Foto: darknightsky/stock.adobe.com

Die richtige Konzeption und eine professionelle Durchführung sind entscheidend für den Erfolg beim Räumungsverkauf.

Alles muss raus

Wenn das Geschäft aufgegeben und der Betrieb aufgelöst wird, heißt es auch beim Räumungsverkauf einen kühlen Kopf bewahren.

Damit ein Totalräumungsverkauf erfolgreich ist, sollten Preispolitik, Aufbau der Ware und Warenzukauf sehr genau geplant und kalkuliert sein. Eine gute Organisation des Ablaufs entscheidet oftmals über den Erfolg oder Misserfolg eines Räumungsverkaufs. Textilbetriebswirt Ralf Heimsch berät Unternehmen bei der Veräußerung der Wirtschaftsgüter bei einer Geschäftsaufgabe. Sein Credo: nicht draufzahlen, sondern Totalräumungsverkauf mit Gewinn! Damit dieses Ziel auch wirklich erreicht wird, weist er seine Kunden immer eindringlich auf eine gleichlautende Innen- und Außenwerbung hin. Wichtig ist außerdem die fortwährende Spannung beim Räumungsverkauf. Heimsch: „Die Neugier muss den Kunden alle drei bis vier Tage immer wieder in das Geschäft ziehen. Spannung und die richtige Dramaturgie sind das A und O eines erfolgreichen Räumungsverkaufes."

Wichtig sei außerdem, dass man eine Sortimentsanalyse durchführt und sich z. B. über die Struktur des Altwarenbestandes oder die Präsentation der Ware im Klaren ist. Zu beachten ist natürlich auch der Standort des Geschäftes (Erreichbarkeit, Infrastruktur, Passantenfrequenz). Im direkten Gespräch mit dem Inhaber klärt Heimsch die wichtigsten Fragen vor einem Räumungsverkauf. Dies fängt bei bestehenden Verträgen an, die aufgelöst werden müssen (Gema, EC-Cash-Geräte, Einkaufsverband usw.), und endet bei der detaillierten Planung des (zeitlichen) Ablaufs des Räumungsverkaufs. Heimsch: „Erfolgreich ist ein Räumungsverkauf immer dann, wenn die Lager mit Gewinn geräumt wurden." ●

Kontakt: Heimsch Handelsberatung und Coaching, E-Mail: info@heimsch-landsberg.de, Telefon: 08261 9095076

heimsch-landsberg.de

Dank an die Treue der Kunden

Viele Einzelhändler wollen sich gerade in der Corona-Krise für die Treue ihrer Kunden bedanken. Der HBE stellt seinen Mitgliedsunternehmen dazu einen kostenlosen Aufkleber zur Verfügung.

Der farbige Aufkleber hat eine Größe von DIN A4. Er wurde von der Agentur Figge + Schuster entworfen und bei unserem Mitgliedsunternehmen Holzakzente in Schondra produziert.

Der hochwertige EasyTexx-Textilaufkleber kann ohne großen Aufwand angebracht und bei Bedarf auch ohne Probleme rückstandslos wieder entfernt werden. Einzelhandelsunternehmen können den kostenlosen Aufkleber telefonisch oder per E-Mail in ihrer zuständigen HBE-Bezirksgeschäftsstelle bestellen.

Die Kontaktdaten der jeweiligen Bezirksgeschäftsstellen finden Sie auf unserer HBE-Homepage unter:

hv-bayern.de

Herausgeber: Handelsverband Bayern e.V., Telefon: 089 55118-0, Fax: 089 55118-163, E-Mail: info@hv-bayern.de, www.hv-bayern.de **Redaktion:** Bernd Ohlmann **Anzeigenverwaltung:** Dreistern Verlag GmbH, Nymphenburger Str. 20b, 80335 München, Telefon: 089 1392842-54, E-Mail: susanne.horelt@dreistern.de, Verantwortlich: Susanne Horelt. Das Handelsjournal ist das offizielle Mitteilungsblatt des Handelsverbands Bayern e.V. (HBE). Es erscheint monatlich (Doppelausgabe im April/Mai und im Juli/August) und wird allen HBE-Mitgliedern im Rahmen der Mitgliedschaft geliefert.