

... der Werbe- und Abverkaufsspezialist seit 30 Jahren!

TROTZ KRISENZEITEN:

ERFOLGREICHE GESCHÄFTSSCHLISSUNG AUS PERSÖNLICHEN GRÜNDEN BEI SIEWA MÖBEL IN WILLINGHAUSEN-WASENBERG

„Herr Schmidt, was hat Sie dazu bewegt, Ihren erfolgreichen Möbelhandel in Willinghausen-Wasenberg aufzugeben?“



Dietmar Schmidt,
Geschäftsführer

Dietmar Schmidt:

„Natürlich wäre es überhaupt kein Problem gewesen, unser Möbelhaus noch einige Jahre weiter fortführen zu können. Trotz Corona war unsere Umsatz-

entwicklung in den letzten beiden Jahren außergewöhnlich gut. Gerade in den Krisenzeiten waren Vertrauen und Verlässlichkeit für unsere Kunden entscheidend. Diese Kundentreue war für mein Team und mich eine Bestätigung unserer Philosophie: sich Zeit nehmen, kompetent beraten und die Ware fachgerecht zu montieren. Dieser Service hat uns ausgezeichnet, nicht nur gute Preise sind für unsere Kunden entscheidend. Man wird nicht jünger, unsere Kinder haben sich für einen anderen beruflichen Lebensweg entschieden und die mangelnde Nachfolge hat den Ausschlag gegeben, das Möbelhaus aus Altersgründen zu schließen, und das nach fast 70 Jahren. Es ging buchstäblich eine Ära zu Ende. Natürlich fiel mir der Entschluss nicht gerade leicht.



Ich habe mich mit Herrn Chaar in Verbindung gesetzt, den ich schon über 20 Jahre kenne. Wir haben die einzelnen Schritte besprochen; der Räumungsverkauf wurde kurzerhand geplant. Ich muss mich auf meine Partner verlassen können, ganz gleich ob Verband, Einkauf, Industrie, Werbung oder auch Personal. Als Projektleiter und verlängerten Arm habe ich mir Herrn Michael Fugmann gewünscht, ein sehr erfahrener und kompetenter Mann, den ich bereits aus einer anderen Werbeaktion kannte.“

„Herr Fugmann, erzählen Sie uns etwas über den Ablauf des Räumungsverkaufs.“

Michael Fugmann: „Als die Anfrage kam, musste ich nicht lange überlegen. Ich kenne und schätze die Familie Schmidt sehr, auch menschlich gesehen haben wir schon immer einen sehr guten Draht zueinander gehabt. Ich kann aus Erfahrung sprechen, da ich vor vielen Jahren mein eigenes Einrichtungshaus in Simmern geschlossen habe, natürlich



ebenso mit Unterstützung von Herrn Chaar. Der Teufel steckt im Detail, wir haben uns Möbel für Möbel, Küche für Küche genau angeschaut und die Streichpreise festgelegt. Es gibt nichts zu verschenken und gerade die Startphase ist entscheidend für einen erfolgreichen Räumungsverkauf. Herr Schmidt hat uns voll und ganz vertraut, das war wichtig. Auch während des Räumungsverkaufs haben wir uns mit den einzelnen Werbephasen immer wieder die noch vorhandenen Möbel und Küchen angeschaut und da wo notwendig, auch weiter im Preis reduziert. Viele Unternehmer können es sich nicht vorstellen, welchen Run die Werbung in einem Totalausverkauf auslöst. Daher haben wir neben den fleißigen Hausverkäufern noch auf zusätzliches freiberufliches Verkaufspersonal zurückgegriffen. Das war auch wichtig, sonst hätten wir den Kundenansturm nicht bewältigen können.“

„Auch die richtige Werbung ist für einen erfolgreichen Abverkauf entscheidend. Herr Kunz, berichten Sie über Ihre Erfahrungen.“

Stefan Kunz: „Die Zusammenarbeit mit Herrn Schmidt hat großen Spaß gemacht. Wir haben die Werbemittel sowie einen Werbekostenplan erstellt und alles eng mit Herrn Schmidt abgestimmt. Räumungsverkauf heißt auch improvisieren, wenn dann mal schnell ein zusätzliches Inserat benötigt wird, können wir auch „yorgestern“ arbeiten. Letztendlich kommt es auf einen gesunden Werbemittel-Mix an. Viele Werbeaussendungen, sei es Stammkunden-Mailings oder auch Flyer, wurden in mehreren Steps verteilt, damit die Kundenfrequenz vom Verkaufspersonal auch zu bewältigen ist. Wir nennen



Michael Fugmann,
Projektleiter



Stefan Kunz,
Marketing

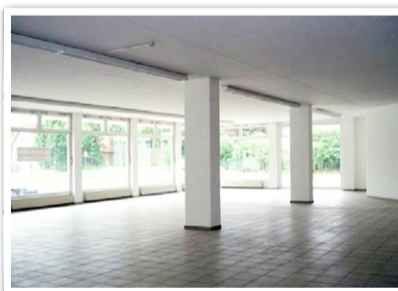
MIT GANZEM HERZEN FACHHÄNDLER



das „Salami-Taktik“. Der Werbeetat in einem Räumungsverkauf sollte sich bei etwa 4% vom zu erzielenden Umsatz einpendeln. Das ist uns auch gelungen.“

„Wie ist Ihr Fazit, Herr Schmidt?“

Dietmar Schmidt: „Ich bin rundum zufrieden. Binnen weniger Wochen haben wir unser Ziel erreicht – das Möbelhaus ist so gut wie leer geräumt.“



Wir haben einen sehr hohen Umsatz erzielt, mehr als ich erwartet habe. Trotz Preisreduzierungen war auch die durchschnittliche Kalkulation, die wir erzielt haben, hervorragend. Alle Verkaufsmitarbeiter, sowohl meine eigenen als auch die freiberuflichen, haben wirklich um jeden Euro gekämpft. Es gab nur wenige Probleme, die Dank meinem eigenen Personal und der Hilfe von Herrn Chaar und seinem fleißigen Team gelöst wurden. Zurzeit befinden wir uns in der Abwicklung des Räumungsverkaufs. Demnächst verabschiede ich mich in den wohlverdienten Ruhestand und darauf freue ich mich schon heute.

Herrn Chaar und sein Team kann ich ausnahmslos empfehlen, da ich schon immer großen Wert auf Menschlichkeit, Zuverlässigkeit und Vertrauen gelegt habe.“

Vereinbaren Sie Ihren Beratungstermin unter der Hotline:

0 24 31 / 97 74 85 - 0

Mehr unter: www.chaar-gmbh.de