

# MEHR UMSATZ TROTZ KRISE

*Corona hat die Juwelierbranche fest im Griff. Wie man selbst in einer solchen Ausnahmesituation die Kunden erreicht, zeigt die Unternehmensberatung Walter Lehmkuhler.*



Fotos: Pegg y Picture

Für die meisten Fachgeschäfte war das Ende des Lockdowns der Beginn der nächsten Herausforderung. Die Krise hat ein sogenanntes New Normal erschaffen, das den Einzelhandel ganz besonders trifft. In der „neuen Normalität“ liegen aber auch Chancen. „Mehr noch als sich den Gegebenheiten nur anzupassen, geht es jetzt darum, sie kreativ zu gestalten und die Käufer von Uhren und Schmuck auf eine besondere Weise anzusprechen“, sagt Geschäftsführer Walter Lehmkuhler. „Gerade jetzt sind außergewöhnliche Käuferlebnisse eine Differenzierungsmöglichkeit. Kunden sind dann eher bereit, hochwertigen und nachhaltigen Schmuck zu kaufen.“

## Die Kunden zurück ins Geschäft holen

Die in Hagen ansässige Unternehmensberatung ist auf die Juwelierbranche spezialisiert und besitzt eine ausgewiesene Expertise in der Durchführung von Räumungs- und Sonderverkäufen. Zusammen mit seinem Team hat Walter Lehmkuhler einen umfangreichen Maßnahmenkatalog ausgearbeitet, wie unter den Bedingungen der Corona-Pandemie solche Aktionen erfolgreich durchgeführt werden können. Dazu generiert der Spezialist Kennzahlen, die unter anderem auf den Daten des Robert Koch-Instituts basieren und an die regionalen Gegebenheiten angepasst werden. Lehmkuhler: „Die Maßnahmen zielen darauf ab, nicht nur die Hemmschwelle der Kunden zu senken, die Geschäfte

zu betreten, sondern vielmehr die Vorfreude auf den Besuch zu steigern.“

## Mit Räumungsverkäufen dem Virus Paroli bieten

Entscheidend ist die Analyse regionaler Bedingungen und ein schnelles Reagieren auf veränderte Umstände. Das Vertrauen, das ein Kunde dem Juwelier entgegenbringt, ist in der aktuellen Situation von besonderer Bedeutung. Individuell angepasste Hygienekonzepte, das Coaching von Mitarbeitern und Inhabern sowie gezielte Marketingmaßnahmen sorgen dafür, dass bei den Räumungs-, Aktions- und Sonderverkäufen das Vorjahresniveau wieder erreicht werden kann. Die von Lehmkuhler betreuten Kunden belegen, dass das ein- bis anderthalbfache des Jahresumsatzes möglich ist. Dabei spielt der generelle Trend zu hochwertigem Schmuck eine Rolle. Als anspruchsvollste Aufgabe und Schlüssel zum Erfolg erweist sich die Neuorganisation

des Verkaufsgesprächs. Hier kommt Lehmkuhler die jahrzehntelange Erfahrung im Luxussegment zugute, die in innovativen Konzepten mündet.

Goldschmiedemeister Harald Erichsen aus Ratingen berichtet über seine Erfahrungen mit dem Beraterteam: „Die Zusammenarbeit war von Anfang an von absoluter Verlässlichkeit und Diskretion geprägt. Gemeinsam hatten wir uns im Vorfeld sehr ambitionierte Umsatzziele gesetzt, die wir sogar noch um 30 Prozent übertreffen konnten. Und das in einem sehr ausgewogenen Verhältnis von Verkäufen aus dem Alt- und aus dem Neuwarenlager.“ Für den Goldschmied aus Ratingen war die Kooperation mit den Profis von Walter Lehmkuhler ein voller Erfolg. Für die gesamte Juwelierbranche ist das Beispiel der lang ersehnte Silberstreif am Horizont.

Axel Henselder

→ [www.lehmkuehler-consulting.de](http://www.lehmkuehler-consulting.de)

## ZUR PERSON

### Mit Rat und Tat in die Zukunft

Walter Lehmkuhler Consulting aus Hagen berät und unterstützt Juweliere im gesamten deutschsprachigen Raum. Zu den Kernkompetenzen gehören Planung und Durchführung von Sonderverkäufen, strategische Beratung, Mitarbeitercoachings, Marketing und vieles mehr.

→ [www.lehmkuehler-consulting.de](http://www.lehmkuehler-consulting.de)