

CHANGE IT

FÜR DIE WANDLUNGSFÄHIGE BRILLENPRÄSENTATION



BÜHNENBILDER FÜR AUGENOPTIKER

Saison- und trendgerecht inszenieren: Ob Sommer- oder Winterkollektion, Retro-Look oder 70er-Revival – das Brillensortiment im Optikerfachgeschäft unterliegt einem beständigen saisonalen und modeabhängigen Wandel. Damit einher gehen der Wunsch und auch die wirtschaftliche Notwendigkeit, die Warenpräsentation dem Sortimentswechsel anzupassen. Im Gegensatz dazu steht zumeist eine unflexible Ladeneinrichtung, die diesen häufigen Wandel nur bedingt oder gar nicht begleiten kann. Eine adäquate Inszenierung, die das Neue gegenüber der Kundschaft aussagefähig kommuniziert, findet unzureichend statt.

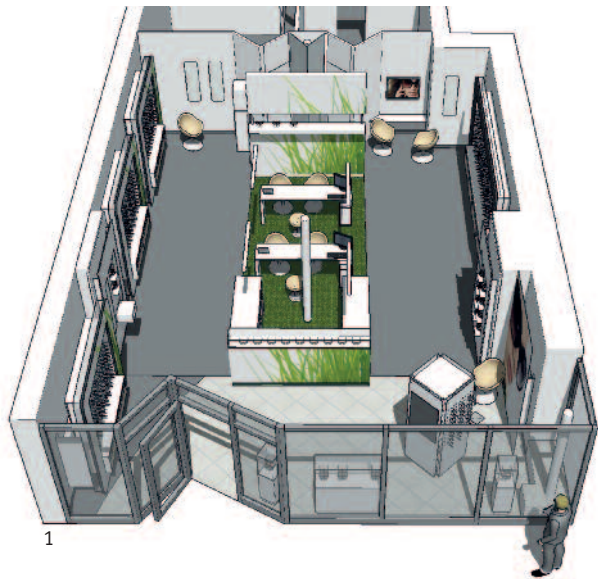
Wandlungsfähigkeit als Gesamtkonzept: Vor dem Hintergrund dieser branchenspezifischen Aspekte hat das Unternehmen Knoeppel mit CHANGE IT ein ganzheitliches Einrichtungskonzept entwickelt, das den regelmäßigen Wandel als festen Bestandteil enthält. Eine Lösung, die neue Trends, wechselnde Kollektionen oder die Werbekampagne eines Markenherstellers über ein abgestimmtes Erscheinungsbild der Geschäftsräume gegenüber den Kunden kommuniziert. CHANGE IT bietet den Kunden immer wieder neue Einkaufserlebnisse. Effektiv und effizient.

Vordefinierte Flächen einfach auswechseln: CHANGE IT umfasst vordefinierte Farb-, Grafik- oder Materialflächen auf Wand und Boden sowie eigens entwickelte Brillenpräsentationsmöbel. Die CHANGE IT Wandpresenter besitzen einen in diversen Dekoren erhältlichen Rahmen, der den ersten Look des Möbels darstellt. Ein zusätzliches magnetisches Passepartout, das beidseitig mit individuellen Dekoren belegt werden kann, trägt Look zwei und drei. Es lässt sich mit wenigen Handgriffen vor dem Möbelrahmen anbringen und umdrehen. Ebenso schnell und einfach erfolgt der Austausch der auf den jeweiligen Look abgestimmten Flächen an Wand und Boden.

Durchdacht und vielfältig individualisierbar: Die dezent hinterleuchtete Rückwand der Wandpresenter zeigt die Brillen blendfrei und ohne störenden Schattenwurf. Schubladen und Klappen stehen in verschiedenen Höhen und Ausstattungen zur Wahl. Die gesamte CHANGE IT Möbelserie, zu der auch bewegliche Aufsteller sowie Schaufensterpresenter gehören, ist in vielen Details variabel. Ergänzend können individuelle Möbel geplant und gefertigt werden.

Eine Investition, die sich rechnet: Ein klassischer Ladenumbau erfordert hohe Investitionen, viel Kraft und Zeit und das Ergebnis bietet bis zur nächsten Erneuerung jahrelang kaum oder keine Veränderungsmöglichkeiten. Demgegenüber lässt CHANGE IT nach der Basisinvestition alle Optionen für einen bedarfsgerechten Wandel über Jahre: günstig, kraft- und zeitsparend und ohne umbaubedingte Umsatzverluste. An einem Abend oder Wochenende ist alles erledigt und das Geschäft erweckt den Eindruck einer Wiedereröffnung nach Umbau: CHANGE IT!





1

CHANGE IT PROJEKTBERICHT „OPTIKER OLBRICH“

Von Dortmund über München und Hagen nach Singen am Bodensee: Das Optikerehepaar Olbrich ist schon seit Jahrzehnten in der Branche aktiv. Als Inhaber mehrerer Fachgeschäfte blicken beide bereits auf zehn Umbauten zurück, kennen Kosten, Arbeit und Aufwand. Anlässlich der Premiere von CHANGE IT 2009 auf der „Brille & Co.“ in Dortmund lernte Herr Olbrich das Konzept erstmalig kennen. Das geweckte Interesse wurde am Knoeppel Messestand zur „Opti“ in München vertieft und einige Wochen später reisten Herr und Frau Olbrich nach Hagen, um am Knoeppel Firmensitz das CHANGE IT Konzept und die Möbel detailliert unter die Lupe zu nehmen. CHANGE IT überzeugte in allen Details und neben der Konzeptidee begeisterte besonders die Material-, Verarbeitungs- und Lichtqualität der Wandpresenter.

Planungssicherheit und Kostenkontrolle: Seitens Knoeppel wurden auf Basis echter Grundrisse und Bildansichten erste Planungen erstellt und abgestufte Preis-Leistungs-Angebote erarbeitet. Nach deren Prüfung entschieden sich Olbrichs für das umfangreichste. Die Auftragserteilung erfolgte im Mai 2010. Bestandteil der Planung waren maßstabsgerecht visualisierte 3-D-Darstellungen, die den Bauherren bereits sehr früh viel Sicherheit für das spätere Ergebnis gegeben haben. Anhand dieser Animationen und einer genauen Kostenaufstellung waren die Preis-Leistungs-Unterschiede in den Angebotsvarianten nachvollziehbar und verständlich.

Reibungslose Projektkoordination über 500 km: Die Maler- und Bodenarbeiten wurden durch Knoeppel bei ortsansässigen Fachbetrieben in Singen und Umgebung ausgeschrieben, koordiniert, abgenommen und abgerechnet. Für die benötigten Elektroleistungen wurde ein Plan aufgestellt, mit dem der bislang für das Geschäft zuständige Fachbetrieb die Änderungen und Ergänzungen einwandfrei ausführen konnte. Die Wiedereröffnung fand nach eineinhalb Wochen statt. Das Knoeppel Team reiste mit den komplett vorgefertigten Teilen Mitte Juli an und benötigte drei Tage für den Aufbau. Ein für alle Beteiligten genau definierter Bauablaufplan ermöglichte die Einhaltung aller Termine, die Abschlussrechnung entsprach exakt dem Angebot.

LICHT ANSTATT LEUCHTEN PLANEN

Gutes Licht verkauft besser: Als Spezialist für Raumkonzepte, Laden-/Möbelbau und Lichtplanung stimmte Knoeppel auch das Licht genau auf das Objekt ab. Denn gerade in einem Optikerfachgeschäft gehören gutes Sehen und gutes Licht einfach zusammen. In Singen kommen neben insgesamt vier hinterleuchteten Wandpresenter, aus denen das Licht weich und flächig austritt, zwei weitere Leuchtenarten zum Einsatz. In der Raummitte, über der Beratungszone, vier abgependelte Leuchtstofflampen mit sehr guter Farbwiedergabe. An den Seiten zu Vierergruppen gebündelte Reflektoren. Diese bringen brillantes Licht auf die material- und farbvariantenreiche Ware. Die Gruppenanordnung stört das Deckenbild weniger als die sonst übliche Einzelverteilung. Die Leuchten ermöglichen verschiedene Ausstrahlungswinkel und erzielen mit dem verwendeten Leuchtmittel bei geringer Wattzahl eine sehr hohe Lichtausbeute, die sich mit gegenwärtig erhältlichen LEDs oder Halogenleuchten nicht erreichen lässt.

VIEL LOB UND NEUE GESICHTER

Bauherrenzitate drei Wochen nach Wiedereröffnung: „Die Projektleiterin und der Montageleiter haben bei uns einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Mit ihnen arbeiten wir jederzeit wieder zusammen.“ – „Im neuen Geschäft können wir ohne weiteres Brillen im höherwertigen und Premiumbereich verkaufen, was sonst nur in Ausnahmefällen vorgekommen ist.“ – „Wir haben ganz neue Kunden. Unsere Stammkunden kommen weiterhin, aber wir sehen täglich neue Gesichter.“ – „Schon nach zwei Wochen konnten wir sagen, dass sich die Umsätze signifikant gesteigert haben. Wir verkaufen in einer viel höheren Preisklasse.“ – „Wir sind sehr zufrieden.“

Mitarbeiterzitate: „Die Kunden reagieren sehr positiv auf den neuen Laden.“ – „Endlich haben wir genügend Platz vor den Präsentationen, so dass sich die Kunden nicht mehr gegenseitig stören. Kinderwagen und Rollstühle, alles kein Problem mehr.“ – „Die Markenlogos an den Möbeln haben wir schon mal testweise gewechselt. Das funktioniert ganz einfach, wie zuvor erklärt.“ – „Das Licht ist hier drinnen wie draußen. Alle Farben sind gut zu erkennen. Wir sind sehr gerne im Laden.“

- 1 3-D-Projekt Darstellungen lassen sich aus den verschiedensten Perspektiven erzeugen und vermitteln einen ergebnisnahen Eindruck.
- 2 Der Einblick von außen ist hell, freundlich, aufgeräumt, einladend und zeigt bis in die Ladentiefe hinein viel Ware.
- 3 Die Schubladen und Klappen, mit austauschbaren Fronten, sind in unterschiedlichen Höhen- und Ausstattungsvarianten erhältlich. Die dezent filigranen Knoeppel Brillenhalter präsentieren die Brillen ohne Beeinträchtigung.
- 4 Beratungsplatz mit verstecktem PC samt Internetanschluss im gut belüfteten Unterschrank. Der Teppich, der die Beratungszone räumlich definiert, wird bei einem CHANGE IT Wandel farblich angepasst.
- 5 Die Bauherren Marianne und Dieter Olbrich zusammen mit Andreas Neumann, Innenarchitekt und Lichtplaner im Geschäftsführerduo der Knoeppel GmbH.



2



3



4



5