

GESCHÄFTSAUFGABE NACH 52 JAHREN

# JUWELIER BRANDES ENGAGIERTE DAFÜR EINEN PROFI!



Zum Endspurt des Ausverkaufs: Auf den Schaufenstern von Juwelier Brandes wurde mit „50 % auf alle unsere Artikel“ geworben. Kunden strömten scharenweise ins Geschäft.

## UNTERSTÜTZUNG.

**Aus Altersgründen entschied sich Juwelier Brandes aus Garbsen zur Geschäftsaufgabe. Für einen reibungslosen und professionellen Ablauf holte er sich Walter Lehmkühler. „Es war die richtige Entscheidung!“, sagt der Juwelier.**

Nach genau 52 Jahren Selbständigkeit entschloss sich Juwelier Helmut Brandes, sein Juweliergeschäft im Shopping Plaza von Garbsen (Niedersachsen) endgültig zu schließen. Dafür, so sagt er, gab es gleich mehrere

Gründe. Mit 84 Jahren freute sich der Inhaber auf den Ruhestand und Tochter Heike (53), die als Geschäftsführerin im Geschäft tätig war, wollte die Belastung nicht weiter tragen. Juwelier Brandes erläutert: „Das Internet hat uns nicht so sehr geschadet. Der Druck der

Lieferanten wurde immer stärker, die Warenpakete immer größer, sodass man sie nicht mehr abverkaufen konnte.“ Durch eine Erfahrungsgruppe bekam Brandes Walter Lehmkühler aus Hagen empfohlen. Der Kaufmann führt seit 1997 Räumungsverkäufe für Juweliere durch, berät sie aber auch bei einer Neuaus-

richtung des Geschäfts und bietet Coachings zur Schulung von Mitarbeitern an. Anfang 2017 fand ein erstes Treffen des Juweliers mit dem Experten statt. Brandes: „Herr Lehmkühler hat den Abverkauf sehr professionell vorbereitet, Verhandlungen mit dem Betreiber des Einkaufszentrums geführt, unseren

**„Der Abverkauf verlief reibungslos. Wir haben nur einen kleinen Rest Lagerware übrig behalten.“**

HELMUT BRANDES, JUWELIER BRANDES



Die Fensterverklebungen von Juwelier Brandes lockten viele Kunden an.

**„Im Großen und Ganzen sind wir gut rausgekommen. Herr Lehmkühler erhielt 13 % vom Umsatz – seine Arbeit war es wert.“**

HELMUT BRANDES,  
JUWELIER BRANDES

Mietvertrag aufgekündigt beziehungsweise auf die Nachfolgefirma Oro Vivo umgeschrieben und ihr einen Teil der Ladeneinrichtung verkauft.“ Im Juli vergangenen Jahres begann schließlich der Ausverkauf nach einem im Vorfeld akribisch erstellten Plan.

Brandes: „Herr Lehmkühler stellte uns dafür eigenes Personal zur Verfügung. Drei Mitarbeiterinnen in den ersten fünf bis sechs Wochen, danach waren noch zwei Verkäuferinnen von ihm bei uns tätig.“ Der Ausverkauf startete, begleitet von Werbemaßnahmen in der örtlichen Presse, mit 20 % und ging sukzessive auf 50 % bis Ende September hoch um das große Altwarenlager so weit wie möglich loszuschlagen. In diesem Zeitraum waren etwa fünf bis sechs Mal so viele Kunden in dem Juweliergeschäft wie sonst. Täglich gab es etwa 150 bis 200 zahlende Konsumenten und die Kasse klingelte. Brandes: „Alles verlief reibungslos. Wir haben nur einen kleinen Rest Lagerware übrig behalten. Im Großen und Ganzen sind wir ganz gut rausgekommen. Herr Lehmkühler erhielt 13 % vom Umsatz – seine Arbeit war es wert.“

Obwohl ihn die endgültige Geschäftsaufgabe anfangs schmerzte, ist Brandes jetzt sehr erleichtert, weil er „keinen Stress mehr“ hat. Der rüstige Senior geht jetzt erst einmal auf Reisen. Zuerst ist ein Urlaub in der Toskana geplant, anschließend eine Schiffsfahrt. „Es war die richtige Entscheidung“, sagt er.



Walter Lehmkühler führt seit 1997 Räumungsverkäufe für Juweliere durch, berät sie aber auch bei einer Neuausrichtung und bietet Coachings für Mitarbeiter an.

Inserat XXXXXX