

Von: Uwe Uepping <uepping@...de>  
Betreff: Beurteilung Fa Sigg  
Datum: 7. Oktober 2024 um 15:55:57 MESZ  
An: Kai Peter Fricke SIGG <fricke@zeitzumhandeln.de>

## **Beurteilung des Geschäftspartners Sigg**

### **1. Projekt: Filialaufgabe**

Sigg wurde im Rahmen des Projekts zur Schließung einer Filiale beauftragt, nachdem die Kontaktaufnahme über eine Empfehlung durch Intersport erfolgte. Die Zusammenarbeit begann mit einem unverbindlichen Gespräch im Dezember 2023, in dem Umsatzprognosen für das bevorstehende Projekt besprochen wurden.

### **2. Kommunikation und Transparenz**

Sigg zeigte von Anfang an eine proaktive und transparente Kommunikation. Das initiale Gespräch war detailliert und unverbindlich, was eine vertrauensvolle Basis schuf. Die Umsatzprognosen, die im Dezember 2023 besprochen wurden, waren realistisch, und Sigg hat bereits zu diesem frühen Zeitpunkt die Zusammenarbeit zielorientiert vorangetrieben.

### **3. Planung und Umsetzung**

Die Projektplanung verlief strukturiert und effizient:

Januar 2024: Die Ausschreibung wurde vergeben und Sigg erstellte eine detaillierte Werbeplanung.

Februar 2024: Ende des Monats wurde mit der praktischen Umsetzung begonnen.

Sigg demonstrierte eine hohe Kompetenz in der Organisation und Koordination. Die Werbeplanung war umfassend und umfasste ein einheitliches Konzept für Anzeigen, Stammkundenmailings sowie eine Onlinekampagne. Besonders positiv hervorzuheben ist, dass Sigg die Reduzierung der Warenbestände durch den Einsatz von Aufklebern empfahl, was zur klaren Strukturierung der Abverkaufsware beitrug.

### **4. Logistik und Ausstattung**

Ein weiterer entscheidender Aspekt war der Umbau des Ladens mit speziellen Warenträgern sowie die Lieferung der Außen- und POS-Werbung. Sigg war in der Lage, die notwendigen Materialien und Werbemittel termingerecht zu liefern und in den Umbauprozess zu integrieren. Die POS-Gestaltung trug erheblich zur Erhöhung des Kaufanreizes bei und wurde von Sigg regelmäßig begleitet.

### **5. Effizienz und Personalaufwand**

Die gesamte Aktion wurde von Sigg so organisiert, dass nur ein minimaler Personaleinsatz notwendig war. Dies zeigt eine durchdachte und effiziente Planung, die es uns ermöglichte, Personalressourcen zu schonen und gleichzeitig den Verkaufsprozess optimal zu unterstützen.

### **6. Ergebnis: Umsatzsteigerung und Warenabverkauf**

Die ursprünglich prognostizierten Umsatzziele wurden übertroffen, was ein klarer Beleg für die Wirksamkeit der Zusammenarbeit mit Sigg ist. Der gesamte Warenbestand konnte bis auf minimale Restmengen abverkauft werden. Dies verdeutlicht, dass Siggs Strategien zur Lageroptimierung und Verkaufsförderung vollumfänglich erfolgreich waren.

### **7. Unterstützung bei der Umsetzung**

Auch nach der anfänglichen Umsetzung zeigte Sigg kontinuierliche Unterstützung, insbesondere bei: Nachkäufen von Sonderposten, Ergänzungswaren, Gestaltung und Anpassung des POS (Point of Sale). Diese laufende Betreuung und Flexibilität in der Zusammenarbeit unterstreicht die Professionalität und das Engagement von Sigg.

### **Zusammenfassung**

Sigg erwies sich als äußerst zuverlässiger und kompetenter Geschäftspartner im Projekt der Filialaufgabe. Von der anfänglichen Beratung über die sorgfältige Planung bis hin zur erfolgreichen Durchführung hat Sigg alle Erwartungen übertroffen. Besonders hervorzuheben sind die effiziente Koordination mit minimalem Personalaufwand, das umfassende Werbekonzept und die starke Unterstützung in der Nachbetreuung. Die Umsatzprognosen wurden übertroffen und der Warenbestand nahezu vollständig abverkauft, was die Effektivität der Maßnahmen von Sigg unterstreicht.

Insgesamt hat Sigg in diesem Projekt gezeigt, dass es ein starker Partner ist, der sowohl strategisch als auch operativ hochwertige Ergebnisse liefert.

Mit freundlichen Grüßen  
Uwe Uepping  
SPORHTHAUS UEPPING  
GmbH & Co. KG  
48703 Stadtlohn