

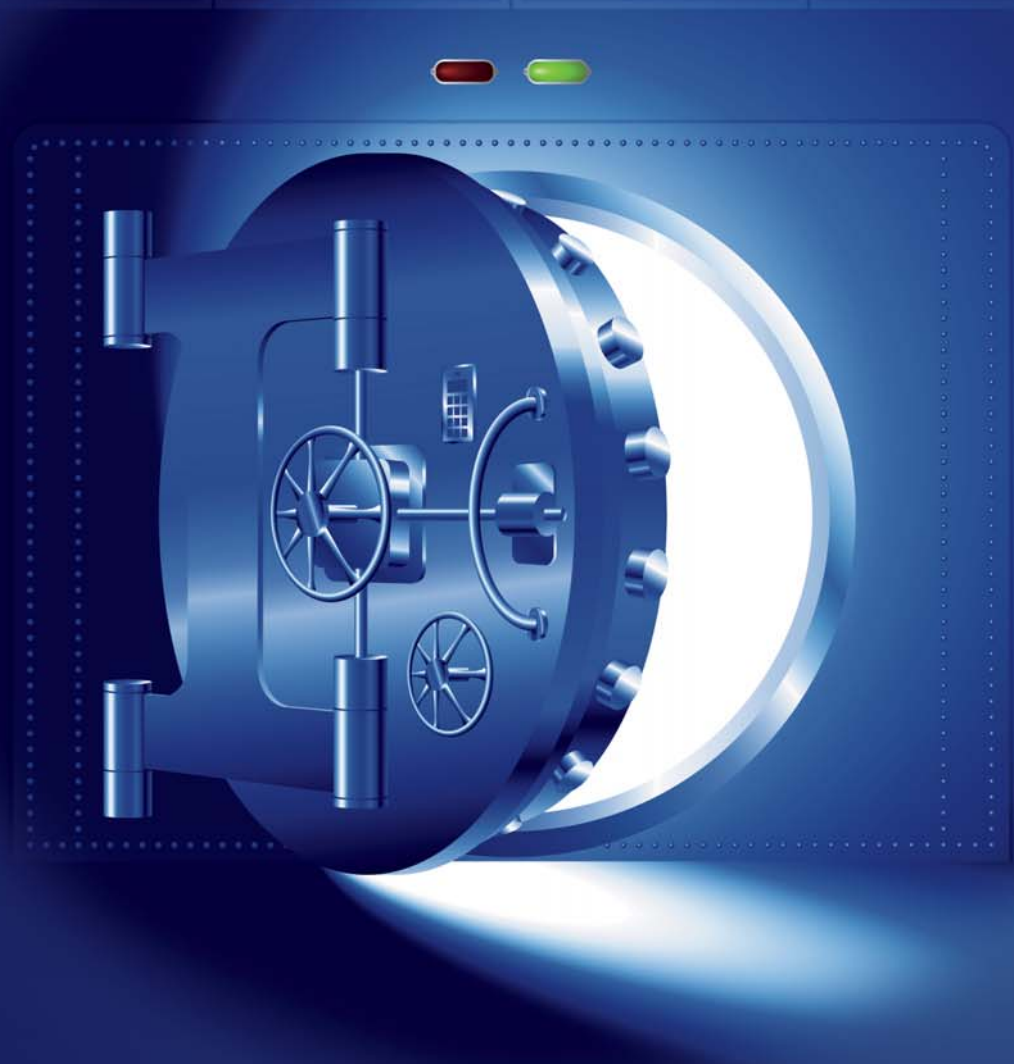
OTP – raus aus dem Safe, rein in den Umsatz

In einem starken Wettbewerbsumfeld sieht sich Marcel Zutz mit seinem 2009 eröffneten Markt auf der Überholspur. Richtigen Schub erfährt jetzt auch das OTP-Geschäft. Der Verkauf wurde von einer geschlossenen Platzierung im Verkaufsautomaten auf eine offene Präsentation umgestellt. Seitdem explodiert der Umsatz.

„Wir wollen uns vor allem vom Discount abheben“, sagt Marcel Zutz. „Aber auch gegen die anderen Vollsormenter Argumente ins Feld führen.“ Schlagende Argumente liefert eine Warenvielfalt, die mit 25.000 Artikeln vom Preisanstieg bis hin zu Delikatessen und Spezialitäten quer durch alle Sortimente keine Wünsche offen lässt. „Wir verstehen uns als Markt für jedermann und haben für den kleinen Geldbeutel genauso die richtige Auswahl wie für den großen“, beschreibt Zutz das Erfolgskonzept. „Es gibt nichts Vergleichbares in Marl.“

Neue Wege geht Marcel Zutz jetzt beim Verkauf von Tabakwaren, die bislang in geschlossenen Warenautomaten angeboten wurden. Davon versprach man sich mehr Diebstahlsicherheit. Leider blieben aber die erhofften Umsätze aus. Viele Kunden scheuen offenbar die Bedienung der Automaten und holen sich ihre Tabakwaren lieber woanders. Deshalb wurde zunächst ein Teil des OTP-Sortiments offen an der Kasse platziert. Weil das sofort zu erheblichen Umsatzsteigerungen geführt hat, will Marcel Zutz jetzt das gesamte OTP-Sortiment offen präsentieren.

„Die Furcht vor höheren Inventurdifferenzen hat sich als unbegründet erwiesen.“



Die Furcht vor höheren Inventurdifferenzen hat sich als unbegründet erwiesen. Bei seinem neuen OTP-Verkaufskonzept arbeitet Zutz mit WTS zusammen. WTS stellt die Warenträger zur Verfügung, optimiert das Sortiment entsprechend der Nachfrage an diesem Standort und übernimmt die komplette Regalpflege. ■