

Mit kleinen Schritten und Maßnahmen den Betrieb immer mehr optimieren – das machen Otto und Christian Dienst von der PflanzenWelt Christian Dienst im vorderpfälzischen Iggelheim vor. Die Verkaufsräume werden peu à peu umorganisiert, neue Elemente kommen hinzu und bedeuten auch ein Umdenken in anderen Bereichen.

Mit kleinen Schritten Verbesserungen erzielen

Große Investitionen sind etwas für die Großen. Für typische Unternehmen aus dem Klein- und Mittelstand meist eher ein unerreichbarer Traum. Das heißt aber noch lange nicht, den Kopf in den Sand stecken und keine Perspektiven haben. „Immer ein bisschen besser werden“ – das ist hier gefragt und gehört auch zur Philosophie des Vater-und-Sohn-Gespanns Otto und Christian Dienst in Iggelheim in der Pfalz. Sie haben in den zehn Jahren, seit sie sich für einen Ausbau des Einzelhandels entschieden mit Geduld und kleinen Schritten schon viel erreicht (siehe Kasten) und gehen den Weg beharrlich weiter. Zum Start und zur Entwicklung beigetragen hat die Gruppe „... da blüh' ich auf“ (früher „Gestalten und Verkaufen“) der Sagaflor.

Otto (vorne) und Christian Dienst neben einem der neuen Überlauftische



Bepflanzte Friedhofsschalen sind besonders wichtig. Auf den neuen Vorkopfplatzierungstischen werden Beispiele und Accessoires gezeigt, dahinter sollen die verwendeten Pflanzen stehen zum eigenen Gestalten der Kunden

„Wir sind gleich zu Beginn beigetreten, denn alleine hätten wir das nicht geschafft, der Einzelhandel war für uns in dieser Form zu diesem Zeitpunkt völlig neues Neuland“, blickt Otto Dienst zurück.

Zur Unterstützung und Optimierung der Verkaufsanlage wandten sie sich 2004 an Einzelhandelsberater Daniel Schnödt (siehe auch Interview Seite 22) von Teamsco. Mit den Augen eines Außenstehenden und in vielen Branchen Herumgereisten kann er manche Ratschläge geben, auf die man selbst oft gar nicht kommt, vor allem wenn es um Sortimentsgestaltung und -einteilung und Raumaufteilung geht. Und so wird seine Leistung und Erfahrung seither fast jährlich in Anspruch genommen.

„Bei der ersten Beratung ging es zunächst um die Verbesserungen der Eingangssituation und in der anschließenden Warmhalle“, erinnert sich Schnödt. Zu den konkreten Maßnahmen zählten:

- kürzere Tische und deren rechtwinklige Anordnung,
- Kopfpräsentation (auf Lavasteinen) vor den Tischen mit jeweils zwei Requisiten aus Stein oder Holz,



Fotos/Skizze: Ganninger-Hauck (5), Schnödt (1)

Anzeige Schumann
90 x 65



Optimale Präsentation des Kräutersortiments mit Informationen und Accessoires im Vordergrund



Erste Veränderungen in der Warmhalle betrafen die Installation von Vor-Kopf-Platzierungen jeweils mit Dekoartikeln, einer Regalwand für Indoorkeramik und die Schaffung von Blickachsen mit emotionalen Fotos als Eyecatcher



Auf diese Weise wird die Verbindung zweier Gewächshäuser geschaffen

Umgestaltung verändert auch Abläufe

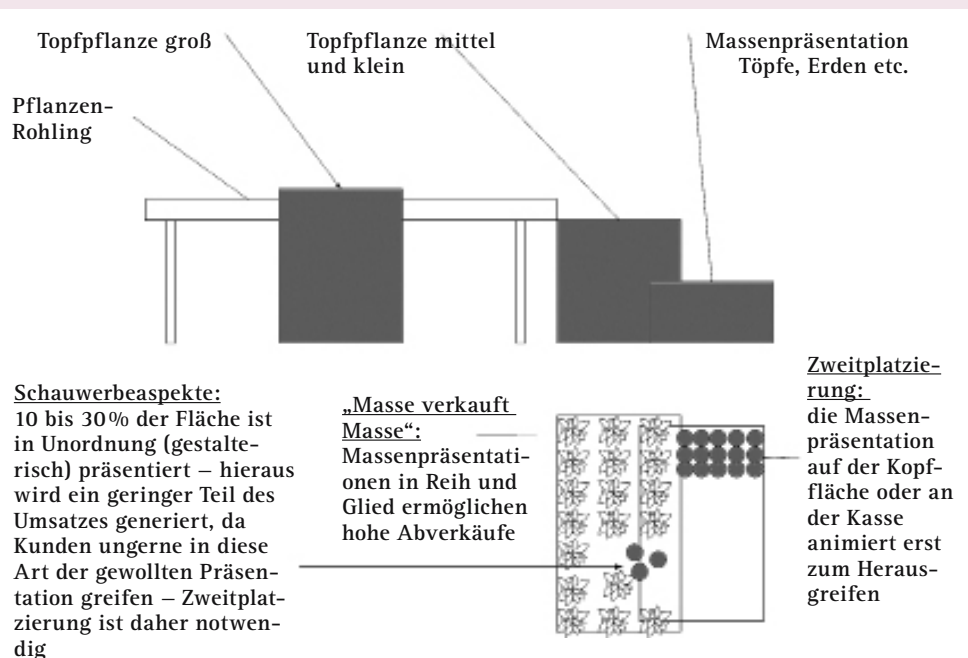
„Neue Wege der Präsentation bedeuten auch neue Wege im Einkauf“, so Einzelhandelsbetreiber Daniel Schnödt. Im Betrieb PflanzenWelt Christian Dienst, Iggelheim, wird darauf geachtet, dass jeder Tisch ein Bild ergibt, so dass dort auch streng genommen nur ein Typ von Pflanzen stehen soll. Das heißt, dass der Einkauf nun tischweise erfolgt und man sich gedanklich darauf einrichten muss. Auch die thematische Präsentation erfordert ein Umdenken. Man muss die passenden begleitenden Artikel der Boutique entnehmen und hier platzieren, eventuell als Zweitplatzierung. Während manche Sortimente gewech-

selt werden, um neue Bilder zu schaffen und dem natürlichen Saisonverlauf zu folgen, verändern sich andere Bereiche bewusst nicht. Dazu gehören die Bereiche Kräuter und bepflanzte Grabschalen. Die letzteren sind für den in Friedhofsnähe gelegenen Betrieb sehr wichtig ist. „Die hier gezeigten Schalen werden aber auch gerne für andere Zwecke gekauft“, hat Inhaber Christian Dienst beobachtet.

Schnödt schult nach einer Umgestaltung die Mitarbeiter, damit sie mit dem System op-

timal umgehen und um die Gedanken wissen, die er sich bei der Einteilung gemacht hat. Er erklärt beispielsweise, welche Ware wo stehen sollte, wie viel % der Fläche für welche Art der Präsentation sinnvoll ist (siehe Abbildung unten). „Das neue System hat sich bereits bewährt“, fasst Christian Dienst seine Erfahrungen nach den ersten Monaten zusammen. „Auch wenn die aufwändige Präsentation in den Saisonspitzen nicht immer optimal aufrecht erhalten werden konnte.“

Anleitung von Daniel Schnödt für eine gute Topfpflanzenpräsentation mit den neuen Präsentationsmodulen



- breitere Gänge,
- der Aufbau einer Blickachse quer zum Kundenlauf mit einem Bild als Blickfang an deren Ende,
- eine Regalwand aus Holz an der Stehwandaußenseite des Gewächshauses für Innenkeramik,
- die Verbindung der Sortimente in einem älteren und einem neueren Gewächshaus.

Die meisten Änderungen geschahen aus dem Bestand heraus. Zwischen den beiden unterschiedlich alten Gewächshäuser

wurden ovale Inseln („Ronduelle“) mit je zwei Etagen gebaut um je zwei Binder herum gebaut wurden. Wurden. Sie sind mit Dekoartikeln bestückt. So sind die Übergänge harmonischer geworden und die Kunden bemerken den Übergang kaum noch.

Die jüngsten Änderungen, die 2008 zum Tragen kamen, waren die bislang weitreichendsten und betrafen die Kalthalle. Aus Lavasteinen hatten die Inhaber schon Wände gebaut, die viel Wärme und Atmosphäre in die Halle

bringen. Die Halle wurde dann mit neuen Tischen mit Bewässerung in Längen von 3 m, 5 m und 6 m Länge versehen. Vom Warmhaus kommend trifft man auf eine Präsentationsinsel, die die weiteren Wege besser erschließt. Die Kunden können entweder den Weg nach rechts in Freigänge wählen oder weiter zu den verschiedenen Bereichen in der Kalthalle gelangen.

Ein Highlight sind neue Präsentationsmodule, die Schnödt vertreibt: Überlauf- und U-Ti-

Die Pflanzenwelt Christian Dienst

Die PflanzenWelt Christian Dienst (→ www.pflanzenwelt-dienst.de) in Iggelheim, zwischen Speyer und Neustadt/Weinstraße wurde vor zehn Jahren gegründet: Nachdem der Absatz von Stiefmütterchen, Cyclamen und Co. immer schwieriger wurden, entschied sich die Familie, den gärtnerischen Einzelhandel zu forcieren. Sohn Christian engagierte sich in diesem Bereich, da er darin auch eine Sicherung des Standorts und der Existenz sah. Im Zusammenspiel von älterer und junger Generation entwickelte sich die PflanzenWelt mit 2200 m² Verkaufsfläche, dazu 500 m² Freifläche, mittlerweile zum größten Einzelhandelsbetrieb im Umkreis.



Er gehörte von Anfang an der heute unter dem Namen „...da blüh' ich auf“ agierenden Gruppe der Sagaflor an. Zum Einzugsgebiet zählen über die 8000 Einwohner starke heimatliche Verbandsgemeinde Böhl-Iggelheim hinaus die umliegenden Gemeinden und teilweise die städtischen Bereiche von Neustadt, Speyer und Ludwigshafen.

sche, die genau auf die Maße der Pflanztische gebaut wurden. Sie bestehen aus zwei Holzplatten und sind außen furniert. Mit 9 cm sind sie ausreichend dick und stabil. Der Gag an den Überlauftischen: sie können auf innen montierten, unsichtbaren Rollen über die Tische geschoben werden und bieten zusätzliche Präsentationsfläche, zum Beispiel für veredelte Pflanzschalen, während die zugehörigen Einzelpflanzen in Masse auf den Tischen darunter angeboten werden. „Die Tische verschaffen dem Bereich auch mehr Wertigkeit“, macht Christian Dienst auf einen weiteren Aspekt aufmerksam. Ein weiteres praxisorientiertes Detail sind die mit einem Gewinde auf den neuen Tisch verschraubten Halter für Preis- und Informationsschilder.

Im gleichen Stil stehen vor den Aluverkaufstischen U-Tische in verschiedenen Höhen oder in Form von nach vorne offenen Kästen.

Das Ziel ist hier die Präsentation von Pflanzthemen mit allem Zubehör. Die Accessoires können dem unteren Fach entnommen werden. Ein Prospekthalter hält zudem Informationsblätter für die Kunden bereit.

Auch im Kalthaus wurde die Verbindung zum danebenliegenden Haus der Gärtnerei umgestaltet und der Zugang damit erleichtert.

Die Umgestaltung betrifft nicht nur „harte“ Faktoren wie Verkaufstische, sondern erstreckt sich auch auf die Art des Einkaufs und Verkaufs (siehe Kasten Seite 24).

Alle Mitarbeiter werden geschult, um die Verbesserungen auch im Verkauf gewinnbringend einzusetzen. Dass die Bemühungen Früchte tragen, zeigt die Entwicklung des Durchschnittsbons der Kunden: seit den Umgestaltungen steigt er jährlich um etwa 1 €.

Doris Ganninger-Hauck

Anzeige Kahler

185 x 32