

# Durchschnittsbon verdoppelt

Vor einem Jahr hat die österreichische 3e AG für ihr Vertriebssystem „Let's do it“ ein neues Omnichannel-Fachmarktkonzept vorgestellt. Nun zieht die Kooperation eine positive Bilanz und startet mit der Eröffnung weiterer umgebauter Standorte in die Multiplikation.

Einigermaßen spektakulär ist die österreichische 3e AG in die Phase der Multiplikation des neuen Konzepts für ihre Werkzeug-Fachmärkte der Vertriebslinie „Let's do it“ gestartet: Per Schnitt mit der Kettensäge wurden ein Jahr nach dem Pilotmarkt in Wels jetzt die Standorte in Pfaffstätten in Niederösterreich und in Hartberg in der Steiermark eröffnet.

Das war am 11. März – drei Tage, bevor das öffentliche Leben in Österreich wie in vielen anderen Ländern wegen der Corona-Pandemie komplett heruntergefahren wurde. Deswegen konnte auch der dritte umgebaute „Let's do it“-Markt nicht wie geplant Anfang April in Roth in Waldhofen/Thaya (ebenfalls Niederöster-

reich) eröffnen, sondern nahm ohne weitere Feierlichkeiten Mitte April den Betrieb auf.

Die drei umgebauten Märkte übernehmen die im Pilotmarkt in Wels eingeführten Elemente, also die „Klartextzone“ (zentraler Beratungscouter), die „Vergleichszone“ (das Virtual Shelf als verlängerte Ladentheke mit knapp 30.000 Produkten), die „Anpackzone“ (Testcenter) und die „Akkuwelt“ mit mehr als 270 Geräten, ebenso die Shop-in-Shop-Lösungen der Profilierungsmarken Milwaukee und Husqvarna – denn der Pilotbetrieb hat bewiesen, dass das Konzept funktioniert. „Das haptische Erleben in Kombination mit digitalen Tools hat sich sehr gut bewährt“, erklärt 3e-Vorstand Markus Dulle, und

auch „das Virtual Shelf wurde gleich von Beginn an ganz selbstverständlich in viele Beratungsgespräche eingebunden“.

Auch das Smart-Garden-Konzept, das den Mähroboter samt automatischem Bewässerungssystem im Live-Betrieb vorführt, und die „Akkuwelten“ im Werkzeug- und Gartenbereich haben sich, sagt Dulle, gut entwickelt, „denn wir präsentieren ganze Akku-Systeme – zusammen-

passende Geräte einer Akku-Leistungsklasse – anstelle einer bloßen Sortimentspalette“.

Das Ziel, mit dem die Kooperation ihr eingeführtes Format „Let's do it“ weiterentwickelt hat, wurde in Wels erreicht, sagt Dulle: „Mit dem neuen Konzept gelingt es uns, höherwertige Produkte zu verkaufen.“ Dass das jedoch so gut gelingen würde, damit hat die Zentrale dann doch nicht gerechnet: „Im Pilotmarkt Wels ist der Durchschnittsbon sogar doppelt so hoch wie in unseren anderen Filialen. Das hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen.“

Natürlich hat man die Erfahrungen aus dem ersten umgebauten Standort auch dafür genutzt,



Well mehr Fläche zur Verfügung steht, können die umgestellten Märkte den Sortimentsbereich Arbeitsschutz abdecken.

das Konzept zu verfeinern. „Der erste Omnichannel-Werkzeugfachmarkt in Wels ist für uns seit Beginn an ein wertvoller Pilotbetrieb, in dem wir verschiedene Innovation ausprobieren und bei Erfolg auf die weiteren Standorte ausrollen können“, berichtet



Für Profis und Privatleute: Der neue „Let's do It“ in Hartberg.



Auch das gehört zum Omnichannel-Konzept: Die „Abholstation“ ist rund um die Uhr zugänglich.



Werkzeuge und Gartengeräte sind das Kernthema des Fachmarkts.

Manfred Mandler, Leiter der Projektentwicklung bei 3e. Beispielsweise wurde die „Vergleichszone“ adaptiert und um eine Scanfunktion (EAN-Code des Produkts) erweitert. Ebenso wurde das Abspielen der zahlreichen Produktvideos – auch immer in die Beratung eingebunden – mit einem technischen Feature erleichtert. Anstelle des Startens der Clips via Tablet wurden die Videos auf spezielle „Würfel“ programmiert, „deren Handhabung nun ein Kinderspiel ist und die Haptik mit der digitalen Welt wieder verknüpft“, schwärmt Mandler.

Außerdem konnte man an den umgebauten Standorten ein von Anfang an mitentwickeltes größeres Flächenkonzept realisieren. Denn der 2003 als einer der ersten Fachmärkte eröffnete Standort in Hartberg ist in ein neues Ladenlokal mit 1.250 m<sup>2</sup> auf der andere Straßenseite ge-

zogen; der 2011 eröffnete Markt in Pfaffstätten wurde auf den bestehenden 1.000 m<sup>2</sup> umgebaut.

Weil in diesen Märkten ungefähr doppelt so viel Verkaufsfläche wie in Wels zur Verfügung steht, wurden als neue Sortimente die Produktgruppen Farbe und Arbeitsschutz aufgenommen. Neu ist außerdem die „Abholzone“ in Hartberg, in der die Kunden rund um die Uhr Online-Bestellungen abholen können.

Wie schon in Wels handelt es sich bei Pfaffstätten und Hartberg um 100-prozentige Tochterbetriebe der in Wels ansässigen 3e-Zentrale. Der still wiedereröffnete „Let's do it“ in Roth dagegen ist der erste Standort, der von einem Mitglied betrieben wird – zu dessen offensichtlicher Freude, wie Mandler berichtet: „Die Kunden sind laut Informationen des Eigentümers Gerhard Adamowitsch richtig begeistert vom neuen Auftritt.“ ■

diy 6|2020

# Bevor Sie die Glaskugel befragen ...



© Klaus Eppeler - stock.adobe.com

## Statistik Baumarkt + Garten

Deutschland - Österreich - Schweiz

Hier bekommen Sie wirklich fundierte Daten und Analysen zur Baumarkt- und Gartenbranche. Verlässlich und solide recherchiert von der Redaktion des *diy* Fachmagazins.



ca. 140 Seiten,  
DIN A5, Spiralbindung inkl.  
Daten-Download im Excel-  
und PDF-Format  
€ 238,-

**Dähne Verlag**

service@daehne.de

[www.daehne.de/statistik-und-handelsdaten](http://www.daehne.de/statistik-und-handelsdaten)