


Sonderverkäufe für jede Unternehmensgröße

Auch für kleinere Einzelhändler mit wenig Warenbestand lohnt sich ein Sonderverkauf | Neue Konzepte

Sonderverkaufsaktionen sind gerade für kleinere Einzelhändler eine gute Möglichkeit, finanzielle Engpässe zu überbrücken. Diese Umsatzsteigerung kann insbesondere in Zeiten schwankender Verkaufszahlen sehr hilfreich sein. Die Firma Schmid ist spezialisiert darauf, Unternehmen bei Verkaufsaktionen wegen Umbau, Lagerräumung, Sortimentswechsel, Jubiläum, Generationswechsel, Geschäftsübergabe oder Geschäftsaufgabe zu unterstützen. Dabei ist für eine erfolgreiche Aktion der vorhandene Warenbestand nur bedingt von Bedeutung. Viel wichtiger für den geplanten Verkaufsumsatz sind jedoch Aspekte wie Tradition, Unternehmenszahlen, Anzahl aktueller Stammkunden, die Lage und die Bekanntheit. Wenn diese Parameter stim-

men, sind die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Abverkauf, der sich für den Auftraggeber auch wirklich lohnt, sehr gut.

Die Berater bei Schmid rechnen vor, dass auch kleine Händler mit einem Warenbestand von 20.000 bis 50.000 Euro von einer Verkaufsaktion profitieren können. Dabei arbeitet das Unternehmen zum großen Teil auf Provisionsbasis, die ergebnisorientiert ist. Die Provision ist abhängig vom erzielten Umsatz, Fixkosten oder versteckte Kosten gibt es demzufolge nicht. Der Auftraggeber bekommt auch während der Aktion eine Übersicht über alle entstandenen Kosten und erhält somit eine volle Kostenkontrolle. „Wir verdienen erst, wenn Sie es tun“, verspricht Inhaber Michael Schmid. 



Bei einem gut organisierten Abverkauf klingelt die Kasse auch in kleineren Fachgeschäften mit geringem Warenbestand. Foto: Schmid Auktionen