

STILVOLLER ABSCHLUSS

Alexander Schmidt ist Experte für Räumungs- und Aktionsverkäufe beim Juwelier. Als ehemaliger Inhaber eines Einzelhandelsfachgeschäftes kennt er die Verkaufsmechanismen im stationären Handel ganz genau.



Mit dem Totalausverkauf von Juwelier Schürmeier ist Inhaberin Anna Rohde überaus zufrieden

„Mir war es wichtig, dass der Ausverkauf unserer Kostbarkeiten geordnet und würdevoll abläuft, nicht reißerisch und nur auf den Preis reduziert“, sagt Anne Rohde. Die stilvolle Präsentation war für die Juwelierin ein weiteres Anliegen. So hat sie an ihrer Dekoration auch nichts verändert. „Es soll deutlich werden, dass wir immer noch Juwelier Schürmeier sind.“ Aufmerksamkeitsstark, aber nicht schrill wie bei so vielen Aktionsverkäufen, ist daher die Schaufensterbeklebung, mit der auf die Räumung hingewiesen wird. „Werbung machen wir auch in verschiedenen Tageszeitungen, immer im selben stilvollen Design.“ Toller Nebeneffekt dieser Werbung ist, dass viele Kundinnen auch kommen, um sich noch vor der Schließung ein neues Schmuckstück anfertigen zu lassen – ganz ohne Rabatt.

Bevor Alexander Schmidt vor mehr als 17 Jahren als Unternehmensberater tätig wurde, veräußerte er sein eigenes Ladengeschäft per Räumungsverkauf. Er weiß, wie es sich anfühlt, wenn man etwas aufgibt, was man jahrelang mit Herzblut aufgebaut hat. Dies ist einer der Gründe, warum von ihm durchgeführte Räumungsverkäufe nichts mit Rabattschlachten und Verramschaktionen zu tun haben, sondern stets individuell auf das jeweilige Geschäft abgestimmt sind.

Seit Oktober begleitet Schmidt den Totalausverkauf bei Juwelier Schürmeier in Oberhausen. „Dass es so gut läuft, hatte ich nicht erwartet, und zwar ohne massiv Rabatte zu geben“, freut sich Inhaberin Anne Rohde, die ihr Geschäft aus Altersgründen aufgibt. Weil sie auf hochwertigen Schmuck aus der eigenen Goldschmiede spezialisiert ist, ist der Wert ihres Warenlagers relativ hoch – zu hoch, um problemlos eine Nachfolge zu finden, die dieses Lager übernimmt und entsprechend bezahlt. Das heißt: Erst kommt der Ausverkauf, dann die Nachfolgeregelung.

PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG

Im Alleingang hätte Anne Rohde diesen stilvollen und finanziell erfolgreichen Ausverkauf nicht durchführen könne, da ist sie sich sicher. „Uns war von Anfang an klar, dass wir für einen Räumungsverkauf professionelle Unterstützung benötigen. Mit Alexander Schmidt haben wir eine hervorragende Wahl getroffen. Mit viel Erfahrung und Einfühlungsvermögen ermöglicht er mir den stilvollen Abschluss meines Berufslebens.“ Antje Heepmann ■ www.schmidt-aktionsverkauf.de