

„Räumen um zu bleiben ...“

Räumen,
um zu bleiben

Die Spreu trennt sich vom Weizen in der Strukturkrise des Handels. Aber unter Panik wird zurzeit auch sehr viel Weizen vernichtet.

Fünf aktuelle Beispiele zeigen Ihnen, ein dramatischer, spannungsreicher Aktionsverkauf, kann die Grundlage für eine Weiterführung eines Geschäfts legen.

■ Neu aufgestellt

Die Warenbestände haben sich im Laufe der Zeit erheblich aufgebaut und die Personalkosten lagen weit über dem Vertretbaren.

Mit diesen Fakten wurden die Inhaber eines hessischen Modehauses mit 150 jähriger Tradition zum Handeln gezwungen.

Drei unterschiedliche, starke und konsequente Aktionen konnten das Haus wieder uneingeschränkt handlungsfähig machen.

Die betriebswirtschaftlichen Entscheidungen haben ihren Beitrag zum Erfolg geleistet.

Die Inhaber und Mitarbeiter sehen in eine gefestigte Zukunft.

■ Erfolgreicher Stabwechsel

Einen aktiven Nachfolger hatte der Unternehmer eines Tapeten - Bodenbelege - Farben- Fachmarkts schon gefunden. Die Tinte war trocken, die Bedingung des Käufers war, Altwaren- und sortimentsbereinigte Übergabe. „Stabwechsel“ hieß der Aktionsverkauf, der mit einem überraschend guten Ergebnis abschloss. Die richtigen Informationen an der richtigen Stelle zur richtigen Zeit angebracht, ersparten dem Nachfolger Umsatzprobleme in seiner Startphase. Ein grandioses Neueröffnungs-Event brachte unglaublich viel Frequenz.

■ Zukunft gesichert

Die pünktliche Überweisung der Umsatzsteuer schien im Februar nicht mehr möglich. Umsatzeinbußen von 20% in 2015 waren für die fehlende Liquidität verantwortlich und ein vollkommen überaltertes Warenlager hatte dem Geschäft die Attraktivität genommen.

Mit einem vierwöchigen „Raus-Verkauf“ wurde ein 1/3 Jahresumsatz erzielt und freie Mittel zum agieren geschaffen.

Nach einem neuen Flächenkonzept, verbunden mit einer umfassenden Neuausrichtung des Sortiments, ist das Textilkaufhaus auf neuen guten Wegen.

Bei dem noch jungen Inhaber-Ehepaar wurde der vorhandene Druck durch Lebensfreude und Motivation ersetzt.

■ Neue Wege gehen

Der Juwelier in einer Seebäder-Tourismus-Region wird der immer wiederkehrenden engen Liquidität im Winter, mit einem Aktions-Verkauf begegnen.

Ein Saison-Schluss-Verkauf, wie in der Modebranche üblich, wird die Sommer-Tourismus-Saison beschließen.

Über den Erfolg werden der richtige Zeitpunkt, die Dramatik der Aktion und ein erkennbarer Spannungsbogen entscheiden.

■ Unsichere Nachfolge, Altersversorgung???

Das Schuhgeschäft ist meine Altersversorgung, war über Jahrzehnte die Überzeugung des Inhabers.

Jetzt kommt es anders und die Nachfolge gestaltet sich schwieriger als angenommen. Es braucht noch seine Zeit.

Jetzt erst mal einen beherzten, organisierten Aktionsverkauf durchführen, war da die genau richtige Entscheidung. Diese Aktion hat zunächst Entscheidungsfreiheit geschaffen, Zeit gewonnen und Aktivität am Standort gezeigt. Die signifikante Verringerung des Risikokapitals löste Blockaden, machte Modernisierung und Markenpassung möglich.

Ein gravierender, schöner Nebeneffekt der Aktion: Steigerung des Unternehmens-Marktwertes.