

# TOTALAUSVERKAUF

## wegen Geschäftsaufgabe



Imposant und effektiv: Die gesamte Schaufensterfront des Juweliergeschäftes war auffällig verklebt und machte so gezielt auf den Räumungsverkauf aufmerksam. Das Geschäft war von Anfang an stark frequentiert.

## PROFI-RÄUMUNGSVERKAUF BEI JUWELIER WÄCKERS

# „WARENLAGER LEER, SCHULDEN GETILGT!“

### PROZESS.

**Frequenzrückgang, Beratungsklau, Abnahmepakete, Umsatzverlust – und zuletzt auch noch eine Baustelle. Das war zu viel für Juwelierin Karla Gabrys. Sie entschied sich zum Räumungsverkauf mit professioneller Hilfe und engagierte Unternehmensberater Walter Lehmkühler. Jetzt ist das Lager leer und die Schulden getilgt.**

Vor 25 Jahren hatte Karla Gabrys (55) das Juweliergeschäft ihrer Eltern in Alpen (13.000 Einwohner/Nordrhein-Westfalen) in der eigenen Immobilie übernommen und seither zusammen mit ihrer Freundin Claudia Gärtner-Theussen und vier Aushilfen erfolgreich geführt. Doch die Zeiten wurden von Jahr zu Jahr schwieriger und schlechter. Trotz treuer

Stammkunden nahm die Frequenz in dem kleinen Örtchen langsam ab und sorgte regelmäßig für Umsatzverluste. Nicht zuletzt auch wegen der starken Konkurrenz aus dem Internet. Hinzu kamen die großen Abnahmepakete der Trendmarken und das dadurch stetig anwachsende Altwarenlager und damit die schrumpfende Liquidität. Als dann auch noch in unmittelbarer Nähe eine Baustelle für mehrere Monate eingerichtet

wurde, zog die Juwelierin die Reißleine.

Karla Gabrys: "Unser 25 Jahr-Jubiläum feierten wir im Juni. Es gab 25 Tage 25 % Rabatt für unsere Kunden. Die Aktion lief zwar gut, reichte aber natürlich nicht für den Ausverkauf. Mir war klar, dass ich dafür einen Profi brauche." Über einen Vertreter hörte sie von Unternehmensberater Walter Lehmkühler aus Hagen, der seit 1997

Räumungsverkäufe für Juweliere durchführt. Am 18. Oktober startete schließlich der offizielle Räumungsverkauf. Die elf Meter lange Schaufensterfläche wurde dementsprechend beklebt, parallel dazu wurde in der örtlichen Tageszeitung, im Radio und auf Facebook die Werbetrommel gerührt. Am Anfang gab es 20 %, dann bis 50 %. Am Ende mindestens 50 % um auch die letzte Schublade leer zu bekommen.

„Räumungsverkäufe werden zu Geschäftsaufgaben, bei Generationswechsel, bei Umbau und zur Liquiditätsbeschaffung durchgeführt. Dazu entwickeln wir jeweils ganz individuelle Verkaufsstrategien für den Juwelier.“

WALTER LEHMKÜHLER



Walter Lehmkühler aus Hagen betreut seit 20 Jahren Juweliere beispielsweise bei der Neuausrichtung ihres Geschäfts. Bei Geschäftsaufgaben organisiert er den Ausverkauf und bringt eigenes Personal mit.



Juwelierin Karla Gabrys wusste, dass sie für den Räumungsverkauf einen Profi benötigt.

Die Mitarbeiter des Unternehmensberaters unterstützten die Juwelierin enthusiastisch beim Verkauf. Nach Feierabend ging man gemeinsam essen. Sogar kleine Freundschaften entstanden.

Gabrys: "Das Geschäft war von Anfang an voll. Besonders schön war, dass viele unserer Stammkunden kamen um uns zu sagen, wie traurig sie sind, dass wir schließen. Denn für unsere Kunden haben wir immer alles möglich gemacht." Der Räumungsverkauf lief wie am Schnürchen – bis das Lager leer war.

Gabrys: „Alle Prognosen von Herrn Lehmkühler trafen ein. Ich hatte mich total auf ihn verlassen und wurde nicht enttäuscht. Im Gegenteil. Ich habe viel von ihm gelernt.“

Mittlerweile ist die Geschäftsfrau schuldenfrei. Sie hat das Haus in dem ihr Juweliergeschäft war, verkauft und zusammen mit ihrem Ehemann eine neue Wohnimmobilie erstanden. Gabrys: „Obwohl das Geschäft mein Zuhause, mein Herzblut war, bin ich jetzt erleichtert und habe keine schlaflosen Nächte mehr als Selbständige.“

Inserat XXXXXX