



Umsatzzeiten verlängern

Eine starke Markenpositionierung ist mit Blick auf aktuelle Herausforderungen das Erfolgsgeheimnis. Flexible Smartstore-Lösungen können dabei helfen, sich abzuheben.

Diesen Weg verfolgte auch die Metzgerei Koithan im Harz. Seit 60 Jahren setzt sie für ihrer hochwertigen Produkte auf traditionelle Rezepturen in Verbindung mit dem Einsatz modernster Technologien und Maschinen. Dieser Ansatz wurde um innovative Filialkonzepte erweitert: „Durch hybride Ansätze, die eine klassische Filiale mit einem 24/7-SB-Konzept kombinieren, ermöglichen wir maximale Flexibilität und Service“, so die Firmenphilosophie. Gemeinsam mit bfm Ladenbau wurde in Bad Lauterberg eine hybride 24/7-Filiale gestaltet. Im „Jederzeit by Koithan“ (Bild o.) wird

Einkaufen zum Erlebnis – im Bedien-, Imbiss- und SB-Betrieb im abtrennbaren 24/7-Smartstore-Bereich. Ein ansprechendes Design zieht sich durch den Verkaufsraum und setzt die Waren professionell in Szene. In einem Raum sind zwei Verkaufskonzepte umgesetzt, die der Markenwahrnehmung der Kunden entsprechen. Ein Wechsel zwischen klassischem Verkauf mit Bedienung und SB-Betrieb erfolgt durch flexible Raumtrennungssysteme, wodurch die Vorteile beider Konzepte kombiniert werden. Ergänzend dazu gibt es mit „Pure Switch“ eine Kühltheke, die auf diesen Wechsel zugeschnitten ist und auch im SB-Betrieb genutzt wird. Mit dem patentierten Switch-System wird eine klassische Bedientheke in Nu zur SB-Theke. Dabei werden die stützenlosen Glasscheiben unter der Auslageplatte versenkt. So entsteht ein durchgängiger, nahtloser SB-Bereich ohne Thekenstützen.

24/7-Markenräume statt Container

Neben hybriden Ansätzen werden zunehmend Stand-alone-Smartstores in Verkaufspavillons sowie personalfreie 24/7-Lösungen in Bestandsgebäuden realisiert. Dabei zeigt sich, dass ein hochwertiger, profes-

sioneller und individueller Auftritt den Erfolg garantiert. Auch ein Smartstore ist ein Markenraum, der den hohen Qualitätsanspruch transportieren und Kunden nicht nur eine 24/7-Notversorgung bieten soll. Neben innovativen Ideen und Produkten sind das individuelle Design außen wie innen, umfassende Planungsleistungen/Bauleitung und die Einbindung passender Bezahl- und Zutrittssysteme kaufentscheidend. Folgekosten durch fehlendes Know-how in Planung und Umsetzung können den zusätzlich generierten Umsatz schnell schmälern.

Einen erfolgreichen 24/7-SB-Smartstore in einem Bestandsgebäude gestaltete bfm auch bei der Metzgerei Gräther in Deckenpfronn: „Planung, Umsetzung und Bauleitung waren perfekt und hochprofessionell. Durch das Design, das Licht und die hochwertigen Möbel verkörpert mein Smartstore perfekt meine Marke und meinen Qualitätsanspruch“, bestätigt Simon Gräther. Den Erfolg belegen knapp 1.000 Kunden pro Woche. Diese Beispiele zeigen, dass innovative Konzepte, kombiniert mit individuellen Lösungen, aussichtsreiche Zukunftschancen bieten können. **red** www.bfm-ladenbau.de, www.koithan.de www.metzgerei-graether.de



Metzgerei Gräther