



Testen, vergleichen, wettkämpfen (1/2)

CashAusgabe 05/2021 | Seite 28, 29 | 27. Mai 2021
Auflage: 22.000 | Reichweite: 63.800

3e AG

Handel



● 3e/huma eleven
Nicht mit Schere und Bändchen, sondern stilecht mit Akku-Kettensäge und Holzpfosten eröffneten 3e-Vorstand Markus Dulle, Simmerings Bezirksvorsteher Thomas Steinhart und Centermanager Stephan Kalteis (v.l.n.r.) den Werkzeugfachmarkt im huma eleven.

Testen, vergleichen, wettkämpfen

Im huma eleven in Wien-Simmering geht der Werkzeug- und Gartenfachmarkt Let's Doit erstmals in einem Shoppingcenter an den Start. Vertreten ist man mit einem Omnichannel-Konzept, das viel Beratung, Testmöglichkeiten, aber auch Entertainment bietet.

Autor: Stefan Pirker

Gestern Bekleidungsgeschäft – heute Werkzeug- und Gartenfachmarkt. Der am 3. Mai 2021 im huma eleven, auf den zuvor von OVS bespielten Flächen eröffnete Let's-Doit-Store ist ein gutes Beispiel für den derzeitigen Strukturwandel in Österreichs Einkaufszentren. Der Anteil der Textilhändler am Branchenmix geht zurück und somit sind neue Nutzungskonzepte für die Zukunft gefragt.

Produktinszenierung im Mittelpunkt

Wie ein solches aussehen kann, demonstriert seit Anfang Mai der Omnichannel-Fachmarkt von Let's Doit in Wien-Simmering, in den inklusive technische Ausstattung über eine Million Euro investiert wurde. Gelesen gleich beim Südeingang des huma eleven, erkennt man sofort beim Betreten des Geschäfts, dass man sich hier nicht in der Werkzeugabteilung eines herkömmlichen Baumarkts befindet. Anstatt auf lange

Über 3e

Zur 1989 gegründeten 3e Handels- und Dienstleistungs AG mit Hauptsitz in Wels gehören die Vertriebskonzepte Let's Doit (Werkzeug- und Gartenfachmarkt), Let's Doit Holzprofi (Holzfachgeschäft), Bad & Co (Installateurbetriebe in Verbindung mit einem Sanitärfachmarkt) sowie E-Norm (Fachmarkt für Gewerbetunden mit einem umfangreiches Sortiment an Werkzeug, Verbrauchsmaterial, Betriebs-

ausstattung und Arbeitsschutz). Neben der Bündelung der Einkaufspotenziale der angeschlossenen Mitgliedsbetriebe bietet 3e zahlreiche Dienstleistungen – vom Marketing über EDV-Dienstleistungen bis hin zur Konzept- und Sortimentsberatung. Die 3e-Gruppe erwirtschaftete 2020 einen Außenumsatz von 649 Millionen Euro. Davon entfielen 475 Millionen Euro auf Österreich, der Rest auf zehn Länder Zentral- und Südosteuropas.



© Robert Fritz

Testen, vergleichen, wettkämpfen (2/2)

CashAusgabe 05/2021 | Seite 28, 29 | 27. Mai 2021
Auflage: 22.000 | Reichweite: 63.800

3e AG



In der „Anpackzone“ können Geräte nicht nur ausprobiert, sondern auch im Wettkampf gegen die Uhr eingesetzt werden.



Der 900 Quadratmeter große Store räumt Shop-in-Shop-Konzepten – wie etwa jenem von Milwaukee – viel Platz ein.

Gänge, optimiert für Durchfahrten mit dem Stapler, und hohe Regale mit jeder Menge Stauraum setzt man hier in erster Linie auf Produktszenierung. „Wir wollen schließlich ein Erlebnis beim Einkauf bieten, das der Onlinehandel niemals zustande bringen kann“, so 3e-Vorstand Markus Dulle beim Eröffnungsrundgang. Ein Kernelement dabei ist die Beratung. Zu diesem Zweck befindet sich am Shoppeingang ein Beratungspult namens „Klartextzone“, wo keine Kundenfrage unbeantwortet bleibt. Zudem sind im Store mehrere Screens namens „Vergleichszone“ aufgestellt. Diese sollen jedoch nicht von den Kunden selbst zur Recherche genutzt werden, sondern dienen in erster Linie den Verkaufsmitarbeitern als Unterstützung im Kundengespräch, wenn es etwa darum geht, zwei Stichsägen miteinander zu vergleichen.

Abseits all dieser theoretischen Infos über Motorleistung, Schnitttiefe und Co kann man im Let's Doit Store aber auch selbst Hand anlegen. Dafür gibt es das Testcenter namens „Anpackzone“, wo zum Beispiel Schlagschrauber oder Schleifgeräte im praktischen Einsatz erprobt werden können. Zusätz-

lich wird dieser Bereich als Wettkampfzone genutzt, wobei es etwa darum geht, mit dem Akku-Schrauber eine neue Rekordzeit beim Versenken von Schrauben aufzustellen. „Diese Wettbewerbe bringen Entertainment ins Geschäft und werden von unseren Kunden sehr gut angenommen. Da spielen sich mitunter echten Dramen ab, wenn sich zwei Freude mit vollem Ehrgeiz duellieren“, erklärt Markus Dulle schmunzelnd.

Verlängerte Ladentheke mit 30.000 Produkten

Ist alles genau begutachtet und getestet, so können vor Ort rund 12.000 Artikel – vom Rasenmäher über den Griller bis zur Diamanttrennscheibe – gleich direkt gekauft werden. Darüber hinaus steht die verlängerte Ladentheke, sprich der Onlineshop mit mehr als 30.000 Produkten zur Verfügung. Die gewünschte Ware kann man sich dabei entweder als Click & Collect in den Store oder gleich nach Hause liefern lassen. Dabei gilt: Bestellungen, die vor 13 Uhr im Zentrallager in Wels eintreffen, werden innerhalb Österreichs bereits am nächsten Tag zugestellt. •