

Auf langfristigen Erfolg eingerichtet

„Ach, Ladenbau macht ihr auch?“ Dass VENO ein komplettes Kurzwarensortiment in den Fachhandel bringt, war Mandy Berger längst bekannt. Aber die Information über den Ladenbau kam überraschend. Und zum richtigen Zeitpunkt.



Mandy Bergers Geschäft Schnuckidu steht auf zwei Säulen: Online-Handel und Verkaufsladen. Bei der Sortimentsgestaltung und der Ladeneinrichtung weiß sie mit VENO einen partnerschaftlichen Lieferanten an ihrer Seite.

„Ich bin von Hause aus nicht sonderlich mit Kurzwaren vertraut“, sagt die ehemalige Filialleiterin einer Parfümerie-Kette. In VENO hat sie einen Partner gefunden, der sie zuverlässig mit Standards, aber auch mit Produktneuheiten versorgt.

„Bevor ich VENO kennengelernt habe, war ich bei der Zusammenstellung des Sortiments auf mich gestellt“, erinnert sich Mandy Berger. Jetzt erhält sie regelmäßig Besuch von Vertriebsberater Mike Göpfert. Und mehr noch: VENO schult Mitarbeiter seiner Kunden und führt Markenhersteller mit Fachhändlern zusammen.

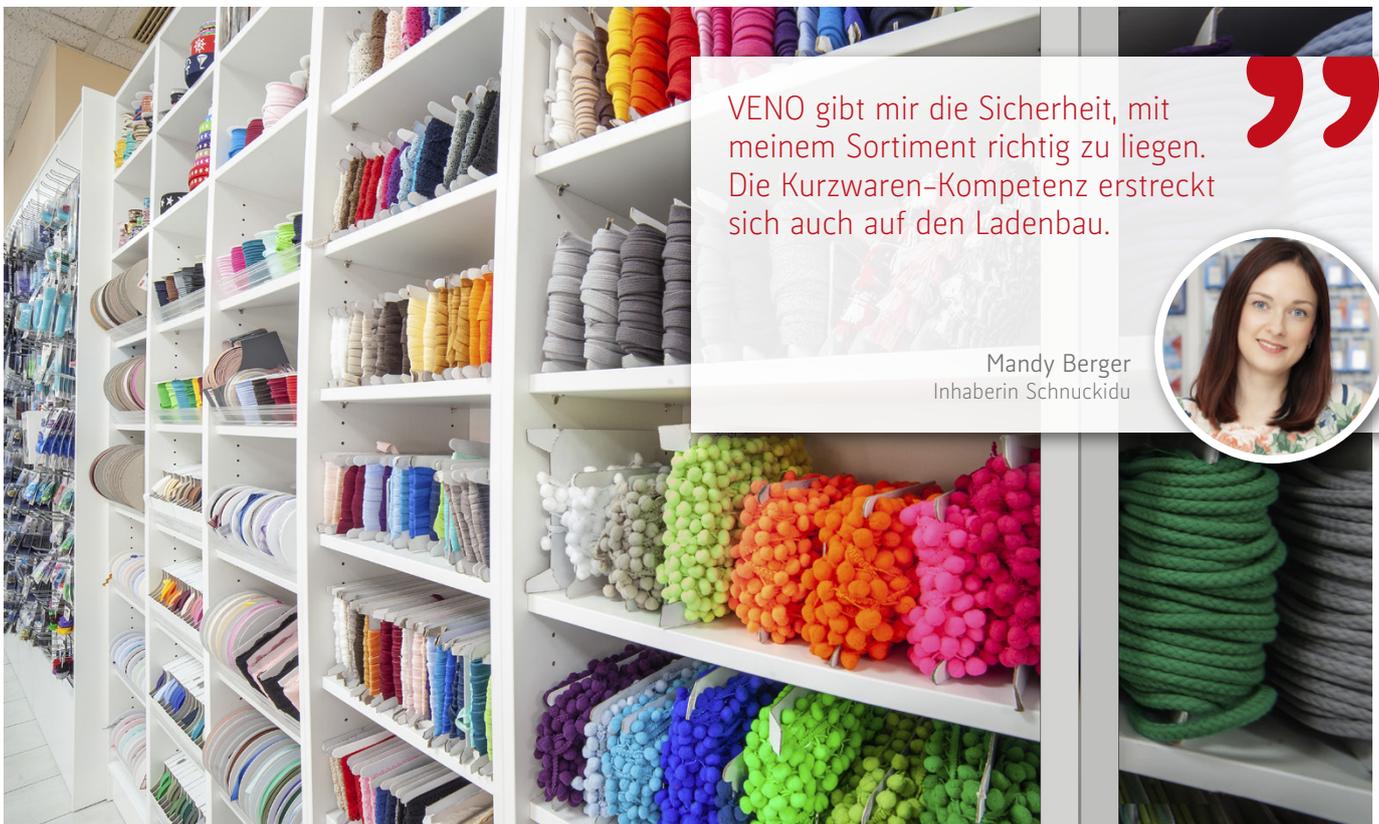
Passende Regalfläche für jede Produktgruppe

Dass der Horizont ihres Lieferanten weit über das Kurzwarensortiment hinausreicht, erfuhr Berger, als es um die neue Ladeneinrichtung ging. „Ich hatte bei verschiedenen Schreibern angefragt, aber

kein überzeugendes Angebot erhalten“, erinnert sie sich. Wie auch? Ein Schreiner versteht viel von seinem Handwerk, aber nicht unbedingt etwas vom Kurzwarenverkauf. Wie präsentiert man

Bänder? Wie ermittelt man die für jede Produktgruppe erforderliche Regalfläche? Und wie verhindert man wirksam den Diebstahl von Kleinteilen?

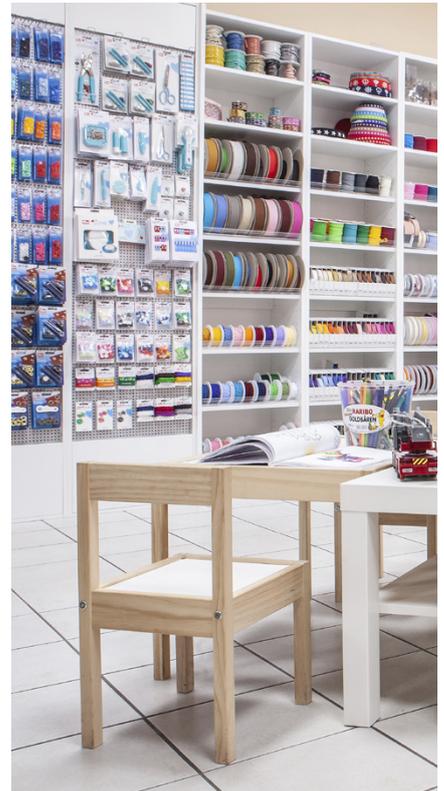
Hier kam das Schwesterunternehmen Rosink Objektseinrichtungen ins Spiel: ein versierter Ladenbauer, der seit Jahrzehnten Kurzwarengeschäfte ausstattet. Und zwar so, dass Garne, Reißverschlüsse, Stoffrollen und jeder noch so kleine Druckknopf übersichtlich und ansprechend ihren Platz finden.



”
VENO gibt mir die Sicherheit, mit meinem Sortiment richtig zu liegen. Die Kurzwaren-Kompetenz erstreckt sich auch auf den Ladenbau.

Mandy Berger
Inhaberin Schnuckidu

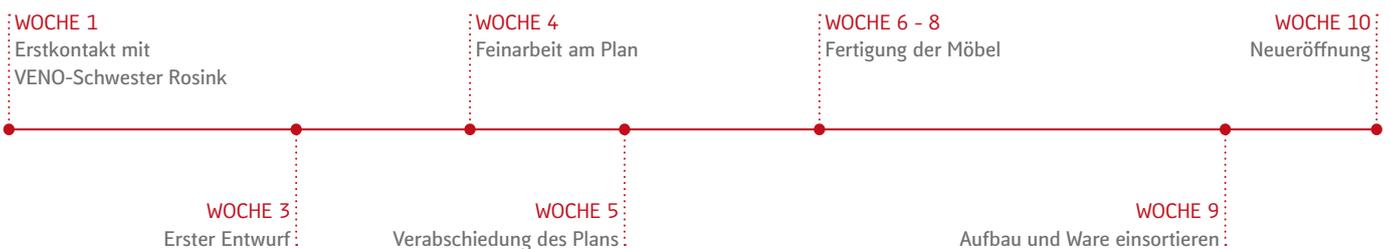




Verkaufsprofis planen mit

Ein erstes Kennenlernen zeigte: Schnuckidu und Rosink, das passt. Die Frage „Wie schnell geht das mit der neuen Ladeneinrichtung?“ wurde mit einem straffen Zeitplan beantwortet. Bis zum verabschiedeten Konzept für 130 Quadratmeter Ladenfläche vergingen gerade mal fünf Wochen. Während dieser Zeit stimmten sich VENO-Verkaufsteam und Rosink ab: Wie sollen Module angeordnet werden, welche Produkte kommen wohin, wovon brau-

chen wir weniger Ware, wovon mehr? In die Planung eines solches Projektes fließen jahrzehntelange Vertriebs-erfahrungen ein. Ohne Mehrkosten. „Natürlich entscheidet am Ende die Kundin, was umgesetzt wird“, sagt Göpfert. „Aber wir legten ihr einen durchdachten und feinjustierten Plan vor. Unsere internen Schleifen bekam Mandy Berger gar nicht mit.“



Von der Idee zur Neueröffnung in zwei Monaten

Umso schneller ging es dann mit der Entscheidung: So wird's gemacht!

Anschließend fertigte Rosink die Möbel in weniger als einem Monat. Die Montage in Herzberg und das Auffüllen der Regale dauerte vier Tage. Letztlich vergingen zwischen dem ersten Konzeptgespräch und der Neueröffnung gerade mal zwei Monate.

Trotz aller Geschwindigkeit blieb genügend Zeit, um Mandy Bergers Sonderwünsche zu erfüllen. Zum Beispiel verschwanden Feuerlöscher, Stromkästen und Schneeschieber dezent in schmacken Schränken. „Die waren mir ein Dorn im Auge.“ – Jetzt nicht mehr.



SCHNUCKIDU

- Neun Mitarbeiterinnen
- 130 m² Ladengeschäft
- 100 m² für Online-Handel
- Torgauer Straße 53
04916 Herzberg
- www.schnuckidu.com

