

ÜBER EIN JAHRESUMSATZ IN ZWEI MONATEN

Juwelier Scheurenbrand in Bad Homburg hört endgültig auf. Walter Lehmkuhler Consulting begleitete den Räumungsverkauf und übertraf alle Umsatzziele.

Juwelier Scheurenbrand ist ein Traditionsgeschäft und seit 1947 in der Luisenstraße in Bad Homburg ansässig. „Leider hat sich das Niveau auf der Haupteinkaufsstraße der Kurstadt stark zum Negativen verändert“, sagt Inhaber Michael Ruppenthal. „Dann haben wir unsere Rolex-Konzession verloren. Aus Altersgründen möchte ich das Geschäft nicht mehr weiterführen.“ So wandte er sich für den Räumungsverkauf an Walter Lehmkuhler. Das Verkaufsteam des Unternehmensberaters aus Hagen konnte mehr als einen Jahresumsatz in nur zwei Monaten realisieren. Ruppenthal: „Ich bin mehr als zufrieden mit dem Ergebnis. Alle gesetzten Ziele wurden deutlich übertroffen – und das in diesen Krisenzeiten.“

Noch Anfang November waren die Vitrinen des Juweliers bis zum Anschlag gefüllt mit hochwertigem Schmuck und Uhren der Top-Marken. Nun herrscht zu Jahresbeginn gähnende Leere. Diamant- und Farbstein-schmuck, darunter von bekannten Namen wie Piaget oder Fabergé, wie auch Zeitmesser von IWC, Hublot, Nomos Glas-hütte und Piaget wurden von den Kunden bereits in den ersten Wochen mit Preisnachlässen von nur zehn Prozent gekauft.



„Ich bin mehr als zufrieden mit dem Ergebnis. Alle gesetzten Ziele wurden deutlich übertroffen – und das in diesen Krisenzeiten.“

Michael Ruppenthal
Inhaber Juwelier Scheurenbrand

„Es reichten im ersten Schritt bereits kleine Rabatte, um Schnäppchenjäger zu aktivieren“, so Lehmkuhler. Erst peu a peu hat er die Nachlässe gesteigert. So konnte das riesige Lager innerhalb kürzester Zeit verkauft werden. Das hatte im Vorfeld niemand für möglich gehalten.

Geschäftsführerin Anne Finkenauer und Goldschmiedin Natascha Delpy von Juwelier Scheurenbrand freuen sich über den Verkaufserfolg (v. l.)

Auffällige Schaufensterbekle-bungen und eine ausgefeilte Werbestrategie mit Mailings, Anzeigen und Beilagen in Tageszeitungen, Radiospots sowie Online-Posts sorgten für Aufmerksamkeit. Das Werbe-budget fiel aufgrund der guten Resonanz geringer aus als im Vorfeld prognostiziert. Das professionelle Verkaufsteam von Lehmkuhler sorgte am POS dann für hohe Abschlussquoten. Damit die Pandemie der Aktion keinen Strich durch die Rechnung machte, hat Lehm-kühler Consulting nicht nur eigens Prozesse entwickelt, sondern auch das Raumkonzept weitergedacht.

Auch wenn es einen großen Ver-lust für die Stadt Bad Homburg darstellt, konnte sich Juwelier Scheurenbrand mit Hilfe von Walter Lehmkuhler stilvoll von seinen Kunden verabschieden.

→ www.lehmkuehler-consulting.de