäftsführer Jan-Werner Heinecke: „Zu Lebzeiten meines Großvaters haben wir es aber nicht übers Herz gebracht. Der Laden war seine Leidenschaft, sein Leben.“ Doch nachdem Werner Heinecke im September vergangenen Jahres starb, beschloss man, das Geschäft aufzugeben – unter Zuhilfenah-

me von Alexander Schmidt, dem Fachmann für Konzepte für Räumungs- und Aktionsverkäufe sowie Geschäftsaufgaben.

Heinecke dazu: „Wir schilderten ihm unsere Situation, schickten ihm die Zahlen der letzten Jahre.“ Unternehmensberater Schmidt empfahl daraufhin einen Räumungsverkauf. Gesagt, getan. Zuerst ging ein Schreiben raus an alle Stammkunden mit Recht zur Vorauswahl. Eine PR-Strategie wurde entwickelt, Print- und Plakatwerbung in Hamburg geschaltet. Heinecke: „Herr Schmidt hat dafür tolle Konditionen ausgehandelt.“ Es gab Großplakate an den wichtigsten U-Bahn-Stationen, regelmäßige (dreimal pro Woche) Printanzeigen in den Tageszeitungen vor Ort. „Das hat eingeschlagen wie eine Bombe“, freut sich Heinecke.

Parallel dazu machte eine Fensterbeklebung auf den Räumungsverkauf aufmerksam.

Heinecke: „Wir haben mit 10 % Rabatt angefangen. Es war überwältigend, wie viele Kunden schon daraufhin kamen. Erst später wurde einzelne Stücke 20 % reduziert, am Ende einige wenige mit 50 % heruntergesetzt.“ Die Strategie ging auf. Jeweler Heinecke konnte bis Mitte Februar nahezu das gesamte Altlager abverkaufen.

Heinecke zeigt sich erleichtert: „Herrn Schmidt einzuschalten war die beste Ent-

scheidung überhaupt! Wir haben weitaus mehr erzielt als gedacht. Und sein Honorar war wirklich fair.“

Ende März wird das Geschäft jetzt endgültig geschlossen. Diamantgutachter Jan-Werner Heinecke und seine Schwester, Goldschmiedin Anja-Ellen, wollen aber weiter in der Branche bleiben. Gemeinsam haben sie bereits eine Zukunftsvision entwickelt, die sie allerdings noch nicht verraten wollen.



Ende März endgültig geschlossen: das Traditionsgeschäft von Jeweler Heinecke im noblen Hamburger Stadtteil Eppendorf.