

Weniger bringt mehr

Die richtige Platzierung löst deutlich mehr Kaufimpulse aus. Der Topseller-Ansatz von Mars kann auch auf andere Sortimente übertragen werden. Interview mit Reiner Graul.

Einen spannenden Beitrag zur Verbesserung der Umsatzentwicklung in den Kassenzonen in Stores leistete jüngst Mars mit seiner Topseller-Studie. Das Unternehmen hatte festgestellt, dass die Fokussierung auf die Top-Seller die Umschlagshäufigkeit erhöht, die Kapitalbindung im Riegelsortiment reduziert und die Verluste durch Out of Stocks senkt (siehe dazu unser Bericht in CS 4/2014 S. 45-47). Convenience Shop fragte Reiner Graul, Geschäftsführender Gesellschafter von Bormann & Gordon, der an der Studie beteiligt war, nach seinen Eindrücken:



Herr Graul, warum macht es aus Ihrer Sicht Sinn, dass ein Unternehmen wie Mars sich mit solchen Handels-Themen beschäftigt?

Reiner Graul: Mars hat mit diesem Konzeptansatz Pioniergeist bewiesen und kann seinen Partnern verlässlich aufzeigen, dass sich eine Sortimentsbereinigung – bei gleichzeitiger Forcierung der Topseller – für alle Beteiligten auszahlt. Nach unserem Kenntnisstand bestätigen die Umsetzungen im Handel die Testergeb-

nisse und damit das Mars-Topseller-Konzept.

Wo liegt für Sie der Kern der Studie?

Graul: Dieser Ansatz zeigt, dass es wichtiger ist, das richtige Angebot attraktiv zu platzieren, um Kaufimpulse auszulösen, anstatt mit einem maximalen Sortiment zu versuchen, alle vermeintlichen Kundenwünsche abzudecken. Diese maximierte Auswahl ist oft verbunden mit mangelnder Übersichtlichkeit und fehlender Kunden(ver)führung.

Wie sollten Shop-Betreiber demnach vorgehen?

Graul: C-Store-Betreiber sollten sich dieses Best-Practice-Beispiel anschauen und auch für andere Kategorien im Shop kritisch prüfen, ob die Mischung aus Auswahl und übersichtlicher Platzierung gelungen ist. Auch während unseres Tests gab es zu Anfang Skeptiker, die Bedenken hatten, weniger Artikel zu platzieren. Diese haben sich nach dem erfolgreichen Test durch die positiven Ergebnisse begeistern lassen und waren am Ende überzeugt, dass das der richtige Weg ist.