



→ Eine optimale Win-Win-Situation

So klappt's mit der Übernahme

SEIT ANFANG DES JAHRES FÜHRT JÖRG ARMITTER DAS SCHUHHAUS VELTEN IN MECKENHEIM. DAMIT ERFÜLLT SICH DER 39-JÄHRIGE EINEN TRAUM – UND SPIELT SEINEM VORHERIGEN CHEF HANS GERON VELTEN IN DIE KARTEN, DA DIESER BERUHIGT IN DEN RUHESTAND GEHT. ES IST EINE REIBUNGSLOSE GESCHÄFTSÜBERNAHME, AUCH DANK DES GMS-VERBUNDES.



Jörg Armitter mit seinen Mitarbeitern aus dem Kompressionsstrumpf-Team Pia Höpfner und Daniel Weins.

Anfangs ist er baff. Als ihn sein Chef vor knapp drei Jahren zu einem Gespräch in das Büro bittet und dann erklärt, dass er bald aufhören wolle, dass er noch nach einem geeigneten Nachfolger für das Geschäft suche und dabei an ihn dachte, ist Jörg Armitter für einen Moment sprachlos. Bilder ziehen in seinem Kopf vorüber: Im Jahr 2005, mit 22, hat er im Schuhhaus Velten als Geselle angefangen, ist immer dort geblieben, weil das Miteinander stimmte und legte vor zehn Jahren seine Meisterprüfung als Orthopädeschuhmacher ab. „Ich mag

meinen Beruf. Bereits mein Opa war Schuhmacher und schon als kleiner Junge saß ich mit in der Werkstatt und habe ihm immer völlig fasziniert bei der Arbeit zugeschaut“, erzählt Jörg Armitter. Doch so zufrieden er mit seiner Situation war – immer mehr machte er sich auch Gedanken, wie es mit ihm beruflich weitergehen könnte. „Ich hatte mir selbst bei 40 Jahren die Entscheidungsgrenze gesetzt. Dann wollte ich schauen, ob ich weiter als Meister angestellt sein will oder mich doch selbständig mache“, so Armitter. Von all dem weiß sein Chef Hans

Gereon Velten nichts. Er sieht aber einen engagierten und bestens ausgebildeten Mitarbeiter, der die orthopädische Werkstatt leitet, der bei den Kolleginnen und Kollegen beliebt ist, der auch im Umgang mit der Kundschaft stets den richtigen Ton anschlägt, der organisiert ist und selbst in Stressmomenten einen ruhigen Überblick behält. Für Hans Gereon Velten ist Jörg Armitter der optimale Nachfolger für das Geschäft und für Jörg Armitter ist dieses Angebot der Wegweiser für die eigene berufliche Zukunft. **../2**

„Natürlich habe ich mich gefragt, ob ich das alles bewältigt bekomme“, erzählt Jörg Armitter und ergänzt: „Das Handwerk, der Laden, die Kolleginnen und Kollegen, die Kundschaft – all das war und ist mir bekannt. Aber neben dem Job bin ich auch Ehemann und Familienvater, habe zwei kleine Kinder, denen ich gerecht werden möchte. Und als Chef, das war mir klar, würde ich weit mehr als eine 40-Stunden-Woche haben. Doch ich wusste auch: Diese Möglichkeit ist so etwas wie Schicksal und ein Glücksgriff. Daher habe ich zugesagt.“

Das Schuhhaus Velten hat Tradition. Gegründet bereits 1880 und seit den 1960er Jahren im nordrhein-westfälischen Meckenheim zu Hause, ist es kontinuierlich gewachsen und hat dabei stets den Fokus auf Bequem Schuhe auch und vor allem für Diabetes-Betroffene gelegt. Durch die bereits jahrzehntelange Spezialisierung überzeugen das Geschäft und die Mitarbeitenden mit einem breiten Knowhow, welches nicht nur eine treue sondern auch eine immer größer werdende Kundschaft anzieht. Jörg Armitter:

„Die Flutkatastrophe im Ahrtal von vor knapp eineinhalb Jahren hat dort viele Geschäfte zerstört. So hat sich unser Einzugsradius noch einmal deutlich vergrößert. Manch Kundinnen und Kunden nehmen gut und gerne 50 Kilometer Fahrstrecke auf sich, um zu uns zu kommen.“ Der Andrang und die Mühe verwundert kaum. Zu der Verkaufsfläche von rund 200 Quadratmetern zählt eine Laufstrecke zur modernen medizinischen Analyse des Gangbildes, selbstredend gibt es die notwendigen Gerätschaften für Fußscan und digitale Fußdruckmessung, Kabinen zum Maßnehmen et cetera. Hinzu kommt eine rund 100 Quadratmeter große ebenfalls mit modernen Maschinen eingerichtete Werkstatt inklusive Leistenkeller. Unterm Strich das ideale Umfeld für einen hohen Kundenservice, doch damit auch für Jörg Armitter eine besonders große Herausforderung.

„Es gab selbstverständlich so Einiges im Vorfeld der Übernahme zu regeln. Auch kam angesichts der noch vorhandenen Ware, dem Geschäftsmobiliar, der Werk-

statteinrichtung – kurzum dem kompletten Inventar eine Übernahmesumme im sechsstelligen Bereich zusammen, die finanziert werden wollte“, so Jörg Armitter. Er sucht den Kontakt zum GMS-Verbund. „Schließlich sind das Profis in solchen Dingen, ich da nur der Laie.“ Auf kompetente Hilfe muss Jörg Armitter nicht lange warten. Martin Schneider und Horst Purschke unterstützen ihn beim Erstellen des für die Finanzierung notwendigen Business-Plans, prüfen und überarbeiten den bestehenden Ladenmietvertrag und vermitteln Jörg Armitter den Kontakt zu Anton Bittler, der dem Chef inspe bei den Verträgen mit Gereon Velten hilft. Damit aber nicht genug: Auch bei der Finanzierung stehen die Experten vom GMS-Verbund Jörg Armitter mit ihrem langjährigen Knowhow aber auch ihren Kontakten unterstützend zur Seite. So handeln sie für den 39-Jährigen bei der Cronbank, welche spezialisiert ist auf Verbundgruppen, ein Darlehen mit einem deutlich günstigeren Zinssatz aus, als es Jörg Armitter bei seiner Hausbank bekommen hätte und bringen auch die Jungunternehmerförderung ins Spiel.



Ex-Chef Hans Geron Velten (links) ist in der Werkstatt nach wie vor eine wichtige Unterstützung für Jörg Armitter; hier mit Irina Markgraf und Daniel Weins bei der Maßschuhfertigung.



Das ganze Team freut sich, dass der neue Chef einer aus den eigenen Reihen ist.

„Ich habe von GMS eine Menge wertvoller Tipps bekommen, so dass ich im Frühsommer vergangenen Jahres tatsächlich alle geforderten Regularien in trockenen Tüchern hatte“, erzählt Jörg Armitter. Auch sein damaliger Chef Hans Geron Velten ist über die Unterstützung des GMS-Verbundes und damit den reibungslosen Verlauf der Dinge glücklich. Ihm war es wichtig, dass er den bereits in vierter Generation geführten Familienbetrieb nicht in irgendwelche externen anonymen Hände übergibt, sondern an jemanden, den er kennt und der die Kundschaft kennt. Jemanden, der das Geschäft bereits über viele Jahre mit prägt und für den Erfolg mit verantwort-

lich ist. Jemanden wie Jörg Armitter. So sitzen beide gemeinsam Ende Oktober vergangenen Jahres zufrieden beim Notar und unterzeichnen die Verträge. Kurz nach dem Jahreswechsel werden dann noch die letzten notwendigen Anträge und Unterlagen etwa an die Krankenkasse, an das Finanzamt et cetera übermittelt.

„Natürlich hat sich mein Arbeitstag verändert“, erzählt Jörg Armitter erst vor wenigen Tagen und fügt hinzu: „War ich vorher überwiegend in der Werkstatt, bin ich jetzt gefühlt überall – und vor allem im Büro. Aber das ist gut, denn ich merke dabei auch: Ich fühle mich wohl.“

Ich habe die richtige Entscheidung getroffen.“ Unterstützend dabei wirkt die harmonische Stimmung unter den insgesamt zwölf Kolleginnen und Kollegen – sechs im Verkauf, fünf in der Werkstatt, eine Kraft im Büro. Sie freuen sich, dass einer aus ihren Reihen nun der neue Chef ist. Auch steht Hans Geron Velten den Mitarbeitenden mit seinem Wissen noch stundenweise helfend zur Seite. Jörg Armitter: „Ich glaube, für mich ist die Situation ungewohnter als für alle anderen. Aber das ist eine Kopfsache. Wir begegnen uns weiter alle auf Augenhöhe und sind ein Team. Darauf kommt es schließlich an, denn diese positive Atmosphäre spürt auch die Kundschaft.“ ■

→ Keine halben Sachen mehr

Fokussieren – und profitieren!

KINDERSCHUHE RAUS, DAMENMODEN REIN: ELLEN HOPPENKAMPS HAT SICH ENTSCHEIDEN. BEISPIELHAFT ZEIGT DIE SCHUHFACHEINZELHÄNDLERIN AUS BONN, DASS ES MANCHMAL GUT IST, SICH VON GEWOHNTEM ZU TRENNEN UND NEUE WEGE ZU GEHEN. MIT DER GEZIELTEN SPEZIALISIERUNG AUF EIN MODISCHES ALL INCLUSIVE PROGRAMM FÜR DIE WEIBLICHE KUNDSCHAFT, HAT SIE SICH ABGESETZT VOM GROS DER MITBEWERBER UND KURBELT SO DEN UMSATZ AN.

„Es war die richtige Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt“, erklärt Ellen Hoppenkamps und fast so mit wenigen Worten zusammen, wie sie ihrem Geschäft eine neue Ausrichtung gegeben hat. Seit 2000 führt die Einzelhändlerin im Bonner Ortsteil Duisdorf das „Schuhhaus Hirzmann“, welches sich gut gelegen direkt in der Mitte der lokalen Fußgängerzone befindet. Viele Jahre über war das Geschäft mit seiner rund 70 Quadratmeter großen Verkaufsfläche bekannt für die geschmackvoll sortierte Auswahl an Damenschuhen, aber vor allem auch für Kinderschuhe. Ellen Hoppenkamps erzählt: „Kinderschuhe zu verkaufen, das war für mich eine Herzensangelegenheit. Doch im Laufe der Zeit haben sich dieser Markt und auch die Ansprüche und Ansichten etlicher Eltern so geändert, dass ich es als immer frustrierender empfand. Ich weiß gar nicht mehr, wie oft ich mir gegenüber einer Mutter den Mund fusselig geredet habe. Kinderfüße sind durch Wachstum und die damit verbundene Vielfalt deutlich anspruchsvoller in der Beratung. Bei vielen Müttern spielen allerdings nur Preis und modischer Aspekt eine Rolle. Dazu hat die Zahl der Mütter erheblich zugenommen, die den Service einer professionellen ausführlichen messgerätgestützten Beratung in Anspruch nehmen, um dann mit diesen Informationen im Internet beziehungsweise beim Discounter um die Ecke billig einzukaufen.“

Die gelernte Schuhfachverkäuferin kommt ins Grübeln und stellt sich dabei immer häufiger die Frage: „Soll ich wirklich noch weitermachen mit Kinderschuhen?“ Die Antwort gibt sie selbst mit den vielen Jahren, die sie schon dabei ist. Darum, so denkt sie, wird sie die weiteren



Ellen Hoppenkamps im Bonner Schuhhaus Hirzmann

Jahre auch noch durchhalten. So zumindest der Plan – bis zur Pandemie. Als sie im März 2020 und somit mitten in der Frühjahrssaison das Geschäft schließen muss, bricht der komplette Umsatz mit Kinderschuhen weg. Ein herber finanzieller Verlust. Ellen Hoppenkamps: „Mit gutem Wissen und Gewissen, Kinderschuhe zu verkaufen, so wie ich es all die Jahre zuvor gemacht hatte, war plötzlich nicht mehr möglich. Bedingt durch die Abstandsregeln durfte ich den Kindern nicht mehr nahe kommen und konnte nicht mehr richtig selbst messen.“ Als dann auch im Winter 2020/21 der

Lockdown für geschlossene Türen sorgt, festigt sich ihr Entschluss, die Sparte mit den Kinderschuhen aufzugeben. Zumal das Geschäft mit Damenschuhen das komplette Jahr über läuft und weniger beratungsintensiv ist. Nach dem folgenden Frühjahrsgeschäft im April 2021 kaufte sie keine Kinderschuhe mehr ein und kümmert sich gleichzeitig um neue Lieferanten für Damenmode und Accessoires. Denn: „Oft kamen Kundinnen zu mir ins Geschäft, brachten eine Handtasche mit und fragten, welche Schuhe sie dazu kombinieren könnten. Auch gab es Kundinnen, die vor dem

Spiegel standen und laut überlegten, was sie zu diesem paar Schuhe anziehen könnten“, erzählt Ellen Hoppenkamps. Um gleich vor Ort Ideen für mögliche Kombinationen vorschlagen zu können, führt sie jetzt diverse Taschenlabels und dazu eine große Auswahl an Damenoberbekleidung (Pullover, Blusen und Jacken) sowie Accessoires wie Schals, Tücher und Gürtel. „Die Resonanz der Kundinnen ist sehr positiv. Manche sagen sogar, dass ich noch mehr Kleidung dazu nehmen sollte.“

Die Zufriedenheit der Kundinnen ist das eine, die Umsatzzahlen das andere. Die stimmen. „Der Umsatz hat sich wieder stabilisiert und rückblickend kann ich tatsächlich sagen, dass mir Corona glücklicherweise geschäftlich nicht sehr geschadet hat“, sagt Ellen Hoppenkamps und ergänzt: „Die Pandemie hat die Entscheidung beschleunigt. Ich habe alle Restposten an Kinderschuhen gut verkaufen können, die Folge war eine ungewohnte aber gute Lagerbereinigung.“

Auch personell hat sich in ihrem Geschäft durch den Wegfall der deutlich beratungsintensiveren und damit auch zeitaufwändigeren Kindersparte etwas verändert: Sie konnte eine ganze Kraft einsparen. Als in 2019 nach 45 Jahren eine Kollegin in die wohlverdiente Rente ging, hat Ellen Hoppenkamps diese Stelle nicht mehr neu besetzt. Nun arbeiten mit ihr noch zwei Mitarbeiterinnen im Laden und dies in einer angenehmen, ruhigen und entspannten Atmosphäre. „Mode und Schuhe ergänzen sich perfekt. Nicht selten sind ein neues paar Schuhe willkommene Mitläufer zu einer Tasche oder eine Tasche der perfekte Begleiter zu einem Paar neuer Schuhe, es ist ein dynamischer Flow“, so Ellen Hoppenkamps und resümiert: „Ich habe die Entscheidung nicht bereut. Zwar vermisse ich manchmal meine jungen Kundinnen und Kunden, also das Geschäft mit Kinderschuhen, doch die Konzentration auf das Wesentliche haben wir hier im Schuhhaus Hirzmann erfolgreich umgesetzt. Weniger kann eben doch manchmal mehr sein.“ ■

→ Bewerten Sie Ihr Lager und heben Sie Ihren Schatz!

Der optimale Warenbestand

NAHEZU JEDER HÄNDLER STELLT SICH DIE FRAGE, OB SEIN WARENLAGER ANGE-MESSEN GROSS IST. GMS STELLT IMMER WIEDER FEST, DASS DER LAGERBESTAND ZU HOCH IST UND DAMIT PLATZ- ODER LIQUIDITÄTSENGPÄSSE EINHERGEHEN. ANHAND EINER EINFACHEN FORMEL KANN JEDER HÄNDLER SEINEN OPTIMALEN WARENBESTAND BESTIMMEN.



Symbolbild

Formel:

Bruttoumsatz x Wareneinsatzquote / Lagerumschlag = Optimales Warenlager

Rechenbeispiel:

Wareneinsatzquote = 55 %,

Wagerumschlag = 1,8

Bruttojahresumsatz = 300.000,- €

300.000 x 0,55 / 1,8 = 91.667

Bei einem Bruttojahresumsatz von 300.000,- € beträgt der optimale Lagerbestand also 91.667,- €

Falls nötig, schaffen wir zusammen Platz für Ihre neue Ware und sorgen schnell für Liquidität auf Ihrem Konto. Ihr GMS-Kundenberater steht gerne für ein persönliches Gespräch zu Verfügung.

Zusätzlich empfehlen wir Ihnen, diesen Sockelwarenbestand grundsätzlich durch Eigenkapital oder ein langfristiges Darlehen zu decken, damit die Finanzierung ausreichend langfristig zur

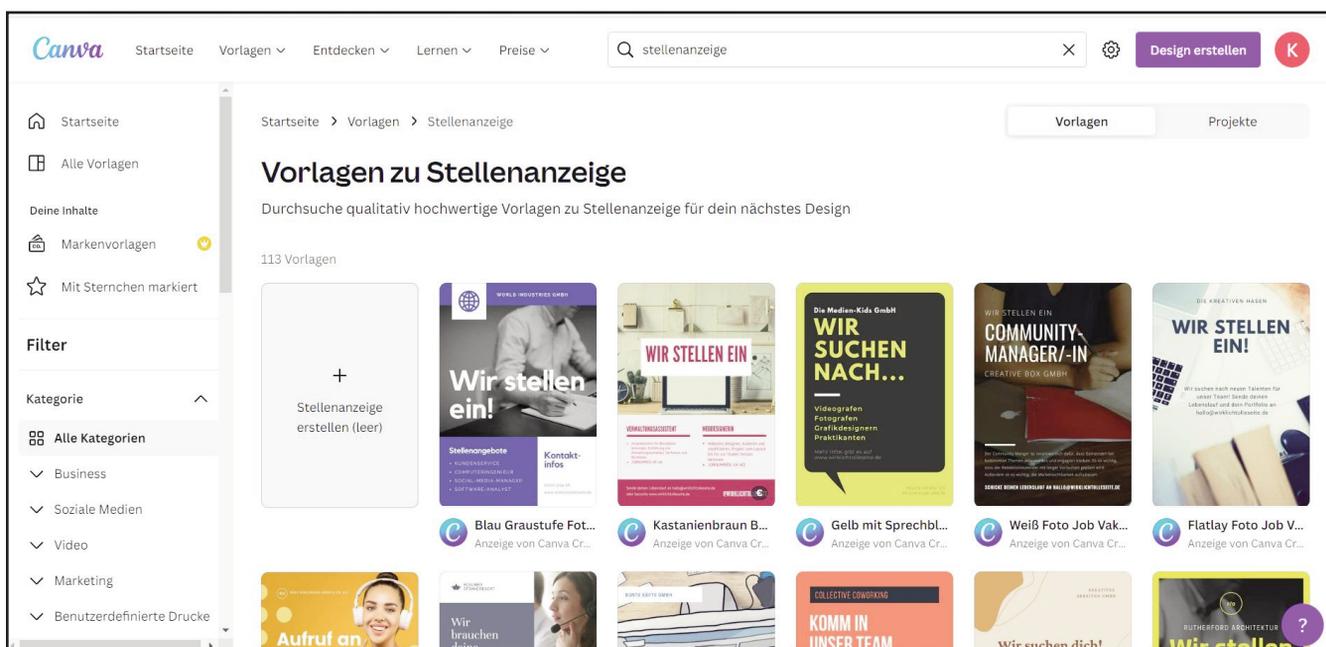
Verfügung steht und Ihr Rating bei der Bank nicht leidet.

In vielen Fällen ist Fachhändlern mit einer professionellen Lagerräumung geholfen, denn Befreiungsschläge und Verjüngungskuren tun einfach gut. Aufgeräumt einen neuen klaren Auftritt wagen und gleichzeitig Altlasten in Bargeld umwandeln - das ist unsere klare Empfehlung für Sie! ■

→ Canva - Vorlagen für Stellenanzeigen

Tipp: Personalmarketing im Handel

DER FACHKRÄFTEMANGEL MACHT SICH IN DEUTSCHLAND ÜBERALL BEMERKBAR. DER EINZELHANDEL IST DABEI KEINE AUSNAHME. IM GEGENTEIL: ES FEHLEN GESCHULTE MITARBEITER AN ALLEN ECKEN UND ENDEN. EXPERTEN SPRECHEN VON EINEM "ALLZEITHOCH DER FACHKRÄFTELÜCKE IM EINZELHANDEL". DIE SITUATION KÖNNTE SICH LANGFRISTIG SOGAR NOCH VERSCHLIMMERN. DOCH DIE SITUATION LÄSST SICH DURCH PROFESSIONELLES PERSONALMARKETING ENTSCHÄRFEN.



Canva ist eine Grafikdesign-Plattform für die Erstellung von visuellen Inhalten. Die Software funktioniert nach dem Drag-and-Drop-Prinzip und beinhaltet bereits Vorlagen, Bilder, Schriftarten und Grafikelemente, die von den Nutzern verwendet werden können.

Der Fachkräftemangel im Einzelhandel sorgt mittlerweile für größere Probleme. Insgesamt fehlten in der Branche inzwischen durchschnittlich rund 40.000 qualifizierte Fachkräfte, wie eine Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung ergab. Fast ein Drittel der offenen Stellen im Einzelhandel hätten nicht mit passend qualifizierten Fachkräften besetzt werden können, heißt es in der Studie. Ein Grund dafür: In den vergangenen zehn Jahren wurden in den Einzelhandelsberufen immer weniger neue Ausbildungsverträge abgeschlossen. Seit 2021 übersteigt die Anzahl an unbesetzten Ausbildungsstellen die der unversorgten Bewerber.

Doch welche Strategien helfen, offene Stellen zu besetzen?

Die Palette an Kanälen, über die Arbeitgeber ihre Stellenanzeigen bewerben, ist

breit: Sie werden auf der eigenen Webseite, auf Stellenportalen sowie in Medien und Newslettern geteilt. Wichtig ist jedoch, dass die Stellenanzeige ansprechend gestaltet ist. Hierzu möchten wir auf ein kostenloses Tool mit Vorlagen für Stellenanzeigen aufmerksam machen.

Das Schöne an Canva ist, dass die Plattform für Laien gedacht ist.

Bereits seit fast 10 Jahren überzeugt Canva Anwender per Drag and Drop und ohne große Vorkenntnisse Plakate, Grafiken, Stellenanzeigen und vieles mehr erstellen.

Auf www.canva.com findet man eine Vielzahl an professionell gestalteten Vorlagen für Stellenanzeigen. Diese helfen dabei, die besten Kandidaten für die Stelle in ihrem Unternehmen aufmerksam zu machen. Die Plattform bietet eine gute

Auswahl an Mustern und Vorlagen, um schnell und einfach zu starten. In wenigen Schritten erstellen sie ganz einfach eine Anzeige, die nicht nur informiert, sondern auch unter den anderen heraussticht. ■



Impressum

GMS Verbund GmbH
Volker Kappel

Agrippinawerft 30
D 50678 Köln
Telefon 0221 / 297 908 -500
Telefax 0221 / 297 908 -599
Info@GMS-Verbund.de