



© Fotos: privat / uk (4)

Fachhändlerin Claudia Loos mit Thomas Mühlfeld (rechts) vom Grossisten NPV

Erfolg mit Presse und Zigarren aus aller Welt

Auf 55 Quadratmetern Fläche führt Claudia Loos in ihrem Pressefachgeschäft im Rotmain-Center in Bayreuth nicht nur 1.250 Zeitungen und Zeitschriften im Angebot, sondern hat auch eine exquisite Auswahl von Zigarren aus aller Welt im Humidor liegen.

Wer sich während der Karnevalszeit im Rotmain-Center in Bayreuth mit SPIEGEL, STERN oder FOCUS versorgen will, sollte sich nicht wundern, von vier Putzfachkräften bedient zu werden. In der noch als Tabacon-Filiale beschilderten Valora-Dependance arbeitet nämlich ein Fachteam, das nicht nur mit Rat und Tat beim Einkauf zur Seite steht. Die Mitarbeiterinnen lassen sich nicht nur in der närrischen Zeit immer mal wieder etwas Besonderes einfallen. Zum Fasching ist es eben eine Maskerade, die den Kunden Spaß machen soll. In der Adventszeit wird auch mal mit Weihnachtsmannmützen auf dem Kopf bedient.

Mit Erfolg: Betrieben von Claudia Loos ziert der Laden

immer wieder die Spitze des Presseumsatz-Rankings des beliefernden Grossisten Nordbayerischer Presse Vertrieb (NPV). Das ist umso beachtlicher, da das Geschäft lediglich knapp 55 Quadratmeter Verkaufsfläche bieten und durch die Lage kein Schaufenster zur Verfügung steht, um werbewirksam auf das Sortiment hinzuweisen. Die rechte Seite des Ladens ist mit einem 6,5 Meter langen Presseregal ausgestattet, und an der Kasse finden sich weitere Flächen, sodass 70 Bordmeter für die Präsentation des 1.250 Titel umfassenden Pressesortiments zur Verfügung stehen.

Seit der Eröffnung des Rotmain-Centers im Jahre 1997 betreibt die Familie von Claudia Loos das Pressefachge-



Loos und Melanie Kresse vor ihrem Humidor

INFO

TABAK THEO im Rotmain-Center in Bayreuth

INHABERIN Claudia Loos (Valora)

VERKAUFSFLÄCHE 55 qm

SORTIMENT Lotto, Tabakwaren, insbesondere Zigarren, Zippo-Feuerzeuge, Glückwunschkarten

PRESSE 1.250 Präsenztitel

BORDMETER 70

LADENBAU Valora



Vor dem Ladengeschäft befinden sich Ausruhegelegenheiten für die Gäste des Rotmain-Centers

schäft im Einkaufszentrum. Zunächst war es der Vater, seit etwa vier Jahren ist Loos selbst die Betreiberin des Geschäfts, in dem außer ihr noch eine Angestellte und zwei Halbtagskräfte sowie ein Student arbeiten. Außer einer großen Thalia-Filiale im Center, die auch eine Pressecke hat, ist die Konkurrenzsituation gut. Das nächstgelegene Geschäft mit Lottoangebot und großem Tabakwarenangebot befindet sich in der Bayreuther Innenstadt.

Und wie lautet das Geheimnis ihres Erfolges? Loos gibt sich bescheiden: „Wir haben hier im Center eine exzellente Lage, und zudem arbeiten wir mit viel Herzblut und Engagement.“ Ganz so einfach ist es augenscheinlich nicht, wie ja schon das genannte Beispiel mit der Kostümierung zur Karnevalszeit zeigt. Viel wird für die Positionierung als Fachhändler getan. Die Beratung zum Pressesortiment und das Bestellen von nicht vorrätigen Titeln ist da noch das Selbstverständliche. Für die vielen russischen und türkischen Einwohner Bayreuths hält Loos die entsprechenden Zeitungen bereit. Beim jährlichen „Midnight-Shopping“ im Rotmain-Center ist natürlich auch das Pressefachgeschäft geöffnet. Und an verkaufsoffenen Sonntagen versucht Loos gemeinsam mit dem Grossisten NPV, neue Leser und Kunden zu gewinnen. „Wir stellen dann kostenlose Leseproben zur Verfügung, also abgesammelte Remissionsware“, berichtet der zuständige NPV-Außendienstler Thomas Mühlfeld.

Mit dem großen Pressesortiment erwirtschaftet Loos etwa ein Drittel ihres Umsatzes, mit Tabakwaren und Raucherbedarf sowie Lotto erzielt sie den weiteren Umsatz. Das Convenience-Angebot ist in diesem Geschäft eher nachrangig. Dafür ist der Laden ein offizielles „Zippo Depot“. Die Feuerzeuge werden in einer Glasvitrine gut sichtbar auf



Meist gut gelaunt (v.l.): Claudia Loos, Gisela Knopp, Melanie Kresse und Christine Haasmann

dem Tresen angeboten. Daher hat Loos „limited Editions“, also Kollektionen im Angebot, die exklusiv über die Depots vertrieben werden. Das Geschäft mit den Gas-Feuerzeugen macht durchaus einen relevanten Umsatz aus, „den ich nicht missen möchte“, sagt die Mutter von zwei Kindern.

Die umtriebige Loos hat auch auf dem Tabakwarenfeld einiges im Angebot, das ihr Stammkundschaft und Umsatz beschert. Die Rückwand des Geschäftes ziert beispielsweise ein großer Humidor mit Glasfront. Diverse Zigarrensorten warten darin auf Käufer. „Wir sind spezialisiert auf Zigarren aus aller Welt“, berichtet Loos. Die fachliche Beratung im Geschäft ist gesichert: Nicht nur Loos selbst, auch ihre rechte Hand Melanie Kresse greift gern mal selbst zur Stuppe. Persönlicher Favorit der beiden: Tobajara-Zigarren. „Da haben Sie 100 Prozent brasilianischen Tabak“, gerät Kresse sogleich ins Schwärmen und Erklären - so können erfolgreiche Verkaufsgespräche beginnen.

„Die Zigarren waren schon ein Steckenpferd meines Vaters“, berichtet Loos. Sie sieht Zigarren sogar im Trend. „Viele jungen Menschen, und wir haben hier in Bayreuth viele Studenten, rauchen heute weniger regelmäßig, gönnen sich zu besonderen Anlässen dann aber etwas Gutes, wie zum Beispiel eine Zigarre.“ Insbesondere im Weihnachtsgeschäft ist der Humidor ein wichtiges Element, um eine hohe Kundenfrequenz im Laden zu erzeugen.

Ansonsten muss Loos in ihrem Laden kaum saisonale Schwankungen hinnehmen. Im Sommer ist die Frequenz im Rotmain-Center ein wenig geringer als an kühleren oder verregneten Tagen, weshalb dann die Laufkundschaft weniger wird, aber bei 80 Prozent Stammkundschaft führt das nicht zu großen Sommerlöchern im Umsatz. Generell profitiert das Geschäft davon, dass das Center als Anlaufstation für das große Umland Bayreuths gilt. (uk)



Das Zeitungsangebot umfasst auch internationale Presse