

Weinabteilung Zierles EDEKA Markt in Oer-Erkenschwick 03/20 -11/20

wein + genuss by Zierles

1. Aufgabenstellung der Bauherrschaft:

Die Weinabteilung soll am gleichen Standort attraktiver werden und den Kunden einen Mehrwert bieten.

Es soll eine Verbindung von Warengruppen aus dem Genussbereich mit Wein erfolgen. Dazu kann der überbreite, als Mall ausgebildete Hauptgang zwischen Wein und Süßigkeiten genutzt werden.

Der Spirituosenbereich soll signifikant erweitert werden. Hochwertige Waren werden unter Verschluss gehalten und für Kunden über eine Kundenkarte erreichbar gemacht.

Ein Anlaufpunkt der Kundschaft soll als „Bar“ ausgebildet werden. Hier werden selbst bediente und durch Personal bediente Verköstigungen angeboten. Getränke in attraktiven Kühlschränken sollen zum spontanen Kaufen/Konsumieren einladen.

Für Kundenveranstaltungen mit 8-16 Personen soll der Mittelraum flexibel nutzbar werden. Dazu sind die Mittelraummöbel „verfahrbar“ zu halten.

2. Selbst gesteckte Ziele des Innenarchitekten (Fa. Knoeppel)

Die schon sehr gut gepflegte Weinabteilung darf übersichtlicher werden. Die Aufenthaltsqualität soll gewinnen, damit die Verweildauer erhöht wird. Die schachtartigen Gänge zwischen den vollgestellten Regalen müssen großzügiger werden. Die Perspektive des Kunden auf das Weinsortiment muss verbessert werden, damit die unteren 2 Regalböden besser wahrgenommen werden. Preisauszeichnung und Expertisen müssen im unteren Regalbereich besser zu lesen sein. Die Wahrnehmung muss auf die Ware gelenkt werden. Die Regale sollen in den Hintergrund treten, die Ästhetik der typischen LEH Scanner-Schienen darf die Wahrnehmung der Regalierung nicht dominieren. Die Regalierung soll dem Nutzer Raum geben, zurück zu treten, um das Sortiment zu überblicken – zu finden, nicht zu suchen.

Es darf nur wenige Regalvarianten geben, damit eine Weiterentwicklung des Angebotes nicht logistisch scheitern muss. Cross Selling verschiedener Warengruppen soll in einem einzigen Regaltyp möglich sein.

3. Weg zur Lösung

Ein „Kick Off“ unter Beteiligung des Bauherrenehepaares Zierles, des Leiters der Weinabteilung Herrn Lenger und Herrn Michael Kugel als Weinexperte und Unternehmensberater findet im Hause Knoeppel statt. Im Showroom werden Präsentationsmöglichkeiten und notwendige Details besprochen und ein Weindispenser ausprobiert. In einem sehr kreativen Brainstorming auf Augenhöhe aller Beteiligten werden Lösungswege besprochen und am Ende des Prozesses nach intensivem Austausch auch einvernehmlich entschieden.

Damit ist keine Aufgabe bereits gelöst, aber die Bewegungsrichtung klar definiert.

4. Erste Arbeitsphase, Hindernisse

Herausforderung 1.: Ein elektronischer Verschluss für das Spirituosenangebot, für Kühlschränke mit hochwertigen Sekten und Champagnern und eine Zugangs-/ Alterskontrolle für den Weindispenser musste in einer Kundenkarte kombiniert werden. Elektronische Schlösser sind vorhanden, nur, wie werden sie angesprochen, wie gesteuert und wie dokumentiert sich der Zugriff?

Herausforderung 2.: Mittelraum Möbel sollen ohne abgeräumt zu werden, transportiert werden. Wie die Stabilität gewährleisten? Wie das Herabfallen von Ware verhindern?

Herausforderung 3.: Wie die immer matt wirkenden und schlecht durchsichtigen Scanner-Schienen ersetzen, ohne Flexibilität zu verlieren und ohne den Holzboden abzudecken?

Herausforderung 4.: Wie kann der Material- und Produkteinsatz so vereinheitlicht werden und so wertig daher kommen, dass dem Produkt Wein diese Wertigkeit auch zugeschrieben wird?

Wie das Erscheinungsbild der Abteilung langfristig aktuell halten, ohne systembedingt auf fremde Hilfe angewiesen zu sein?

Herausforderung 5.: Wie die Kapazität der Abteilung erhalten oder sogar erhöhen, obwohl Fläche für eine Bar, Weinpräsentationstische und großzügige Verkehrswege und Aufenthaltsflächen zusätzlich verbraucht wird?

Herausforderung 6.: Wie kann dieser Umbau so sparsam erfolgen, dass die Umsetzung nicht automatisch an der Investitionshöhe scheitern muss?

5. Zweite Arbeitsphase, Lösungen erarbeiten

Zu 6: Durch eine Honorierung der Lösungsfindung und der Prüfung der Varianten musste nicht eine nahe liegende Standard Lösung umgesetzt werden. Neue Erkenntnisse aus dem Planungsprozess mit den Bauherren und Michael Kugel konnten berücksichtigt werden.

Durch den Erhalt der „Wandregale“ konnte Budget für Flexibilität, Ästhetik und die Bar gewonnen werden. Ein Umbau im laufenden Betrieb hat Kunden und Umsätze gesichert.

Zu 5: Die Organisation des Handlagers in die ungenutzte 6. Ebene der Wandregale hat zusätzlichen Raumgewinn gebracht. Die Ansichten sind durch die vorgesetzten Klappen beruhigt, Informationen zu Waren können dort mit Kreide, Kreidestiften und magnetisch angeheftet übermittelt werden. Die Mittelraumgondeln sind trotz erhöhter Kapazität niedriger und oben durchsichtiger. Die Anzahl der Facings ist von 2.536 auf 3.489 gestiegen. In der Mitte des Hauptgangs sind weitere 480 Facings entstanden.

Zu 2,3,4: Alle Schilder, Expertisenhalter, metallene Scanner-Schienen, magnetische Wandpaneele und Klappenverkleidungen sind in einheitlicher Farbe Pulver-beschichtet. Sie sind mit Kreide beschriftbar oder magnetisch zu nutzen. Die Farbe wurde zum verwendeten Holz sensibel ausgesucht und hat einen Glimmeranteil. Diese Veredelung überträgt sich auf das angebotene Produkt. Die metallenen „Scanner-Schienen“ wirken für die Produkte als „Reling“ somit ist eine Verfahrbarekeit der Mittelraumgondeln mit dem Hubwagen gewährleistet und auch die Kunden räumen die Regale nicht mit ihren Rucksäcken aus. Es gibt als Variante nur die Kopfgondel, die sich durch zusätzliche Relings an der kurzen Seite unterscheidet.

Zu1: Auf einem kleinen Server läuft eine von allen vorhandenen Systemen unabhängige Datenbank. Hier werden die Kundennamen mit für diese registrierten RFID Kundenkarten zusammengebracht. Meldet eine Antenne am Kühlschrank, am Spirituosenregal oder am Weindispenser den Öffnungswunsch, wird geprüft, ob diese Nummer frei geschaltet ist. Wenn ja, öffnet das System für eine voreingestellte Zeit. Der Zugriff wird aus Datenschutzgründen 7-10 Tage gespeichert und anschließend gelöscht.

Das System muss mit Netzkabeln gekoppelt werden. Ein Ort für die Hardware ist im Umfeld der Abteilung zu finden. Mit einem Handheld-Computer wird der Kunde registriert und die Daten per WLAN an den Server übertragen. Die Registrierungsinformationen des Kunden werden mit dessen Unterschrift in Papierform archiviert.