

START IN EIN NEUES LEBEN

Klaus Niske schloss im Sommer sein Geschäft im Tierparkcenter in Berlin-Friedrichsfelde. Mit dem Räumungsverkauf betraute er Unternehmensberater Walter Lehmkuhler. Das Ergebnis übertraf alle Erwartungen und öffnete die Tür für einen Neuanfang.



Fotos: Volker Renner (1)

„Ich habe direkt nach der Wiedervereinigung mit einem Juweliergeschäft in Berlin-Hellersdorf angefangen“, berichtet der Uhrmachermeister aus Leidenschaft. Geboren 1955 in Zeitz, lernte er in seiner Heimatstadt auch das Uhrmacherhandwerk, ab 1975 arbeitete er für den VEB Uhrenwerk Ruhla. 1990 begann das Abenteuer Selbstständigkeit. „Der Erfolg stellte sich schnell ein, in Hochzeiten unterhielt ich zwei Filialen mit über 50 Mitarbeitern, seit 2011 waren wir Mitglied beim Diadoro-Einkaufsverbund“, erinnert sich Klaus Niske.

Personalmangel gab den Ausschlag

„Doch seit einigen Jahren ist es echt schwierig, an Personal zu kommen. Daher habe ich zuerst vor zwei Jahren die Filiale in Hellersdorf geschlossen. Jetzt kamen noch einige gesundheitliche Dinge dazu, und ohne Perspektive auf Entlastung wollten meine Frau und ich das so nicht mehr weiterführen – obwohl es gut lief.“ Das Leben jenseits des Geschäfts kam einfach zu kurz: Sechstageswoche und kaum Urlaub, er zog die Reißleine. Niske: „Daher musste ich leider die Entscheidung treffen, das Geschäft zu schließen. Kollegen hatten mir Walter Lehmkuhler als idealen Partner für den Ausverkauf empfohlen. Er kam dann in den Laden, hat sich alles genau angeschaut, die Ware begutachtet und unsere Kundendatei, von der er sehr angetan war. Er ging die Sache sehr überlegt und strategisch an. Wir wurden uns schnell einig.“

Weihnachtsverkauf hoch drei

Zunächst wurden über 3750 Kunden aus der Datei persönlich angeschrieben. „Das waren unsere aktiven Kunden, die in den letzten drei Jahren bei uns etwas gekauft oder einen Reparaturauftrag gegeben hatten. Unsere Datei umfasst mehr als doppelt so viele Adressen“, erzählt Niske. Am 17. April ging es dann los. „Wir hatten zu dem Zeitpunkt, außer über das Anschreiben, noch nirgendwo öffentlich gemacht, dass es einen Räumungsverkauf gibt: keine Zeitungswerbung, keine Schaufensterbeklebungen, keine Plakate. Bereits vor Geschäftsöffnung standen die Kunden vor dem Geschäft Schlange. Unsere Stammkunden

„Unsere Stammkunden waren begeistert, dass wir sie so exklusiv über die Geschäftsaufgabe informiert hatten.“

Klaus Niske, Uhrmachermeister



„Die Kundendatei von Klaus Niske war sensationell und die starke emotionale Bindung der Käufer an das Geschäft hat mich begeistert.“

Walter Lehmkuhler, Unternehmensberater

waren begeistert, dass wir sie so exklusiv informiert hatten. Wir hatten den ganzen Tag unglaublich viel zu tun, das war Weihnachtsverkauf hoch drei. Wir hatten auch noch keine neuen Preise ausgezeichnet. Wir machten den Kunden gute Angebote ohne riesige Nachlässe. Und wir hatten uns noch ein kleines Abschiedsgeschenk, einen kleinen Diamanten, überlegt. Manche Stammkunden kamen sogar mit Kuchen zum Abschied vorbei, wir waren richtig gerührt.“ Nach einer Woche folgten durch das Lehmkuhler-Team die Bekanntgabe des Räumungsverkaufs über Facebook sowie Werbeplakate an einer nah gelegenen U-Bahn-Station und Straßenbahnhaltestelle. „Das komplette Warenlager war dann ratzfatz ausverkauft. Und über die Facebook-Posts wurde auch noch ein Interessent auf uns aufmerksam, der das Ladengeschäft komplett mit der Einrichtung übernommen hat. Damit sparte ich mir die Entsorgung des gesamten Interieurs. Es hätte nicht besser laufen können und ich bin Walter Lehmkuhler und seinem Team für die großartige Arbeit sehr dankbar.“

Mit Uhrenwerkstatt zur neuen Freiheit

Im Unruhestand betreibt Klaus Niske noch eine Uhrmacherwerkstatt in Berlin-Friedrichsfelde mit einer Mitarbeiterin. Hier ist er nur noch drei Tage die Woche und genießt ansonsten die neu gewonnenen Freiheiten mit seiner Frau in vollen Zügen.

Axel Henselder

→ www.lehmkuehler-consulting.de