

INTERVIEW

«Es ist schön, wenn man auf Erprobtes zurückgreifen kann.»

TABAK VERKAUFSFÖRDERND PRÄSENTIEREN

Jetzt kommen Snus, Roll-your-own und New-Generation-Products ins Regal. Diese Produkte stellen grosse Ansprüche an die Warenpräsentation. Heinrich Kreuder und Daniel Kühnis kennen die richtigen Lösungen – welche nicht nur zum Entnehmen, sondern auch zum Befüllen praktisch sind.

Die Geschichte des Tabaks und des Zigarettenkonsums geht bis ins 16. Jahrhundert zurück. Mittelamerikanische indigene Völker rollten Tabak in Maispapier und so wurden die ersten Zigaretten gedreht und geraucht. Anfänglich wurde Tabak sogar nur geschnupft. Die Auswahl war damals also sehr überschaubar. Der Blick in ein Tabakregal im Jahr 2022 zeigt, wie sehr sich diese Situation verändert hat. Die Auswahl ist riesig. Neben Zigaretten, Zigarren und Schnupftabak halten auch Oraltabak (Snus) und andere Tabakvarianten Einzug ins Schweizer Regal.

Snus-Verpackungen: Eine Herausforderung für die Händler

Snus ist meistens in runden Dosen verpackt. Diese gestapelt ins Regal zu legen ist wegen der mangelnden Sichtbarkeit

«Runde Verpackungen sind die Kür der Regalplatzierung.»



SNUS TABAK LÄSST SICH IM STAPELKANAL SEHR LEICHT HERAUSNEHMEN.

der Frontseite keine Option. Händler, die Tabakprodukte verkaufen, fragen sich daher vor allem bei Snus, wie sie diese Verpackungen attraktiv präsentieren können.

Die Lösung: Stapelbare U-Kanäle. Runde Verpackungen optimal zu präsentieren ist die Kür in der Regalplatzierung.

Stapeln ist schwierig. Die Übersicht fehlt und die Gefahr, dass die Produkte umfallen, ist gross.

Es gibt jedoch eine Lösung und diese heisst: Stapelbare U-Kanäle. Also, Module, die in jedes Regal passen. Sie lassen sich problemlos in vorhandene Regalbauten integrieren und nutzen den Raum optimal

aus. Diese Form der Warenpräsentation bietet eine schnelle Orientierung; sowohl für Händler als auch für Shopper. Die Produkte können stehend präsentiert werden. Das sorgt für eine optimale Übersicht. Durch den integrierten Warenvorschub lassen sich die Produkte leicht entnehmen. Auch das Befüllen, ohne dass die Verpackungen umkippen oder sich wegdrehen, ist reibungslos möglich.

Es gibt passende Lösungen für jeden Anspruch

Egal ob sogenannte New Generation Products (NGP) oder Waren aus der «Roll your own» (RYO) Kategorie: Es gibt inzwischen für alle Ansprüche passende Lösungen. Vom Wabenkanal über eine seitliche Präsentation oder liegend. Alles ist machbar. Ein Dschungel aus Thekendisplays ist nicht mehr nötig. Tabakpräsentation kann neu gedacht werden: Vielfalt im Regal ist nicht mehr nur eine Herausforderung, sondern generiert eben durch die Präsentation der Vielfalt auch mehr Umsatz. Händler können ihren Kunden nun übersichtlich ihr umfangreiches Sortiment aufzeigen. Die vorhandenen Systeme lassen sich intelligent miteinander kombinieren. So gewinnt das Regal an Möglichkeiten.

HANDEL HEUTE hatte die Möglichkeit, mit zwei Spezialisten im Bereich Tabakpräsentation zu sprechen.

Heinrich Kreuder ist Global Account Director (Tabak) von POS TUNING, die sich vor allem für ihre verkaufsfördernden Warenvorschubsysteme einen Namen gemacht hat und Daniel Kühnis von der Kühnis Solutions AG in Oberriet. Er kennt vor allem den Schweizer Markt und sorgt dafür, dass seine Kundinnen und Kunden, ihre Waren optimal im Regal präsentieren können.

HH: Snus ist ein Oraltabak, der besonders in den skandinavischen Ländern weit verbreitet ist. Mittlerweile gewinnt er aber auch in der Schweiz immer mehr an



PLATZSPARENDER GEHT'S NICHT: SNUS-VERPACKUNGEN IM WABENKANAL.

**«Es gibt
inzwischen für
alle Ansprüche
passende Lösungen.»**

Beliebtheit. Warum gewinnt diese Tabakrichtung immer mehr an Bedeutung?

HK: Oraltabak bietet den Konsumenten eine Alternative zur Zigarette. Es wird nach wie vor Nikotin konsumiert ohne der Lunge zu schaden, da das Produkt rauchfrei ist. Aus diesem Grund sind die Nikotinbeutel auch so beliebt bei Sportlern und Reisenden.

DK: Dass Händler vor der Herausforderung stehen, auch noch Snus in ihren Regalen zu platzieren, liegt natürlich auch daran, dass Snus erst seit 2019 in der Schweiz verkauft wird. Im Tabakbereich befindet man sich auf Grund der vielen Varianten und Neuheiten in einer experimentellen Phase.

Vorbei sind die Zeiten, wo man nur die Wahl hatte zwischen Zigaretten mit und ohne Menthol. Es geht schon seit Jahren nicht mehr nur darum, ob Tabak konsumiert wird, sondern auch in welcher Art und Weise.

HH: Was bedeutet das für die Präsentation im Tabakregal?

HK: Die «klassische» Tabakplatzierung bekommt durch die neuen Produkte immer neue Produktgruppen dazu. Das Regal wächst stetig. Gerade bei Oraltabak (Snus) ist die Platzierung in Kühlschränken sehr beliebt. Das führt aber auch dazu, dass die Snus-Produkte im Shop weg vom Tabakregal platziert werden.

HH: Die Oraltabakdosen sind rund. Lassen sich diese Formate denn genauso





Die Warenpräsentation macht den Unterschied: TOPSHOP SETZT AUF PRAKTISCHE SNUS-DISPLAYS.

«Wir wünschten uns ein besonders praktisches Snus Display. Die Kühnis Solutions hat unsere Herausforderung sehr schnell verstanden. Sie haben für uns eine schöne Lösung entwickelt, die wir nun in unseren Shops ausrollen können. Ein Display für die doch ziemlich heterogene Shop-Landschaft zu bauen, war nicht einfach. Entsprechend erleichtert sind wir, dass dies dem Team um Daniel Kühnis in so kurzer Zeit gelungen ist.»

JOSEF MÜHLEBACH, TOPSHOP

in die Präsentation integrieren wie die Standard-Verpackungen?

HK: Wenn man die POS TUNING Lösungen «Wabenkanal» oder «Stapelkanal» für Oraltabak einsetzt, dann ist die Integration in das vorhandene Regal einfach möglich.

DK: Ich habe schon wirklich sehr viele verschiedene Regale gesehen. Auch weil wir neben dem Warenvorschub Scannerschienen, elektronische Label und vieles mehr ans Regal bringen. Der Platz im Schweizer Detailhandel ist meistens sehr begrenzt. Wenn Sie vor einem Regal stehen, dann sehen Sie Vielfalt pur. Regale, in denen meterweise die gleichen Produktverpackungen auftauchen, finden

Sie hierzulande kaum. Und wenn es nun heisst, es müsste ein zusätzliches Produkt darin Platz haben, dann ist es schön, wenn man auf Erprobtes zurückgreifen kann. Der Wabenkanal ist insbesondere für Regale mit Platzmangel geeignet. Es ist äusserst praktisch in der Anwendung und zudem ästhetisch.

HH: Neben Snus gibt es ja auch schon seit längerem die RYO-Produkte (roll your own). Ist die Intergration ins Regal dort ähnlich herausfordernd?

DK: Ganz einfach ist das nicht. Man muss sich nur einmal die kleinen Verpackungen mit den Tabakblättli vorstellen. Solche Produkte müssen sanft und langsam nach vorne geschoben werden, damit das Herauskippen verhindert wird.

Oder denken Sie an die flexiblen Pouches, worin der lose Tabak verkauft wird. Solche Tabakprodukte in Reih' und Glied gut sortiert zu präsentieren ist eine echte Aufgabe. Händler werden hier mit verschiedenen Grössen und Formen konfrontiert.

HK: Zudem werden RYO-Produkte je nach Ausrichtung des Brandings quer oder hoch platziert. Die Verpackung ist soft und muss vor dem Herausfallen und Herausragen aus dem Regal geschützt werden. Hierfür gibt es spezielle RYO-Vorschübe, -Frontanker und -Führungsgleitprofile. Diese sorgen für ein stets perfektes Präsentationsergebnis und einfaches Handling aller RYO-Produkte.

HH: Dazu kämen auch noch die NGP (New Generation Products). Spätestens jetzt stösst doch so manch ein Tabakregal an seine Grenzen, oder?

«Der Wabenkanal ist insbesondere für Regale mit Platzmangel geeignet.»

DK: Auch hier geht es wieder um die Optimierung des nötigen Platzes. Da gibt es allerdings auch bereits clevere Möglichkeiten, z.B. Duplex-Vorschübe.

HK: Duplex-Vorschubsysteme sind in der Tat das Wundermittel schlechthin zur Schaffung zusätzlicher Stellplätze im Tabakregal auf bestehender Fläche. Durch ein neues patentiertes Duplex Präsentationssystem gelingt es, jedem Tabakregal bis zu 50 Prozent mehr Stellplätze zu verleihen. Diese kann dann für NGP Produkte genutzt werden – ohne das bestehende Tabakwarensortiment auszudünnen.

WWW.KUEHNIS-SOLUTIONS.CH

INTERVIEW: DOMINIK ABT



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.