

OPTIKER- FACHGESCHÄFT

DER BRILLENLADEN | CUXHAVEN



1

MIT DEM EINKAUFSWAGEN ZUM BRILLENKAUF

Alle Kunden sind schon da: Ein eher ungewöhnlicher Standort für ein Optikerfachgeschäft, aber einer mit außergewöhnlich hoher Kundenfrequenz. „Der Brillenladen“ befindet sich in der Vorkassenzonen eines Marktkauf-Centers. Das riesige Einkaufszentrum liegt außerhalb der Cuxhavener Innenstadt und zieht mit einem umfangreichen Warenangebot und zahlreichen kostenfreien Parkplätzen werktäglich Tausende von Verbrauchern zum Einkauf an. Und all diese Kunden blicken nach dem Passieren der Kassen ganz automatisch auf die großzügige Eingangsfront des Brillenladens.

Extrabreite Gänge, Lounge und Kinderecke: Für diesen ungewöhnlichen Standort entwickelte die Knoeppel GmbH ein darauf abgestimmtes Raum- und Ladenkonzept. Es galt, die potenziellen Kunden so aufzunehmen, wie sie gerade ihren Einkauf beendet haben: beispielsweise mit vollem Einkaufswagen oder als Großfamilie mit Kinder- und Einkaufswagen. Dementsprechend wurden extrabreite Gänge ebenso berücksichtigt, wie ein Loungebereich mit bequemen Sitzmöbeln und Kaffeebar sowie eine Spiel- und Malecke für die Kleinen. So kann man tatsächlich seinen unausgepackten Einkaufswagen zum Brillenshopping mitnehmen und die Gefahr, dass sich ein interessierter Kunde von seinen quengelnden kleinen oder großen Familienmitgliedern ablenken lässt, wird deutlich reduziert. Es soll kein Stress aufkommen und eventuell vorhandener, vorheriger Einkaufsstress sogar abgebaut werden. Hierzu trägt auch die Grundanmutung des Geschäfts bei: Farben, Lichtstimmung und Mobiliar strahlen Ruhe, Freundlichkeit und Offenheit aus, wirken insgesamt einladend.

CHANGE IT macht Lust auf neue Brillenmode: Das von Knoeppel entwickelte CHANGE IT Einrichtungskonzept ermöglicht es, dem Geschäft mit wenigen Handgriffen einen neuen individuellen Look zu geben. So

signalisieren die wende- bzw. austauschbaren magnetischen Grafikflächen an den beiden großen CHANGE IT Wandpresentern sowie an der Eingangsvitrine schon von Weitem einen Saison- oder Kollektionswechsel und schaffen neue Kaufanreize. Umgestalten nach Bedarf: schnell, einfach und kostengünstig.



2



3



4

- 1 Wer beim Brillenaussuchen nicht mitmachen möchte, kann im Loungebereich entspannen.
- 2 CHANGE IT Wandpresenter mit austauschbarem Dekor und darauf abgestimmte Eingangsvitrine.
- 3 Die großzügige Eingangsfront wirkt freundlich und einladend.
- 4 Nach dem Wechsel der magnetischen CHANGE IT Rahmen präsentiert sich das Geschäft in neuem Look.



1

ALLES IN EINKLANG GEBRACHT

Neugründung auch mit teilweise Altmobiliar: Frau Heitmann, die Inhaberin, hatte zuvor lange Zeit als Filialleitung bei einer namhaften Optikerkette gearbeitet. Nachdem ihr Entschluss zum Schritt in die Selbstständigkeit feststand, nutzte sie bei einer Geschäftsauflösung die Möglichkeit zum günstigen Kauf einiger noch neuwertiger Anpasstische und eines großen Kassenmöbels. Das von Knoepfel zusätzlich gefertigte Mobiliar wurde in Oberflächenbeschaffenheit und Farbgebung auf die vorhandenen Elemente abgestimmt. In belebendem Kontrast dazu stehen die großen austauschbaren Dekorflächen an den insgesamt drei CHANGE IT Wandpresentern. Diese setzen plakative farbige Akzente gegenüber dem zumeist weißen Mobiliar.

Lichttuning an Bestandsleuchten: Die vorhandenen Deckenrastereinbauleuchten sollten auch weiterhin für die Grundhelligkeit zum Einsatz kommen. Bei der ersten Ladenbegehung zeigte sich jedoch, dass die verwendeten Leuchtmittel ein denkbar ungeeignetes Licht für ein Optikerfachgeschäft liefern. Schließlich möchte niemand fahl aussehen, der gerade prüfend in den Spiegel schaut, um sich eine neue Brille zu kaufen. Mit dem Lichtwissen von Knoepfel wurde ein Leuchtmittel gefunden, das deutlich hautsympathischeres Licht wirft und sich darüber hinaus durch einen geringeren Energieverbrauch auszeichnet. Ergänzende Leuchten bilden gezielt eingesetzte Deckenstrahler zur Akzentuierung der CHANGE IT Möbel sowie effiziente röhrenförmige Pendelleuchten über den Service- und Beratungszonen.

Projektieren, koordinieren und kontrollieren: Nachdem der Termin für die Geschäftseröffnung seitens der Inhaberin festgelegt war, erarbeitet Knoepfel einen detaillierten Bauablaufplan für alle beteiligten Gewerke. Eingebunden waren hier die Marktkauf Centerleitung für diverse Grundarbeiten sowie Trockenbauer, Installateur, Elektriker, Bodenleger, Maler und natürlich auch das Knoepfel Montageteam. Der aufgrund aller Angebote aufgestellte Budgetrahmen wurde seitens Knoepfel beständig überwacht und wie definiert eingehalten.

Ein Jahr ruhig geplant, einen Monat intensiv gebaut: Frau Heitmann hatte den Knoepfel Messestand erstmalig im September 2010 auf der „Brille & Co.“ in Dortmund besucht. Das zweite Treffen fand wenige Monate später auf der „Opti“ statt. Frau Heitmann hatte sich von Anfang an für das CHANGE IT Konzept begeistert und informierte sich am Messestand in München intensiv über die Größen- und Ausstattungsvarianten. Zudem interessierte sie, welche sonstigen Leistungen das Unternehmen Knoepfel für Optiker bieten kann. Anschließend vergingen einige Monate, bis schließlich der Mietvertrag für das Ladenlokal unterschrieben war. Nach Aufmaßnahme, Angebotserstellung, Auftragserteilung, Detailplanung und Ausschreibung/Vergabe Fremdgewerke fand vor Weihnachten 2011 die detaillierte Besprechung des Bauablaufplans mit allen Beteiligten in Cuxhaven statt. In der ersten Januarwoche war Baubeginn, Anfang Februar waren sämtliche Arbeiten samt Grundreinigung erledigt und es blieb genug Zeit zum Einräumen der Ware sowie zur weiteren Vorbereitung der Eröffnung am 16. Februar 2012.

Fazit der Bauherrin: „Das Ergebnis trifft voll und ganz meine Vorstellungen. Ich bin überzeugt, ein einzigartiges Ladengeschäft zu haben, welches ohne viel Aufwand immer wieder anders und damit interessant für den Kunden aussieht. Andere Konzepte haben mich nicht in dieser Form überzeugen können. In konstruktiver Zusammenarbeit mit dem Knoepfel Geschäftsführer Herrn Neumann und der Knoepfel Innenarchitektin Frau Thust wurden all meine Ideen und Wünsche in die Tat umgesetzt, und dies auch immer im Rahmen meines klar vorgegebenen Budgets.“

- 1 Links im Bild: Spielecke mit kindgerechtem Mobiliar sowie einer Magnettafel zum Anbringen von Zeichnungen oder zum direkten Bemalen mit Kreide. Rechts: mobiles SERVICE-TERMINAL von Knoepfel. Der von Knoepfel ausgewählte PVC-Bodenbelag in Vintage-Holzoptik ist extrem belastbar und leicht zu reinigen.
- 2 CHANGE IT Wandpresenter mit hinterleuchteter Acrylglasrückwand für eine schattenfreie Präsentation der Brillenfassungen.
- 3 Oberfläche und Farbe der neuen Möbel orientieren sich an dem großen Kassenmöbel aus dem Bestand.



2



3