



**KÜHNIS**  
SOLUTIONS

Einfach ausgezeichnet

# ESL - Interview



## Lohnt sich die elektronische Preisauszeichnung für kleinere Detailhändler?

Die digitale Preisauszeichnung erobert mehr und mehr den Retail. Mit den Electronic Shelf Labels (kurz: ESL) lassen sich Umzeichnungsarbeiten einfach automatisch erledigen. Händler profitieren von der Flexibilität und Schnelligkeit, denn Sie können ihre Preisstrategie in Echtzeit gestalten und dadurch ihre Umsätze steigern.

**Daniel Kühnis** von der Kühnis Solutions AG sorgt mit seinen Befestigungslösungen dafür, dass das digitale Etikett passend an das Ladenregal kommt. In diesem Interview verrät er, ob auch kleinere Detailhändler in Zukunft auf ESL-Lösungen setzen werden.





Sie beliefern Coop, MediaMarkt und andere grosse Player.  
Wieso setzen kleinere Detailhändler noch nicht auf ESL?

Die elektronischen Preisschilder sind nicht mehr nur für grosse Filialketten interessant, sondern sind zunehmend auch bei kleineren und mittleren Läden ein Thema. Inzwischen nutzen auch Dorfläden digitale Preisschilder. Selbst Showrooms konnten wir bereits mit unseren ESL-Fixings ausrüsten.

Oft treffen wir vor Ort auf eine Vielzahl von unterschiedlichen Regalen aus verschiedenen Materialien. Unsere Mission ist es, digitale Preisschilder am jeweiligen Kundenregal zu befestigen; und zwar so, dass diese am Ende nicht nur sicher daran halten und gut lesbar sind, sondern auch ansprechend aussehen. Wir schauen uns vor Ort genau an, wie wir die elektronischen Preisschilder am besten ans Regal bekommen. Deshalb greifen die Kunden gerne auf unsere Lösungen zurück.

Viele kleinere Kunden setzen immer noch auf die analoge  
Preisauszeichnung. Glauben Sie, dass sich der Trend auch bei ihnen zu  
den digitalen Etiketten entwickeln wird?

Da bin ich mir sicher. Wir beobachten den Markt sehr genau. Vom einzelnen Multimedia-Shop bis zum kleineren Supermarkt erhalten wir jetzt schon immer mehr Anfragen. Elektronische Preisschilder sind kein vorübergehender Hype. Dafür gibt es zu viele Vorteile. Die Gründe, warum Händler zu digitalen Lösungen wechseln, sind sehr vielschichtig. Die Zeitersparnis bei der Deklaration ist sicher einer der Gründe. Preise, Herkunft, Allergene und weitere Angaben lassen sich rasch ändern. Allein dadurch amortisiert sich die Investition schnell. Wem die einmaligen Anschaffungskosten zu hoch sind, der kann auch auf Mietmodelle zurückgreifen. Gegen eine monatliche Rate bekommt der Händler die ESL-Lösung inklusive Cloud-Lösung.

Es geht bei ESL also vor allem um Kosteneinsparung?

Nicht nur. Der moderne Detailhandel hat sich in den letzten Jahren generell in die digitale Richtung entwickelt. Immer mehr Unternehmen kombinieren den stationären Handel mit dem Online-Handel. Händler im Omni-Channel-Retailing setzen auf mehr Kundenkontaktpunkte und ein verbessertes Kundenerlebnis. Wenn die Preise im Internet jedoch nicht mit denen im Laden vor Ort übereinstimmen, wirft dies beim Konsumenten Fragen auf, kann zu Vertrauensverlust und Unzufriedenheit führen. Die Kunden suchen nach einem guten Preis-Leistungsverhältnis und vergleichen die Preise im Internet und mit anderen Anbietern, bevor sie sich zum Kauf entschließen. Der Offline-Handel und E-Commerce wachsen immer mehr zusammen und die Kunden erwarten stets eine korrekte Preisauszeichnung. Mit der elektronischen Lösung können die Preise nicht nur schnell aktualisiert werden; sie ist zudem auch sehr zuverlässig.



Aber mit einem Rabattcode über alle Produkte müsste der Händler nicht alle Preise neu auszeichnen.

Mit einem allgemeinen Rabattcode ziehen Sie zwar potenzielle Käufer in den Laden, aber häufig möchten Händler konkrete Produkte anpreisen. Deshalb gibt es neben den Prozentrabatten auch 3- für-2-Aktionen, den Sale der Woche, Dauertiefpreise, Happy-Hour oder Kombinationsangebote für unterschiedliche Artikel im Set.

Sie erwähnten die Zeitersparnis bei der Preisauszeichnung. Wenn ein kleineres Geschäft kaum Preisänderungen vornimmt, wäre die Zeitersparnis nicht allzu gross.

Das stimmt, doch der Detailhandel von heute muss schneller reagieren können als noch vor ein paar Jahren, um konkurrenzfähig zu bleiben. Ob gross oder klein, jedes Geschäft ist auf Umsatz angewiesen. Um diesen zu steigern, ist es für Händler wichtig, ihren Kunden ein positives Einkaufserlebnis zu bieten. Dazu gehören auch gute Deals, z.B. in Form von Angeboten.



Die Aktionsangebote sind vielschichtiger geworden. Aber nutzen die Händler diese breite Palette überhaupt?

All diese unterschiedlichen Formen haben ihre spezifischen Vorteile und diese wollen in der Tat immer mehr Händler nutzen. Einige Angebotsarten dienen beispielsweise dazu, mehr Kunden anzuwerben und die eigenen Marktanteile zu steigern. Andere verfolgen das Ziel, die Kundenbindung zu erhöhen. Die Beziehung zum Kunden zu stärken und immer wieder für ein positives Einkaufserlebnis zu sorgen, ist für kleine und grosse Händler gleichermaßen wichtig. Abverkaufsaktionen hingegen sind vor allem dann geeignet, wenn Unternehmen ihr Lager für neue Ware leeren möchten.



An welche Branchen denken Sie dabei? Modegeschäfte?

Ja, unter anderem. Natürlich möchte ein Bekleidungsgeschäft die Sommersachen verkaufen noch bevor die Saison vorbei ist. Mit ESL sind ereignisgesteuerte Anpassungen des Preises unkompliziert. Eine Frischetheke hat aber ebenso ein sehr grosses Interesse daran, seine Lebensmittel vor dem Ablaufdatum zu verkaufen.

Es ist verständlich, dass Händler kurz vor Ende des Haltbarkeitsdatums noch gezielte Kaufanreize schaffen möchten und gerade deshalb muss die Preisauszeichnung mit dem Tempo mithalten können.

Daniel Kühnis, Geschäftsführer Kühnis Solutions AG



Sie haben bereits die hohe Erwartungshaltung der Kunden angesprochen. Welche Erwartungen haben die Händler bei der Preisauszeichnung?

Neben der Zeiteinsparung spielt auch Komfort eine grosse Rolle. Dank Automatisierung muss ein Supermarkt nicht vor Ladeneröffnung in der Frühe noch neue Preise auszeichnen, sondern kann die Preise bereits Tage vorher eingeben und in Ruhe vorausplanen.

Es gibt natürlich auch Unternehmen, die den umgekehrten Weg beschreiten: Wer mit einem Onlineshop angefangen hat, ist es sich gewöhnt, mit wenigen Klicks innert Sekunden den jeweiligen Warenpreis zu ändern. Bietet dieser seine Ware nun zusätzlich auch im stationären Handel an, ist die Erwartungshaltung des Händlers, dass die Preisauszeichnung ähnlich einfach und schnell erfolgen kann. Hier bietet sich ESL als Lösung an.

Sie bieten keine elektronischen Preisschilder an sich an, sondern die Halterungen für diese. Wieso gerade das Zubehör?

Wenn ein Detailhändler in Zukunft auf ESL setzen möchte, kommt er aktuell vor allem über zwei Wege an seine elektronischen Preisschilder: Entweder über den ESL-Hersteller oder über den Ladenbauer seines Vertrauens. Die Befestigung selbst ist zwar nur ein Detail, jedoch ein wichtiges, denn letztendlich braucht jedes ESL eine passende Befestigung für das konkrete Regal. Wir haben uns auf das Anbringen von Preisschildern spezialisiert und setzen diese in Szene. Deshalb schlagen wir von Kühnis Solutions die Brücke zwischen den ESL-Herstellern, den Ladenbauern und den Retailern.

Unsere Kunden haben die Wahl zwischen unterschiedlichen ESL-Systemen und jedes hat seine spezifischen Vorteile. Doch ganz gleich, welchen Anbieter der Detailhändler für seinen Laden wählt: Wir bringen ihm sein ESL mit dem passenden Fixing ans Regal. Wir haben eine grosse Auswahl in unserem Schweizer Lager und entwickeln auch mit dem Kunden zusammen spezifische ESL-Befestigungen.



**KÜHNIS**  
SOLUTIONS

Einfach ausgezeichnet

## Kühnis Solutions macht Ihr Regal digital:

Die Kühnis Solutions AG bietet Kunden aus der Schweiz und Liechtenstein eine Vielzahl an verkaufsfördernden Lösungen für den Detailhandel. Das Unternehmen überrascht immer wieder mit Innovationen, die den Händlern den Abverkauf erleichtern, Zeit sparen und ihre Prozesse optimieren. Neben den ESL-Fixings (Befestigungen) für jeden Regaltyp hat es deshalb auch die Neo Alto Cloudlösung sowie die animierten Labels ins Sortiment aufgenommen. Die Produkte zeichnen sich durch ihre Individualität aus, weshalb die Kunden der Kühnis Solutions stets auf eine ausführliche kompetente Beratung zählen dürfen.

Webseite: [www.kuehnis-solutions.ch](http://www.kuehnis-solutions.ch)