



**Das Rad setzt auf ein neues Premiumkonzept:**

# „Gesprächssituationen mit Kunden sind jetzt deutlich entspannter und gelöster“

Die Konkurrenz durch die Großen der Branche ist für kleine Shops nicht einfach. Viele spüren das direkt durch Umsatzrückgänge und aggressivere Preisverhandlungen. Auch das Team von Das Rad in Dortmund hatte diese Probleme und steuerte auf ein Ende mit Schrecken zu. Aus diesem Grund entschloss sich das Team zu einer Neukonzeptionierung und Umgestaltung des Shops. Seitdem sind Erfolg und Spaß wieder zurückgekehrt in den Laden am Brüderweg 14.

Schon seit 1986 gibt es das als Kollektiv gegründete Fahrradgeschäft Das Rad in Dortmund. Die Shopinhaber, langjährige VSF-Mitglieder, erlebten gute und schlechte Zeiten. Gerade in den letzten Jahren nahmen letztere jedoch zu: „Wir hatten durch die deutliche Veränderung in der Nachfrage resultierend aus der Online-Konkurrenz und der Wettbewerbssituation mit zwei neuen preisaggressiven Flächenmärkten in Dortmund in den vergangenen fünf Jahren massive Einbrüche im Verkauf von Verschleißteilen und im Fahrradverkauf bei den Brot-&-Butter-Modellen sowie der Golfklasse mit Verkaufspreisen von 500 bis 700 EUR“, berichtet Alexander Kopplow. Da sich bei gleichbleibender Ge-

schäftsentwicklung die Insolvenz in nicht allzu ferner Zukunft abzeichnete, traten der Geschäftsführende Gesellschafter und seine Partner die Flucht nach vorne an.

Unter der Überschrift „Premium“ wurden das Sortiment, das Verkaufskonzept und die Shopgestaltung umstrukturiert. „Wir hatten zwar schon immer ein stark qualitätsorientiertes Sortiment, verstanden es aber nicht, die Vorteile der Produkte erfahrbar herauszustellen“, erinnert sich Kopplow im Rückblick. Eines der Hauptprobleme dabei war die raumintensive Präsentation bzw. Bevorratung der Produkte an den üblichen Tego-Wänden. Dadurch war der Bewegungsraum für die



Kunden in dem nur XXX qm großen Geschäft arg eingeschränkt. Vor allem an Wochenenden war die Situation sowohl für Kunden als auch das Personal eine Zumutung.

## Mehrere Prämissen vor dem Umbau

Zur mentalen Standortbestimmung und zur Entwicklung von Zielen und Strategien sicherte sich der Shop die Begleitung von Elmar Sing. Im Anschluss holten sie zum Erstellen des Ladenkonzeptes Daniel Schnoedt ins Boot. Er gab nach

intensiven Gesprächen die Richtung bei der kompletten Neugestaltung des Geschäfts vor. Damit einher ging die Umstrukturierung des Sortiments, der Warenbevorratung und -präsentation mit den Prämissen:

- klarere und reduzierte Auswahl
- Selbstinformation über Produkte
- Testwände zum „Begreifen“ von Produkten, nur Impulskauf-Produkte im SB
- Chance auf Zusatzverkäufe an der Theke in der Beratungssituation
- maximal reduzierter Zeitaufwand beim Handling der Waren
- Vermeidung von Kollisionen von z.B. Warenfluss, Dienstleistung und Verkaufsgespräch
- klare, strukturierte und wertige Präsentation bzw. Inszenierung der Waren



- mehr Platz für Kunden
- sowie ein höherer Wohlfühlfaktor für Kunden und Personal.

Die Details der Umgestaltung nahm das Team dabei selbst in die Hand, da niemand die kritischen Stellen im Warenfluss besser kennt und eine Delegierung zudem auch zu kostenintensiv gewesen wäre. Die Anfertigung und den Einbau von Theke, Warenpräsentationstafeln (Schaufensterrückwände) und verschiebbaren Fahrradpräsentationswänden übernahm die Firma Dickmänen, die Ausleuchtung mit modernen und langlebigen LED Strahlern erfolgte durch Helmer Lennertz von Licht und Ton, der für den Dortmunder Ladenbauer Dula Konsumtempel im In- und Ausland ausleuchtet.

„In der Folge wurden alle Prämissen erfüllt. Zwar nicht immer zu 100 %, aber doch nahe dran und deutlich spürbar“, erklärt Kopplow nicht ohne Stolz. Folgen sind, dass es noch kaum Preisdiskussionen gibt. Auch weil das Rad-Team jetzt z.B. Lichtkegel statt Scheinwerfer verkauft oder Fahrspaß statt einem „Bosch-Rad mit XY-Komponenten für XXX EUR“ bietet. „Wir beraten zu Lösungen statt auf Produkte und fixen die Kunden mit Alleinstellungsmerkmalen und Produkteigenschaften an. Dadurch sind die Gesprächssituationen mit Kunden jetzt deutlich entspannter und gelöster. In der Folge haben alle mehr Spaß“, freut sich Kopplow über den Erfolg des neuen Konzepts.

### Bester Mai in der Firmengeschichte

Die Kosten für das Projekt „Premium“ waren zwar nicht unerheblich, haben sich aber voll und ganz gelohnt, die Neuausrichtung scheint zu funktionieren. Die Anzahl der Bons ist bei wieder steigenden Umsätzen weiterhin leicht rückläufig. D.h. weniger Kunden kaufen deutlich teurere Produkte. Die Tendenz geht klar nach oben und der Mai 2016 war der beste Mai in der Firmengeschichte von Das Rad.

Alexander Schmitz

## » Namen

Seit 1.5.2016 ist Mathias Reininghaus (32) neuer Key-Account-Manager bei Busch & Müller. Der Quereinsteiger aus der Maschinenbaubranche unterstützt das Verkaufsteam des Meinerzhagener Lichtspezialisten, indem er im deutschsprachigen Raum Fahrradhersteller berät sowie kundenspezifisch individuelle Projekte koordiniert.

Osman Harbutoglu unterstützt seit 1.6.2016 Einkauf und

Logistik bei Bikeaction (Rodgau). Der 33-jährige Betriebswirt arbeitete zuvor im Automotivesektor und in der Kosmetikbranche.

Nutcase (Portland) hat mit Wirkung zum 1.6.2016 Meghan Sinnott zur Marketing- und E-Commerce-Managerin des Unternehmens ernannt. In den letzten vier Jahren durchlief Sinnott mehrere Abteilungen innerhalb des US-Unternehmens und konnte so wichtiges branchenspezifi-

sches Know-how und vor allem ein tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse und Vorstellungen des Helmherstellers und einer weiteren Unternehmensexansion gewinnen.

CEP (Bayreuth) stellt Timo Volckmann als Nachfolger von Bastian Inhlüsen vor. Der 40-Jährige verantwortet ab 1.6.2016 das Gebiet Hessen, Saarland und Rheinland-Pfalz. Volckmann war zuletzt als Verkaufsleiter bei der

Style 2117 Textilhandel GmbH tätig.

**CON-TEC**  
Professional Bike Components



## Classic Exclusiv Zeitloser Style für dein Rad.

Zeitlos elegant und traumhaft komfortabel - die CONTEC Classic Exclusiv Kollektion gibt jedem Rad eine Extrapolition Klasse. Hochwertiges Leder, anatomisches und funktionelles Design sowie farblich perfekte Abstimmung machen die Komponenten wie Sattel, Griffe, Satteltasche und Lenkerband zur idealen Ausstattung für stilisierten Cyclechic.



Informationen zu unserem umfassenden Programm erhalten Sie unter:  
04251-811500 · [www.contec-parts.de](http://www.contec-parts.de) · [info@contec-parts.de](mailto:info@contec-parts.de)

