

GEFÜLLTE VITRINEN VERKAUFEN BESSER

Steigende Edelmetallpreise und zurückhaltende Konsumenten verändern den Markt für Basissortimente. Bei Carl Engelkemper in Münster setzt man deshalb auf attraktive Einstiegspreise, schnelle Nachversorgung und moderne Präsentationskonzepte.

DARUM FUNKTIONIERT'S

Steigende Edelmetallpreise erhöhen die Nachfrage nach Silber und Edelstahl in Gelbgoldoptik

Die stark gestiegenen Rohstoffpreise stellen den Schmuckhandel weiterhin vor Herausforderungen. Höhere Einkaufskosten führen zwangsläufig auch zu höheren Verkaufspreisen. Für Guido Abeler, Geschäftsführer von Carl Engelkemper Münster, bleibt dennoch entscheidend, „dass wichtige Preisschwellen für den Endverbraucher erreichbar bleiben“. Deshalb würden neue Basis-Tabletts gezielt so zusammengestellt, dass attraktive Preisbereiche erhalten bleiben – trotz gestiegener Metallpreise.

Besonders gefragt seien aktuell vergoldete Schmuckstücke. „Der hohe Goldpreis lässt viele Verbraucher zu vergoldetem Schmuck greifen“, erklärt Abeler. Vor allem Silber und Edelstahl in Gelbgoldoptik würden derzeit verstärkt nachgefragt.





Neben der richtigen Preisgestaltung komme es im stationären Handel jedoch mehr denn je auf die Warenpräsentation an. „Auch bei sinkender Frequenz bleibt es wichtig, die Vitrine immer im gepflegten und aufgefüllten Zustand zu halten – wer kauft schon gerne die Reste?“, sagt Abeler. Er zieht den Vergleich zum Supermarkt: Niemand greife freiwillig zu den letzten Äpfeln in einer halb leeren Auslage.

Unverbindliche Vorauswahl

Gerade Basissortimente lebten von Spontankäufen und Mitnahmeeffekten – etwa während eines Batteriewechsels oder einer Brillenreinigung. Entscheidend sei dabei die offene und unkomplizierte Präsentation der Ware. „Die unverbindliche Möglichkeit der Betrachtung und Vorauswahl macht unsere Vitrinenware so verkaufstark“, so Abeler. Die Kombination aus Sortiment, Präsentationskonzepten, Service und schneller Nachversorgung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Um den Handel zu unterstützen, setzt Engelkemper auf moderne Vitrinenlösungen mit heller LED-Beleuchtung, einfacher Preisauszeichnung und individuell platzierbarem Händlerlogo. Kursanpassungen und Neuberechnungen der UVPs erfolgen direkt im Haus. Ergänzend erleichtern Reservetablets und Scannerlösungen das schnelle Nachfüllen der Ware.

Digitale Services ausgebaut

Digital wurde der Service ausgebaut: Elektronische Lieferscheine mit Produktbildern lassen sich in verschiedene Warenwirtschaftssysteme integrieren, Nachbestellungen können unkompliziert über das B2B-Portal erfolgen. „Am erfolgreichsten sind die Kunden, die ihre Vitrinen immer gut gefüllt haben“, betont Abeler. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten bleibe eine attraktive und vollständige Warenpräsentation ein zentraler Erfolgsfaktor.

www.engelkemper.de



1_Basis-Sortimente verkaufen sich über attraktive Preisbereiche, schnelle Mitnahmeentscheidungen, gute Warenpräsentation und eine dauerhaft gepflegte Vitrine

2-4_Die Bestseller, die immer funktionieren: Klassiker unter den Basisschmuckstücken von Engelkemper verkaufen sich besonders gut

