

MEINUNG:
NEUES KONZEPT FÜR
BLUMENGESCHÄFTE?

Das Konzept wurde für Hofläden entwickelt und wird im Herbst das erste Mal umgesetzt. „Warum sollte etwas, was für Äpfel und Kartoffeln funktioniert, nicht auch auf Blumen übertragbar sein“, sagt Matthias Golze und kündigt an, dass er das Konzept für Floristen weiterentwickeln will. Denn auch in Blumenläden gibt es Zeiten, in denen wenige Kunden kommen – die sich dann vermutlich auch ohne Verkaufspersonal zurechtfinden und bei den Fertigsträußen fündig werden. Das spart Personalkosten für turbulentere Zeiten. Zudem könnte das SB-Konzept auch über Zeiten wie die aktuelle helfen: Eine komplette Schließung wäre dann vielleicht nicht nötig.



„Unsere Einzelhandelswelt wird sich komplett verändern“, ist Matthias Golze überzeugt. Hier stellt der Innenarchitekt ein neues Konzept vor, das den Wechsel zwischen normalem Geschäftsbetrieb und Selbstbedienung erlaubt.



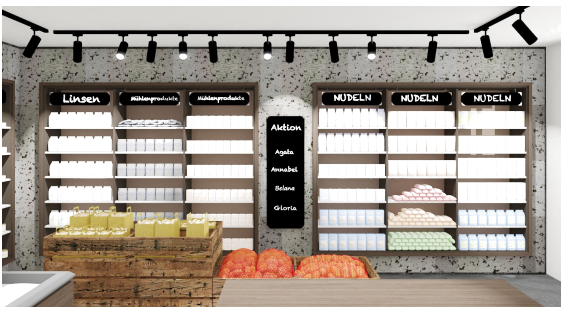
Foto: Edith Strupf



Kleine Geschäfte als Orte der Begegnung

„Unsere Einzelhandelswelt wird sich durch beziehungsweise nach Corona komplett verändern“, ist sich Matthias Golze sicher. Im Onlinehandel werden vermutlich ein oder zwei große Player den Markt bestimmen. „Auf der anderen Seite werden kleine Läden, die ein Konzept haben, noch stärker wahrgenommen“, so der Innenarchitekt. „Die Menschen verhungern, weil sie keine emotionalen Begegnungen mehr haben können“, führt er aus. Da werde der Laden an der Ecke, der wie die „gute Stube“ ein Gefühl von Geborgenheit vermittelt, wieder wichtiger. „Das sind Orte der unmittelbaren Begegnung, der Seelenmassage und der Seelsorge.“

Kontakt: Tel. +49-160-93903030, matthias.golze@sg-ladenbau.de



Das Thema Corona wird uns wohl noch lange begleiten“, sagt Matthias Golze, Schneider Golze Ladenbau. „In welcher Form und wann auch immer – es steht fest, dass wir zurückkehren müssen und Perspektiven geben müssen, wie es weitergeht“, fügt er hinzu. Dazu passt ein Ladenkonzept, mit dem er sich schon einige Zeit beschäftigt: Es ermöglicht, in einem Laden zwischen normalem Geschäftsbetrieb und SB-Betrieb zu wechseln und damit beispielsweise in Zeiten mit geringerem Kundenansturm Personal zu sparen. Denn im SB-Betrieb läuft der Laden völlig ohne Verkaufsmitarbeiter.



Der Kunde, der sich vorher registriert haben muss, nimmt sich die Ware selbst aus dem Regal und legt sie in den Warenkorb, der das Gekaufte über einen Volumenscan erkennt und beim Verlassen des Ladens den Gesamtbetrag vom Konto des Kunden abbucht. An verkaufstärkeren Tagen kann am Kassenterminal vom SB-Betrieb auf normalen Geschäftsbetrieb mit Verkaufspersonal umgeschaltet werden.



„Wer ein Konzept entwickelt, das da reinpasst, oder sogar schon ein solches Konzept mit seinem Geschäft verfolgt, darf sich gute Hoffnungen für die Zeit nach der Krise machen“, ist der Ladenbauunternehmer überzeugt. Schon jetzt ist er tief beeindruckt von den Ideen, die viele Gärtner und Floristen binnen kürzester Zeit aus dem Boden gestampft haben. Nach dem Motto „in jeder Krise liegt auch eine Chance“, werde „nach Corona“ eine Zeit kommen, die von zahlreichen neuen Gründern und Ideen geprägt ist. Vielleicht sogar ein Wirtschaftswunder, getragen auch von Menschen, die einander intensiver und mit Wertschätzung begegnen!

Grit Landwehr