

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

GESCHÄFTSAUFGABE

IM GEISENFELDER TRADITIONSUNTERNEHMEN
EINRICHTUNGSHAUS WEISS – EIN RÜCKBLICK



Einrichtungshaus Weiß – ein langjähriges Mitglied im Alliance Verband – musste nach über 70 erfolgreichen Jahren Möbelhandel aus Alters- und Nachfolgegründen für immer schließen.



Josef Reitmeier, Geschäftsführer

„Herr Reitmeier, wie schätzen Sie den Räumungsverkauf rückblickend ein?“

„Wir wollen nicht noch mehr Umsatz, wir haben unsere Kapazitätsgrenzen bereits überschritten“, so meine Antwort auf einen Vorschlag von Herrn Chaar nach Beendigung unseres Räumungsverkaufs noch einen Nachverkauf durchzuführen. Gerade zum Ende des Räumungsverkaufs waren wir wirklich erschöpft, einen solchen Ansturm hätten wir nicht erwartet. Die Möglichkeit, noch mehr Umsatz zu generieren, wäre da gewesen. Wir haben unseren Räumungsverkauf von September bis Dezember 2021 durchgeführt, hätten dann im Dezember unsere Kräfte nochmals bündeln müssen, um ab dem üblicherweise sehr attraktiven Zeitraum zwischen Weihnachten und Neujahr eine Nachverkaufsaktion zu starten. Aber wir konnten und wollten nicht mehr. Die gesamte Abwicklung unseres Räumungsverkaufs zog sich über Monate hin, aber nicht nur wegen der in Teilen sehr langen Lieferzeiten. Zu unseren Kunden haben wir stets engen Kontakt gehalten, wenn ein Lieferproblem aufgetreten ist, haben wir unsere Kunden zeitnah informiert. Es gab aber auch Kunden, die ihre Möbel oder Küchen erst zu einem späteren Zeitpunkt benötigten. Wir haben zudem laufend die Lieferzeiten unserer wichtigsten Hersteller überprüft und uns eine Liefer- und auch Bestell-Deadline gesetzt.

Projektleiter Gerhard Bauer berichtet:

„Das oberste Ziel lag natürlich darin, den vorhandenen Warenbestand aus der Ausstellung abzuverkaufen. Der Warenbestand setzte sich aus Polstermöbeln, Wohnwänden, Schlafzimmern, Essgruppen, Garderoben, Badmöbeln sowie Musterküchen, Deko- und Boutiqueartikeln, Bildern, Leuchten und Teppichen zusammen. Im Vorfeld der Aktion habe ich gemeinsam mit den Eheleuten Reitmeier eine Warenbewertung aller Ausstellungsstücke vorgenommen. Preise wurden optimiert und ein Limit festgelegt. Auf dieser Grundlage haben wir zu Beginn mit einem Preisnachlass von bis zum **1/2 Preis** geworben. Im Laufe des Räumungsverkaufs haben wir die Preise bzw. Preisabschläge entsprechend der aktuellen Situation angepasst, sodass wir zum großen Endspurt unsere Werbeaussage auf bis zu **71%** erhöhten. Den Abverkauf der Fachsortimente und Accessoires haben wir mit zusätzlichen Beschilderungen in der Ausstellung angekurbelt. Zum Ende der Aktion wurden Restwaren durch Herrn Reitmeier erfolgreich in Eigenregie verkauft, sodass im Januar so gut wie alles weg war.“



Projektleiter Gerhard Bauer



„Wie sind Sie mit dieser Situation umgegangen, Herr und Frau Reitmeier?“

„Bei der Planung unseres Räumungsverkaufs haben wir uns größere Gedanken und Sorgen zur Personalplanung sowie Besetzung gemacht. Es ist heutzutage eine große Herausforderung, gutes Personal für alle Bereiche eines Unternehmens zu finden. Da wir gerade in den letzten Jahren laufend Personalengpässe überwinden mussten, lag uns dieses Thema doch sehr am Herzen. In Abstimmung mit Herrn Chaar wurde uns sehr fachkundiges Verkaufspersonal vermittelt. Mit Herrn Bauer hatten wir einen exzellenten Projektleiter, der uns auch bei der Auftragsbearbeitung und Abwicklung unterstützt hat. Im technischen Bereich konnten wir außerdem durch Unterstützung von Herrn Bauer zusätzliches Auslieferungspersonal sowie einen Hausschreiner engagieren. Das war auch sehr wichtig, denn ohne dieses zusätzliche Personal hätten wir die Abwicklung des Räumungsverkaufs niemals gewährleisten können“, so Herr Reitmeier. „Doch auch unser eigenes, verbliebenes Personal hat uns wirklich gut unterstützt, wenn man bedenkt, dass es auch das Aus für unsere Mitarbeiter war. Nicht nur im doch sehr stressreichen Räumungsverkauf, sondern auch bei der Abwicklung konnten wir uns auf unsere verbliebenen, treuen Mitarbeiter verlassen“, ergänzt Frau Reitmeier.

„Waren Sie mit den vorgeschlagenen Werbemaßnahmen zufrieden, Herr Reitmeier?“

„Die Werbestrategie war perfekt, die Werbung lockte unendlich viele Menschen aus nah und fern in unser Haus, der Werbeetat lag bei gerade einmal 3,5% vom im Räumungsverkauf erzielten Gesamtumsatz. Ich hatte mit deutlich mehr gerechnet.“

„Frau Reitmeier, wie konnten Sie während des Abverkaufs einen guten Service bieten?“

„Bereits im laufenden Räumungsverkauf haben wir großen Wert darauf gelegt, dass die Ausstellungsware schnell abgebaut und kurzfristig geliefert wird. Alles in allem hätte ich mir aber mehr Abholer gewünscht. Da wir aber schon immer ein serviceorientiertes Einrichtungshaus gewesen sind und unsere Kunden diesen Service zu schätzen wussten, haben wir die Mehrheit der Ware ausgeliefert. Herr Chaar warnte uns aber bereits im Vorfeld unserer Geschäftsaufgabe vor.“



„Wie sieht das Fazit aus Ihrer Sicht aus, Frau und Herr Reitmeier?“

„Nach Beendigung unseres Räumungsverkaufs haben noch viele Kunden unser Einrichtungshaus besucht. **Auch über den Räumungsverkauf hinaus hat uns Herr Chaar mit Herrn Bauer und einem weiteren Kollegen sehr geholfen.** Hierdurch konnten Fragen zu Kaufverträgen unkonventionell bearbeitet und interessierte Kunden bedient werden. Es ist schon verrückt, auch ohne Werbung haben viele Kunden auch nach dem Räumungsverkauf unser Haus noch besucht. Heute nach 11 Monaten können wir im Rückblick sagen, dass die Abwicklung im Januar abgeschlossen war. Bei dem einen oder anderen Kunden mussten wir Preiszugeständnisse machen, sei es wegen Lieferschwierigkeiten oder auch bei Reklamationen und Beanstandungen. **In Relation zum erzielten Gesamtumsatz konnten wir diese Zugeständnisse aber verschmerzen.** Alles in allem hat die Abwicklung des doch außerordentlich hohen Auftragsbestandes gut funktioniert, nur die vielen Extraschichten gingen irgendwann an die Substanz. Es mussten ja nicht nur die im Räumungsverkauf getätigten Umsätze abgewickelt werden, sondern auch der Auftragsbestand, der bereits vor unserem Räumungsverkauf zustande gekommen ist. Unser Fazit lautet, dass wir unendlich froh sind, alles geschafft zu haben. Ohne die kompetente Beratung durch Herrn Chaar, mit dem wir schon vor mehr als 20 Jahren bei unserem Umbau gearbeitet haben, hätten wir das nicht geschafft. Wir sind dankbar für die professionelle Unterstützung durch Herrn Bauer und seine Kollegen, die sich Tag für Tag zu 100% eingesetzt und sich mit unserem Traditionsunternehmen identifiziert haben.“

Vereinbaren Sie Ihren Beratungstermin unter der Hotline:

0 24 31 / 97 74 85 - 0

Mehr unter: www.chaar-gmbh.de