markt intern Uhren & Schmuck

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international

U 25 | 2018

Ausgabe Nr. U 25/18 | Düsseldorf, 19. Juni 2018 | 40. Jahrgang | ISSN 1431-3456

Aktionsverkauf, Räumungsverkauf oder Geschäfts-'Reset'?

„Wir bieten eine Reihe von Optionen an, wenn bei einem Juwelier Veränderungen anstehen“, berichtet uns **Alexander Schmidt**, Inhaber der Fa. **Alexander Schmidt** in Au am Rhein. *„Unser Schwerpunkt war zunächst die Hilfestellung bei Schließungen, doch haben wir inzwischen sehr erfolgreiche Möglichkeiten entwickelt, einen kompletten Neuanfang zu realisieren.“* In Zeiten, in denen nicht wenige stationäre Einzelhändler unserer Branche ums Überleben kämpfen, klingt das interessant. Schmidt arbeitet seit über drei Jahrzehnten als Selbstständiger im Einzelhandel. Seit

17 Jahren hilft er Unternehmen, einen Räumungsverkauf zu organisieren.

„'Vermarktung ohne Verramschung' lautet unser Motto, unabhängig davon, ob wir einen Jubiläums-, einen Räumungs- oder einen sonstigen Verkauf durchführen. Die Kalkulation ist dabei immer ordentlich, die Preisreduktion nur dezent. Meist wundern sich die Unternehmer, dass das wunderbar funktioniert. Aber natürlich arbeiten wir auf vielen Ebenen, insbesondere im Bereich Marketing, um das zu ermöglichen. Zudem schulen wir das Personal, wie es in dieser besonderen Situation auf die Kunden zugeht. Am Ende sind unsere Kunden meist sehr überrascht und zufrieden.“

alexanderschmidt
Lösungen für Geschäftsaufgaben und Verkaufsaktionen

Seit letztem Jahr bietet Schmidt das Geschäfts-'Reset' an, um Unternehmen, die nicht ausreichend Gewinn erzielen, auf gesunde Füße zu stellen. *„Es gibt immer wieder Händler, die aus bestimmten Schwierigkeiten nicht mehr aus eigener Kraft herauskommen, aber noch zu jung sind, um ihr Geschäft zu schließen“*, erklärt der Berater zum Hintergrund. In diesen Fällen wird eine Art Geschäftsaufgabe und danach ein Neustart organisiert. Dabei wird nicht nur der Laden neu gestaltet, sondern auch neue Ware angeboten, damit das Einzelhandelsgeschäft wieder ordentliche schwarze Zahlen schreiben kann.

Alexander Schmidt
© Alexander Schmidt

„Viele Unternehmer haben trotz Krise noch die Chance zur Kehrtwende“, meint Schmidt. *„Gerade haben wir bei einer Goldschmiede in Nordrhein-Westfalen ein komplettes Reset durchgeführt. Die Umsätze gingen vorher zurück, manche Ware lag wie Blei im Fenster und auf dem Lager und die ältere Generation wollte sich zur Ruhe setzen. Der Nachwuchs wollte es zunächst gar nicht weiterführen. Und nun wurde ein optisch ganz neues Ladenlokal kreiert mit Sitzecke und neuen Serviceleistungen. Außerdem wurde ein neuer, viel passenderer Name für das Geschäft gewählt. Ein Sonderverkauf hat das Lager bereinigt und nach dem Tabula rasa läuft jetzt alles prima und die jungen Leute sind sehr zufrieden. Die Senioren hätten das vorher nie für möglich gehalten.“* In manchen Fällen ist auch ein neuer Firmenstandort notwendig oder es kommt zur Geschäftsübergabe, aber auch dabei erhalten Händler Unterstützung.

Als Worst Case bleibt nur die Aufgabe des Ladens, insbesondere wenn sich kein Nachfolger finden lässt. Durch einen gut geplanten Ausverkauf können dann immerhin noch nennenswerte Einnahmen generiert werden, betont Schmidt. Er stellt für Sonderverkäufe eigenes, besonders geschultes Personal zur Verfügung. Was die Werbung für die Aktion angeht, seien mehrfach wöchentlich Aktivitäten notwendig, denn Marketing sei neben der vernünftigen Kalkulation das A und O bei der Sache. Nach Schmidts Angaben, hat der Sonderverkauf zu 99 % Erfolg. Bei dem einen Prozent liege der Misserfolg daran, dass der Händler nicht mit den Vorschlägen einverstanden war.

Wir meinen: ■ Gerade in schwierigen Zeiten kann professionelle Hilfe sinnvoll sein, um das Uhren & Schmuck-Geschäft wieder in Schwung zu bringen ■ Bedroht eine Abwärtsspirale von niedrigen Umsätzen, vollem Lager und damit verbundener hoher Kapitalbindung die Zukunft Ihres Unternehmens, kann ein gut organisierter Sonderverkauf das Business wiederbeleben ■ Auch ein kompletter Reset kann frischen Wind in die Segel bringen ■ Ist die Geschäftsaufgabe unabwendbar, lässt sich diese mit einem Räumungsverkauf mit einer vernünftigen Marge wenigstens ein wenig 'versüßen' ■ Welche Erfahrungen haben Sie mit Sonderverkäufen gemacht? Senden Sie uns bitte Ihre Berichte! ■ Infos zu Alexander Schmidt finden Sie auf www.schmidt-aktionsverkauf.de, per Tel. 07245 109455 oder über info@schmidt-aktionsverkauf.de.