

## SCHLUSS, AUS, RAUS...

### ...in 6 Schritten zur erfolgreichen Geschäftsaufgabe

im Rückblick mit Hans-Joachim Hansen

Ein Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe ist ein einschneidendes Ereignis im Leben eines jeden Unternehmers, so auch für Hans-Joachim Hansen, Geschäftsführer der Bleichermühle. Das Fachgeschäft für Gartenmöbel befand sich 40 erfolgreiche Jahre am Standort Schwalmthal. Da nur die wenigsten Unternehmer über die notwendige Erfahrung verfügen, einen Räumungsverkauf abzuwickeln, wandte sich Herr Hansen vertrauensvoll an den Abverkaufsprofi, Samir Chaar, Geschäftsführer der Chaar Unternehmensberatung. Hans-Joachim Hansen berichtet im Folgenden über die einzelnen Schritte, beginnend mit der Kontaktaufnahme bis hin zur leergeräumten Ausstellung.

#### SCHRITT 1 – DAS ERSTGESPRÄCH

„Nach Geschäftsschluss besuchte uns Herr Chaar vor Ort. Nach einem Rundgang durch unsere Ausstellung und unser Lager verschaffte er sich einen ersten Überblick. Im Vieraugengespräch gewann er durch gezielte Fragen einen vollständigen Eindruck unseres Unternehmens. Herr Chaar ging intensiv auf meine Bedenken und Unsicherheiten ein und nahm mir meine anfänglichen Zweifel...“

#### SCHRITT 2 – DAS KONZEPT

„Auf der Grundlage des Erstgesprächs erstellte das Team der Firma Chaar ein individuelles Konzept. Dieses beinhaltete u.a. eine konkrete Umsatz- und Ergebnisrechnung sowie einen Medienplan samt Kostenaufstellung. Erstmals konnte ich die Situation konkret einschätzen – alles hatte Hand und Fuß...“

#### SCHRITT 3 – DIE VORBEREITUNG VOR ORT

„Ich möchte hervorheben, dass das Chaar-Team nicht nur im Hintergrund agierte, sondern auch vor Ort präsent war. Mit Herrn Rainer Hullik als Projektleiter vermittelte uns Herr Chaar einen durchweg kompetenten und seriösen Ansprechpartner für den gesamten Zeitraum des Räumungsverkaufs. Zusätzlich vermittelte die Firma Chaar zwei weitere Fachverkäufer. Im Vorfeld übernahm Herr Hullik die vorbereitenden Maßnahmen wie z.B. die Warenbewertung des vorhandenen Warenbestands, die Preisauszeichnung, die Warenpräsentation, Planung der Außen- und Innenplakatierung u.v.m. ...“

#### SCHRITT 4 – DIE WERBEMITTEL

„Gemeinsam wurde der bereits erstellte Medienplan finalisiert. Auf unser CI angepasst, setzte das kompetente und kreative Grafik-Team der Firma Chaar die geplanten Werbemittel termingerecht um. Nach meiner Freigabe wurden diese unmittelbar an die Druckereien bzw. Zeitungen übertragen...“

#### SCHRITT 5 – DIE MASSNAHMEN WÄHREND DER AKTION

„Im ständigen Austausch mit Herrn Chaar wurde die Werbung flexibel an die aktuelle Lage des Abverkaufs angepasst. Daraus resultierte eine stetig stabile Kundenfrequenz und eine hohe Abverkaufsquote...“

#### SCHRITT 6 – DAS FAZIT

„Abschließend möchte ich festhalten, dass der Räumungsverkauf mit einem sehr guten Umsatz- und Abverkaufsergebnis beendet wurde. Unsere Ausstellung und das Lager sind nahezu besenrein leergeräumt. Rückblickend hätte ich ohne Herrn Chaar und seinem Team die Planung und Abwicklung in dieser Form und mit diesem super Endergebnis nicht bewältigen können. Ich kann nur jedem die Firma Chaar weiterempfehlen...“



Hans-Joachim Hansen



40 Jahre Tradition



Die Stammkunden-Einladung