

Im Test

Umsatzsteigerung mit Sicherheit?!

Seit mehr als 30 Jahren entwickelt die in Charlotte, North Carolina, ansässige Firma Alpha Security Products Lösungen für den Einzelhandel und seine Lieferanten, die immer unter der Prämisse entworfen werden, Waren für den Verbraucher frei zugänglich zu präsentieren und trotzdem ein hohes Maß an Diebstahlschutz zu bieten.

In den Anfängen wurden diese Produkte hauptsächlich für den Multi-Mediasektor entwickelt. Heute bietet Alpha Lösungen für jedes Marktsegment.

Alpha versucht seine Produkte immer nach dem Maßstab „Good, Better, Best“ zu entwerfen. Dadurch kann auf jede Art der Verkaufsstrategie des Einzelhandels eingegangen werden.

Auch für die Baumarktbranche gilt, dass die Waren mehr und mehr in einer Art Selbstbedienung für den Kunden bereitgestellt werden. Zusätzlich ist die Personaloptimierung heute so weit fortgeschritten, dass weniger Beratungspersonal zur Verfügung steht.

Der „Praxis“-Test

„Diese Aufgabenstellung, verbunden mit einer hohen Inventurdifferenz, fanden wir bei der niederländischen Baumarktkette Praxis vor“, teilt Josef Mentzen, Verkaufsdirektor für Zentraleuropa der Firma Alpha mit.

„Zuerst haben wir mit den Verantwortlichen drei wirklich kritische Märkte ausgesucht. Für diese Märkte haben wir dann ein Konzept nach dem Motto „Good, Better, Best“ entwickelt und mit den Verantwortlichen diskutiert.“

Es wurde vereinbart, für drei Monate dieses Konzept einzusetzen und in regelmäßigen Abständen Stichprobeninventuren bei den „Risikoartikeln“

vorzunehmen. Gleichzeitig wurden aber auch die Umsatzzahlen betrachtet. Denn bei einer Reihe von Waren konnten die Produkte aus den Glasvitrinen wieder in den freien Verkauf gebracht werden.“



Sicher am Haken

Es wurde eine Reihe von Alpha-Lösungen eingesetzt, angefangen bei den Präsentationshaken, die es dem Kunden erlauben, jeweils nur ein Produkt vom Haken zu nehmen. Diese Lösung reduziert den Massendiebstahl durch „professionelle“ Diebe, die früher die komplette Bestückung eines Hakens in vorbereitete Taschen beförderten.

Der so genannte „Stop-Lock“ sichert die Ware gegen Wegnahme vom Haken. Dieses kleine Tool begeisterte die Mitarbeiter der Baumärkte, da die Haken voll bestückt werden konnten, die Kunden aber nur zwei oder drei Produkte vom Haken nehmen konnten.

Die Warenpräsentation machte durch den Einsatz des Stop-Lock immer einen wohl gefüllten Eindruck. Es konnte nie eine Out-of-Stock-Situation aufkommen. Die Kunden sahen die Ware und fragten den nächsten Mitarbeiter, damit dieser ihnen die Ware freischließen könne. Durch diesen Kontakt bestand die Möglichkeit für den Marktmitarbeiter, den Kunden zu beraten und weitere Verkäufe zu initiieren.

Zupacken nicht mehr möglich

Eine Riesenüberraschung war der Erfolg des sogenannten „Spider-Wraps“. Diese Kombination aus Drahtspinne und Warensicherungsetikett bietet ein hohes Maß an Sicherheit. Das „Spider-Wrap“ löst Alarm aus, wenn versucht wird, die derart gesicherte Ware aus dem Markt zu tragen. Zusätzlich bietet diese Sicherheitslösung auch den Schutz gegen Manipulation. Bei dem Versuch, das „Spider-Wrap“ zu knacken, ertönt ein Alarm aus dem Etikett. Die neueste Generation des „Spider-Wrap“ hat zusätzlich noch die Funktion, dass der EAS-Alarm an der Kasse auch noch den internen Alarm auslöst.



Dieser gibt sein Signal bis zu 10 Minuten ab. Zeit genug für das Marktpersonal oder den Detektiv, den Täter zu lokalisieren und zu verfolgen. Versuche in den Niederlanden und den USA zeigen eine nahezu 100 prozentige Warenrückholung, da die Täter das alarmierende Element nur schnell loswerden wollen und wegwerfen.

Mit dem Spider-Wrap wurden alle möglichen Pakete und Kartons gesichert. Die offene Präsentation führte dazu, dass plötzlich teure Werkzeuge zu Mitnahmeartikeln wurden. Dieser Trend wurde beispielsweise beim Einsatz in einem Elektronikfachmarkt sogar beim Verkauf von Notebooks bestätigt.

Zusätzlich unterbindet das Spider-Wrap das Umverpacken oder Zupacken von Ware. Ein im DIY-Bereich gern genutzter Trick der Diebe. Selbst die Abwicklung an der Kasse wurde beschleunigt, da die Mitarbeiterinnen sicher sein konnten, dass die Ware ungeöffnet und komplett war.

Ähnlichen Erfolg beschied der Einsatz des „Cable-Lok“. Diese Alpha-Lösung wurde hauptsächlich bei der in Koffern präsentierten Ware eingesetzt. Das Cable-Lok bietet die gleichen Alarm-Features wie oben beschrieben und sorgt dafür, dass die Koffer verschlossen bleiben.



Nachweisbarer Erfolg

Der Erfolg bei den drei Praxis-Testmärkten war übrigens überwältigend. Die Inventurdifferenz verringerte sich deutlich, bis zu 50 Prozent, und der Umsatz steigerte sich bei verschiedenen Produkten um bis zu 30 Prozent.

Diese Zahlen überzeugten auch die Praxis-Geschäftsleitung, die umgehend eine Ausrüstung aller Märkte mit dem Alpha-Sortiment beschloss.

Heute werden alle Praxis-Neueröffnungen bereits mit dem gesamten Alpha-Sortiment ausgestattet. Jede Kasse ist mit dem patentierten Alpha-Schlüssel ausgestattet, der im Sinne eines logischen Konzepts, alle von Alpha produzierten Produkte öffnet.

Alpha-Security-Products bietet auch den deutschen DIY-Händlern die Möglichkeit, die oben beschriebenen Lösungen kostenfrei zu testen. Die Test werden von dem deutschen Vertriebspartner, der Logokett GmbH, ausgerüstet und begleitet. Diese Möglichkeit sollte sich niemand entgehen lassen.

Deutscher Vertriebspartner der Firma Alpha Security Products ist die LOGOKETT GmbH in Witzhave. Auf der EuroCIS in Düsseldorf werden die hier vorgestellten Lösungen ebenfalls präsentiert und zwar vom 14.-16. Februar in Halle 1, Stand D 50. 