

Phlebologie aktiv:

Mit Shop-in-Shop läuft's top



Nur für wenige Sanitätshäuser gilt, dass sie in Hinblick auf die Einrichtung ihres Ladenlokals aktuellen Handlungsbedarf sehen. In einigen Unternehmen trifft man auf moderne Einrichtungssysteme, in anderen auf eine Ausstattung, die zu den Bestandwerten der Tradition des jeweiligen Hauses gehört. So stellt sich, nüchtern betrachtet,

die Ausgangslage dar. Auf den ersten Blick bietet sie wenig Anreize, über Veränderungen nachzudenken, zumal sich deren Notwendigkeit vielen Entscheidern noch nicht erschließt.

Dies kann sich bereits in naher Zukunft ändern. Denn zurzeit erleben wir die ersten Auswirkungen eines grundsätzlichen strukturellen Wan-

dels. Es wird immer wahrscheinlicher, dass in Zukunft zwei Dinge den Geschäftserfolg des Sanitätsfachhandels stärker als jemals zuvor beeinflussen werden: An erster Stelle wäre hier die Effizienz in der Nutzung eigener Ressourcen zu nennen, an zweiter Stelle die gezielte Markenkommunikation im Rahmen der jeweiligen Marketingstrategie.

An diesen beiden grundlegenden Tendenzen der Entwicklung orientiert sich das Shop-in-Shop-System von BSN-JOBST.

Markenkommunikation mit Shop-in-Shop von BSN-JOBST

Die augenfälligste Leistung unserer Shop-in-Shop-Module ist die klare Orientierung, mit der sie sich in den jeweiligen Verkaufsraum integrieren. Natürlich ist dies kein Zufall: Kunden, die ein Sanitätshaus betreten, weil sie sich für das Thema Kompressionsversorgung interessieren, erkennen auf den ersten Blick, wohin sie sich wenden müssen. Eine primäre Leitfunktion übernehmen hierbei die beleuchteten Motivflächen im Kopfbereich der Module, die mit wechselnden Motiven für die nötige „Anziehungskraft“ der BSN-JOBST-Markenwelt sorgen.

Dem näher tretenden Kunden zeigen unsere Module nicht nur Kompressionsstrümpfe oder indikationsbezogene Zusatzprodukte. Durch die Kombination verschiedener Präsentations- und Informationselemente wird zusätzlich Basiswissen über Venenleiden und Kompressionstherapie vermittelt. Denn Kompetenz ist ein wichtiges Marken-Signal, das mit dem Shop-in-Shop-Modul überzeugend inszeniert wird.

Mehr Spielraum für Kundengespräche

Weitere wesentliche Leistungsmerkmale des BSN-JOBST Shop-in-Shop-Systems liegen auf der praktischen Ebene. Für das Beratungsgespräch halten die Module alle relevanten Informationen rund um das Thema Kompressionstherapie verfügbar. So sorgen sie für eine spürbare Entlastung der Mitarbeiter/innen und schaffen den richtigen Rahmen für die fokussierte Kom-



↑ Der modulare Aufbau des Shop-in-Shop-Systems erschließt zahlreiche Möglichkeiten der Integration in den Verkaufsraum.
↓



munikation mit dem Kunden. Die flexibel unterteilbaren und geräumigen Schubladen bieten außerdem genügend Stauraum für Warenmuster und Produkte.

Der modulare Aufbau des BSN-JOBST Shop-in-Shop-Systems sichert seine weitreichende Anpassungsfähigkeit. Das Spektrum der möglichen Varianten reicht von Insellösungen (zum Beispiel als Säulenumbauung) bis hin zu integrierten Lösungen als Ladenbauelement, und das auch bei „schwierigen“ räumlichen Gegebenheiten. In Planung und Abwicklung stützt sich BSN-JOBST auf die Kooperation mit einem erfahrenen Ladenbau-Unternehmen, das den sicheren und reibungslosen Auf- oder Einbau der Module garantiert.

Persönliche Beratung im Ladenlokal

Ob eine Insellösung das Richtige ist oder ob integrierte Ladenbauelemente die Lösung sind, kann natürlich nicht am grünen Tisch entschieden werden. Die spezifischen räumlichen Gegebenheiten müssen ebenso wie die jeweilige Marketingstrategie in Betracht gezogen werden. Und natürlich spielen in schwierigen Zeiten finanzielle Fragen eine wichtige Rolle.

Hier eine Lösung zu finden, die das Attribut maßgeschneidert verdient, bedarf des persönlichen Gesprächs. Unsere Außendienstmitarbeiter sind daher gern bereit, über Einzelheiten des BSN-JOBST Shop-in-Shop-Systems zu informieren und vor Ort gemeinsam mit interessierten Kunden eine Lösung zu entwickeln, die in jeder Hinsicht passt.

Übrigens: Das Shop-in-Shop-System von BSN-JOBST ist Teil unserer Initiative „Phlebologie aktiv“, über die wir in den kommenden **in**form-Ausgaben regelmäßig berichten werden.



Foto: Rita Eggstein

Gefragt ist Flexibilität

Ralph Martig (Sanitätshäuser Schaub Unternehmensgruppe) im Gespräch mit **inform** über das Shop-in-Shop-System von BSN-JOBST

In einer der Filialen der Sanitätshäuser Schaub wurde nicht nur ein BSN-JOBST Shop-in-Shop eingerichtet, sondern die Module dieses Systems für die gesamte Einrichtung des Ladenlokals genutzt. Wie es zu dieser Verwendung des BSN-JOBST Shop-in-Shop-Systems kam und ob sich die Entscheidung in der Praxis bewährt hat, erläutert Ralph Martig im Gespräch mit **inform**.

Wann sind Sie zum ersten Mal mit dem BSN-JOBST Shop-in-Shop-System in Berührung gekommen?

Zu dem Zeitpunkt, als wir mit der Planung des Umbaus und der Neueinrichtung unserer Filiale in Freiburg begonnen haben. Unser Ladenlokal zeichnet sich durch einige räumliche Besonderheiten aus, durch die sich besondere Anforderungen an den Ladenbau ergaben. Es gab zum Beispiel eine mitten im Verkaufsraum liegende Treppe, welche wir bei unserem letzten Umbau stillgelegt hatten. Im Zuge der Idee, im unteren Stockwerk ein Brustprothesenstudio einzurichten, wurde diese Treppe „reaktiviert“. Die Aufgabenstellung an den Ladenbau war es, den Ausgang durch eine Umbauung zu integrieren. Wir hatten uns die Systeme verschiedener Hersteller angeschaut; es war jedoch noch keine Entscheidung gefallen, weil uns keines der

Systeme überzeugen konnte – weder im Hinblick auf die Kosten noch auf die Flexibilität. In dieser Situation besuchte uns einer der Außendienstmitarbeiter von BSN-JOBST und präsentierte uns das BSN-JOBST Shop-in-Shop-System.

Wie war Ihr erster Eindruck?

Wir haben das System natürlich zunächst nur als Shop-in-Shop-Lösung betrachtet und unter diesem Gesichtspunkt begutachtet. Mir gefiel gut, dass nichts fehlte. Für ein Beratungsgespräch war alles da: anschauliches Informationsmaterial, griffbereite Warenmuster und Stauraum, um einen ausreichenden Vorrat von Produkten am POS bereitzuhalten. Das hat den großen Vorteil, dass unsere Mitarbeiterinnen das Beratungsgespräch nicht unterbrechen müssen, um irgendetwas herbeizuschaffen. Der Kunde muss nicht warten.



Was hat Sie auf die Idee gebracht, das BSN-JOBST Shop-in-Shop-System nicht nur als Insellösung, sondern als Ladenbausystem zur Komplettausstattung Ihrer Filiale einzusetzen?

Na ja, schon die erste Inaugenscheinnahme zeigte, dass es sich um ein modulares System handelt, mit dem ein hohes Maß an flexibler Gestaltung realisierbar sein würde. Außerdem sagte uns die Aufteilung zu: die beleuchtbaren Motivflächen, im mittleren Bereich gut ausgeleuchtete Regale, darunter ein Sockel mit variablen Schubladen. Schließlich hat das System gute technische Vorrichtungen, um Informations- oder Werbematerial zu präsentieren. Es ist also alles da, was man braucht. Die logische Schlussfolgerung war daher, dieses Konzept auf die gesamte Ladeneinrichtung anzuwenden.

Wie ging es dann weiter? Wie verlief die Planung?

Wir haben uns mit dem Hersteller in Verbindung gesetzt, es musste ja die Frage der Kosten geklärt werden. Als wir feststellten, dass sich die Preisvorstellungen in einem Rahmen bewegten, den wir für vertretbar hielten, haben wir begonnen, die konkrete Umsetzung zu planen. Mit Hilfe eines Ladenbauunternehmens, das normalerweise die JOBST Shop-in-Shop-Systeme einrichtet.



Foto: Rita Eggstein

↑ Ralph Martig ist kaufmännischer Leiter und Prokurist in der Sanitätshäuser Schaub Unternehmensgruppe. Hauptsitz des Unternehmens ist Freiburg, Filialen verteilen sich über den südwestdeutschen Raum, finden sich aber auch in den neuen Bundesländern und in Nordrhein-Westfalen.

Inzwischen können Sie sicher so etwas wie eine Bilanz ziehen. Welche Vorteile bietet Ihnen das BSN-JOBST Shop-in-Shop-System?

Zunächst einmal konnten wir feststellen, dass sich der Einbau relativ problemlos und schnell realisieren ließ. In der Praxis hat sich gezeigt, dass wir mit der Shop-in-Shop-Lösung von JOBST den sich für Kompressionsstrümpfe interessierenden Kunden innerhalb des Ladenlokals eine gute Orientierung bieten. Sie merken sofort, nachdem sie den Verkaufsraum betreten haben, wohin sie sich wenden müssen.