

Geschäftsaufgabe und Räumungsverkauf



Die richtige Konzeption und eine professionelle Durchführung sind entscheidend für den Erfolg beim Räumungsverkauf. Foto © PR-PhotoDesign – stock.adobe.com

Wenn das Geschäft aufgegeben und der Tag unaufhaltsam näher rückt, an dem der Betrieb aufgelöst wird, ist dies oftmals ein sehr emotionaler Abschied für den Ladenbesitzer. Trotzdem sollte man beim Räumungsverkauf unbedingt einen kühlen Kopf bewahren.

Jedes Jahr müssen in Bayern rund 800 Einzelhändler ihre Geschäfte schließen. Nur während der Corona-Pandemie war diese Zahl deutlich höher. Die Gründe für eine Geschäftsschließung sind dabei vielfältig: das veränderte Konsumverhalten der Kunden, Personalmangel, eine drastische Mietpreiserhöhung, kein Nachfolger in Sicht oder fehlende Motivation für eine Weiterführung des Betriebs. Doch einfach nur die Ladentüre zusperrt geht nicht: Die Auflösung des Betriebs muss gut geplant und organisiert werden, um ein letztes Mal mit einem Gewinn abzuschließen.

Damit ein Totalräumungsverkauf erfolgreich ist, müssen einige wichtige Dinge

beachtet werden. Die Preispolitik, der Aufbau der Ware und der Wareneinkauf sollten sehr genau geplant und kalkuliert sein. Eine gute Organisation des

Ablaufs entscheidet oftmals über den Erfolg oder Misserfolg eines Räumungsverkaufs. Textilbetriebswirt Ralf Heimsch berät seit vielen Jahren erfolgreich Unternehmen bei der Veräußerung der Wirtschaftsgüter bei einer Geschäftsaufgabe. Die Devise des Profis für Geschäftsaufgabe und Räumungsverkauf: Nicht draufzahlen, sondern Totalräumungsverkauf mit Gewinn! Heimsch: „Damit dieses Ziel am Ende auch wirklich erreicht wird, weise ich meine Kunden immer eindringlich auf eine gleichlautende Innen- und Außenwerbung hin. Wichtig ist außerdem die fortwährende Spannung beim Räumungsverkauf.“ Die Neugier müsse den Kunden alle 3-4 Tage immer wieder in das Geschäft ziehen. Spannung und die richtige Dramaturgie sind laut Heimsch „das A und O eines erfolgreichen Räumungsverkaufs.“

Wichtig ist außerdem, dass der Händler eine gründliche Sortimentsanalyse durchführt und sich z.B. über die Struktur des Altwarenbestands oder die Präsentation der Ware im Klaren ist. Zu beachten ist auch der Standort des Geschäfts (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 konkreten (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, Tel.: 08261 9095076. Website: www.heimsch-landsberg.de



„Die oberste Devise heißt: Räumen mit Gewinn“

Ralf Heimsch

**TopNews:
Der
wöchentliche
E-Mail-News-
letter**

www.hv-bayern.de/newsletter