

Kompetente Hilfe bei der Nachfolgersuche

Wie kein anderer versteht es der Abverkaufsspezialist **Walter Lehmkuhler**, Juwelieren frische Liquidität zu verschaffen. Zudem gelangt er über seine Verkaufsaktionen und Coachings an gut funktionierende Geschäfte, die einen Nachfolger suchen – und hilft auch hier aus, wie er im GZ-Interview erläutert.

GZ: Was ist der Kernidee Ihres Unternehmens?

Walter Lehmkuhler: Seit 19 Jahren entwickeln wir Strategien für den Abverkauf in Juweliergeschäften und sind mittlerweile der Spezialist in der Branche, wenn es darum geht, Umlaufvermögen des Juweliers in frische Liquidität zu verwandeln – und zwar so, dass er immer noch an der Ware etwas verdient. Das gilt selbst für Altware, die seit vielen Jahren im Lager verstaubt. Wir können innerhalb von vier bis sechs Wochen den kompletten Warenbestand eines Juweliers liquidieren.

Das klingt ja nach einem interessanten Konzept auch für den normalen Verkaufsalldag im Handel?

Richtig, tatsächlich haben wir daraus Konzepte abgeleitet und coachen mittlerweile viele Juweliere und ihr Personal in unserer Systematik und begleiten die Geschäfte zum dauerhaften Verkaufserfolg. Da gibt es viele Stellschrauben, angefangen von der Motivation bis hin zum Fachwissen. Die von uns beratenen Unternehmen konnten ihre Umsätze um 30 bis 40 Prozent steigern.

Wie kommen Sie an gut laufende Geschäfte, die einen Nachfolger suchen?

Durch die Geschäftsaufösungen haben wir Zugang zu wirklich interessanten Standorten, die einen Nachfol-

ger vor allem aus Altersgründen suchen. Leider hat die Branche zu wenig Nachwuchs. Uns sind schon einige Geschäftsübergaben erfolgreich gelungen. Tolle, alteingesessene Geschäfte konnten so weitergeführt werden.

Um was für Unternehmen handelt es sich hier?

Es handelt sich ausnahmslos um funktionierende, gut eingeführte Uhren- und Schmuckfachgeschäfte, die eine ausgezeichnete Zukunftsperspektive haben. Die Ablöse ist günstig, da wir zuvor einen Räumungsverkauf durchführen und der Nachfolger frei von Altbeständen ist. Er kann sich auch neu ausrichten. Und der Alteigentümer bekommt sein Geld. Der Nachfolge übernimmt ein Unternehmen mit einer guten Reputation, einem gewachsenen Kundenstamm, wenn er möchte mit den Konzessionen der Marken, einem guten Einzugsbereich und gesunden Umsätzen. Und: Er kann auch das kompetente Personal übernehmen.

Wie unterstützen Sie den Nachfolger?

Wir begleiten die Übernahme, helfen bei der Erarbeitung von Businessplänen, um zum Beispiel an Fördertöpfe beziehungsweise Existenzgründerdarlehen der KfW zu gelangen. Die bislang von uns betreuten Nachfolger erzielen bereits im Folgejahr nach der Übernahme den gleichen Umsatz wie der vorherige Eigentümer. Axel Henselder
info@lehmkuehler-gmbh.de ■





— since 1921 —

HEINRICH HEIDECKER

— german metal mesh —

Your specialist for milanese mesh

Wimpfener Straße 6a ■ D-75172 Pforzheim ■ Tel.: +49 (0) 72 31 / 39 798-0 ■ www.heidecker.de