

# Neue Produkte. Neue Verpackungen. Neue Gesetze.

## WIE HÄNDLER TABAK DENNOCH OPTIMAL PRÄSENTIEREN

Es stehen politisch harte Zeiten für den blauen Dunst an. Und das werden auch die Retailer spüren, die Zigaretten im Angebot haben. Wie man trotzdem die Ware optimal ins rechte Licht rückt, weiss Daniel Kühnis uns zu erzählen.

**W**as kommt denn da noch auf uns zu?», mag sich der ein oder andere Schweizer Händler fragen. Wer schon einige Jahre Tabakwaren verkauft, weiss, dass das Tabakregal bei weitem nicht mehr so aussieht wie vor einigen Jahren noch. Da kamen neue Tabakvarianten hinzu und diese in unterschiedlichen Formen und Grössen. Unzählige Sorten und Produkte haben mittlerweile den Markt erobert und die Kundschaft hat die Qual der Wahl. Klassische Zigarette oder E-Zigarette? Geschnupft oder gedampft? Mit Aroma oder sogar als Light-Variante? Den Wünschen der Kunden sind keine Grenzen gesetzt. Allein hier eine Auswahl für das



Unten im Bild: Der platzsparende Duplex-Pusher.



Praktisch: Dark-Market-Klappen.

eigene Sortiment zu finden und diese dann auch noch kundenfreundlich im Regal unterzubringen, war eine Herausforderung. Und wie in vielen anderen Ländern auch steht zudem alle Jahre wieder die Frage im Raum, inwieweit Tabak beworben und präsentiert werden darf.

### Herausfordernde Verpackungsvielfalt

Die meist begrenzten Regalflächen im Handel sind eine echte Herausforderung für eine ansprechende Tabakpräsentation. Nicht nur die immer grösser werdende Sortenvielfalt, sondern auch die Kreativität der Verpackungsgestaltung lassen manch Händler verzweifeln. Nun ist nicht mehr nur die klassische Zigarettenschachtel unterzubringen, sondern auch die Pouches, Blättchen oder Liquids. Von eckig bis rund, von klein bis gross ist alles dabei. Doch die zur Verfügung stehende Fläche ist im schlechtesten Fall nur für die traditionelle Zigarettenschachtel vorgesehen.

### Wenn ein neues Tabakregal trotz Platzmangels keine Option ist

Die Lösung gegen den Platzmangel im Tabakregal liefert die Kühnis Solutions aus Oberriet. Der Spezialist für Produktpäsentation am Point of Sale weiss, worauf es bei der Tabakpräsentation konkret an-

kommt. Vorschubsysteme sorgen in bewährter Manier für eine permanente Frontpräsentation. Und diese Vorschubsysteme sind nun konsequent in Richtung Zukunft weiterentwickelt worden. Der Duplex Pusher ist die Antwort auf das Platzproblem im Regal.

### Duplex-Pusher: Der Platz-Verdoppler fürs Regal

Zwei Vorschubsysteme lassen sich auch übereinander installieren. Somit verdoppelt sich der Platz. Diese Systeme sorgen in Slowmotion für eine ständige Frontpräsentation, ist unbegrenzt erweiterbar und in der Breite flexibel. Das bedeutet, dass der Duplex Pusher für alle Produktbreiten von KingSize bis Big Packs einsetzbar ist. Vorhandene Regalsysteme müssen nicht umgebaut werden und können mit dem Duplex Pusher zu echten Raumwundern umfunktioniert werden. Es sind bis zu 50 % mehr Productfacings im Regal bei gleichbleibender Fläche möglich. Mehr Übersicht und Ordnung kombiniert mit mehr Stellfläche – mit dem Duplex Pusher ist das jetzt in jedem Regal möglich. So lassen sich in Handumdrehen Next Generation Products gemeinsam mit klassischen Tabakwaren präsentieren.

Das Schweizer Tabakregal verändert sich. Die immer wieder neuen Tabakwaren in ihren unterschiedlichen Verpackungsformaten machen es den Händlern nicht leicht, diese am Point of Sale optimal zu präsentieren. Erschwerend kommen hier neue Gesetze und Bestimmungen dazu. Rauchen ist nicht mehr so «en vogue» wie früher. Vorbei sind die Zeiten, in denen in TV-Shows, Filmen oder Serien mal eben eine Zigarette geraucht wurde. In vielen Ländern sorgen mittlerweile Gesetze dafür, dass Tabakwaren nicht mehr öffentlich präsentiert werden dürfen. Diese Gesetze haben Auswirkungen auf die Gestaltung der Präsentation von Tabakwaren. «Dark Market» ist der Begriff, der über allem schwebt. Schweizer Händler werden plötzlich mit dem Verbot oder zumindest mit Einschränkungen, Tabakwaren sichtbar zu präsentieren, konfrontiert.

Fotos: POS TUNING



Einfach aufstecken: Faceplates für Tabakwaren.



**DANIEL KÜHNIS, GESCHÄFTSFÜHRER DER KÜHNIS SOLUTIONS AG:**

Die Frage «Wie kann ich in Zukunft als Schweizer Händler meine Tabakwaren optimal präsentieren?» könnte aktueller nicht sein. Der Blick ins Ausland zeigt: Andere Länder haben hier schon seit Jahren vielfältige Lösungen im Einsatz, weil jedes Land in Bezug auf Tabak-Werbung und -Präsentation seine eigenen Gesetze hat. Auf diese Erfahrung greifen wir zurück. So erhalten unseren Kunden auch bei einer Gesetzesanpassung oder einer weiteren Tabakvariante sofort eine passende Lösung.»

**Dark-Market-konforme Lösungen**

Am Point of Sale müssen die Platzierungs- und Bevorratungsmöglichkeiten für Tabakprodukte natürlich zu jedem Zeitpunkt gesetzeskonform sein. Wenn der Kunde nun

nicht mehr mit einer offenen Darstellung der Produkte «gelockt» werden darf, spielt der Service eine noch grössere Rolle. Eine schnelle Bedienung des Kunden ist daher essentiell. Mit neuen Bevorratungslösungen sind die Produkte zudem immer in ausreichender Menge verfügbar. Und diese könnten z.B. so aussehen:

1. Mit «Dark-Market-Klappen» lässt sich ein Regal mit wenigen Handgriffen in kurzer Zeit an die neue Gesetzgebung anpassen. Das «Plug & Play»-Prinzip ist das Geheimnis. Die Dark-Market-Klappen werden einfach auf das vorhandene Warenvorschubsystem adaptiert. Sie lassen sich leicht öffnen und durch einen selbstschliessenden Mechanismus auch mühelos verschliessen. Die Optik ist hochwertig. Auch die Nachverräumung der Produkte direkt am Regal bleibt möglich.

2. Eine andere Alternative bieten sogenannte «Faceplates». Dabei wird die Faceplate auf die Front des vorhandenen Warenvorschubs aufgesteckt. Das dahinterstehende Tabakprodukt ist somit nicht mehr sichtbar. Zur Entnahme oder Befüllung kann die Faceplate einfach nach unten geöffnet werden und schliesst sich dann automatisch wieder.

Die Lösung ist in wenigen Minuten zu installieren. Dafür wird nicht einmal extra Werkzeug benötigt.

3. Auch die Bevorratung in Schränken oder Theken kann eine Alternative darstellen. Diese benötigen allerdings dann auch wieder etwas mehr Platz. Sie sind daher eher die Wahl in grösseren Verkaufsräumen. Es müssen also keineswegs aufwändige Umbaumaassnahmen stattfinden, um die Gesetzbestimmungen umzusetzen. Händler können ihr Regal in nur 10 Sekunden «Dark Market Ready» machen.

Je praktischer die jeweilige Lösung ist, umso komfortabler und schneller kann der Kunde bedient werden.

**WWW.KUEHNIS-SOLUTIONS.CH**



**KÜHNIS SOLUTIONS**  
Einfach ausgezeichnet

**ÜBER KÜHNIS SOLUTIONS AG**

Als offizieller Partner der Firma POS Tuning in der Schweiz bietet Kühnis Solutions ein Regal-Optimierungssystem für unterschiedliche Ansprüche, mit dem sich alle Herausforderungen am und im Regal lösen lassen. Das Schweizer Unternehmen sorgt mit seiner Regalordnung am Point of Sale für eine bessere Ausnutzung des Regalplatzes und so für mehr Umsatz. Es bietet darüber hinaus auch weitere vielseitige Verkaufsförderungs- und Etikettierungs-lösungen für den Detailhandel an.



Dark Market Klappe umklappen – und schon ist man beim Produkt.