

Aschenbecher wird zum Glücksrad

Neuheiten von Hauser: Zigarettenetuis, besondere Zippos und witzige RBA



Breites Angebot an Zigarettenetuis.

RBA

AUGSBURG (DTZ/jgw). Um das breite und tiefe Angebote von RBA noch sinnvoll und intelligent zu erweitern, muss man schon pfiffig sein – was im Hause Hauser noch nie ein Problem war, was auch auf der diesjährigen Ambiente deutlich wurde.

Hauser präsentierte hier eine breite Auswahl an Zigarettenetuis von Jean Claude: Ob funkelnbe Strasssteine oder in Kunstharz eingelassene Applikationen – die neuen Zigarettenetui-Serien von Jean Claude bildeten einen besonderen Blickfang.

„Die Spinne ist nicht tot zu kiregen“, sagte deren „Erfinder“ Peter Hauser einmal, was sich wieder einmal bewährt hat: Mit einem

neuen „Spinnenzippo“ sowie anderen Zippo-Neuheiten in farbiger Version und eigenwilliger „Verpackung“ überrascht Hauser erneut die Freunde des Kultfeuerzeugs. Besonders ins Auge fiel ein witziger Drehaschenbecher in mehreren Farben, der auch als Würfel eingesetzt werden kann: Ist die Zigarette fertig geraucht, kann der Tabakgenießer durch einen Knopfdruck den Drehascher betätigen und setzt somit das Rad in Gang, in dessen sechs Fächer je eine Würfelform mit den Augenzahlen von eins bis sechs eingraviert wurde. Ein roter Pfeil unterhalb des Druckknopfes zeigt an, welche Zahl „erwürfelt“ wurde, wenn das Rad wieder zum stehen kommt. Somit macht sogar das Entsorgen einer fertig gerauchten Zigarette noch spielerischen Spaß.



„Spinnenzippo“ in neuer Variante.



Witziger Aschenbecher.

Fotos: Oehl

Goldener Schnitt

Ronson Steckies XXL von Gallaher Deutschland

ZIGARETTE

UNTERSCHLEISSHEIM (DTZ/pi). Das Do it yourself-Segment im Zigarettenmarkt ist um eine weitere Innovation reicher: Nach „Sticks“ und „High Volume Tobacco“ setzt Gallaher Deutschland mit Ronson Steckies XXL eine neue Bestmarke für preisgünstiges Rauchen: zehn portionierbare Tabakstränge im 180 mm-Format zum Verkaufspreis von 4,45 Euro. Damit sind Ronson Steckies XXL derzeit das günstigste Angebot im neuen Strangformat im Tabakregal. Die schlanke, handliche 10er-Packung und der Preis sind gute Voraussetzungen für spontane Probierkäufe. Ein aufmerksamkeitsstarkes, aber dennoch platzsparendes Display sorgt für die entsprechende Präsentation der Ronson Steckies XXL am POS, mit denen dem Handel laut Anbieter die neueste Preislistenspanne im neuen Strang-Segment geboten wird.

Mit einem starken Werbeplan und einer bundesweiten Plakatierung mit beleuchteten City Light-Postern wird die Zielgruppe („Stopfer, Schneider und kühle Rechner“) auf breiter Front erreicht und die Nachfrage nach Stopf- und Steckzigaretten weiter geschürt. „Kühle



Rechner im Handel werden die Chance nutzen, mit Ronson Steckies XXL eine ertragsstarke Position in einer neuen Produktkategorie aufzubauen“, so Gallaher Deutschland.

DTZ-Online: Die Internetplattform der Tabakbranche

DTZ-Online

► Links auf einen Click

www.tabakzeitung.de

Ein Jahrzehnt für die Kasse

Gespräch mit Rolf Middeldorf von RM Systems / Bilanz eines Projekts

KASSENSYSTEME

MAINZ (DTZ/kes). Für Fehler ist hier kein Platz: Moderne Kassensysteme garantieren korrekte Abrechnungen und einfache Verwaltung der Daten. Ein Wunschdenken? „Nein!“, sagt Rolf Middeldorf, Geschäftsführer von RM Systems mit Sitz in Niederkrüchten und unterstreicht seine Aussage mit dem Hinweis auf die aktuelle Marktentwicklung und die Zusammenarbeit mit der Ermuri.

Im Gespräch mit dieser Zeitschrift erinnert er an die Anfänge der Scannerkassensysteme und daran, wie die integrierte Warenwirtschaft im Tabakfachhandel laufen lernte. Vor den „ersten Gehversuchen“ lag eine intensive Entwicklungs- und Testphase. „Wir haben Erfahrungen gesammelt und umgesetzt“, erklärt Middeldorf. Gemeinsam mit den Erfa-Gruppen der Ermuri hatte man sich Gedanken gemacht. Nach einem Dreivierteljahr war es schließlich soweit: Mit dem ersten Kassen-Prototyp war aus trockener Theorie handfeste Praxis geworden. Rolf Middeldorf blickt stolz zurück. Doch zunächst musste das neue „Scannerkassensystem mit integrierter Warenwirtschaft“ im Handel für sich werben. „Kein einfaches Vorhaben“, erinnert sich Middeldorf. Für den Durchbruch in der Branche sorgte letztendlich die Zusammenarbeit mit der Ermuri. Der Einkaufsverband stellte RM Systems einen Artikelstamm mit rund 8 500 Artikel zur Verfügung. Gleichzeitig übernahm die Ermuri die kostenlose Pflege der Artikel. „Seinerzeit einmalig in der Branche“, betont Middeldorf: „Aber auch schwierig.“

Unter den Anwendern herrschte Skepsis. „Vor allem die Warenwirtschaft sorgte für Misstrauen bei den Fachhändlern.“ Aber der Fortschritt war nicht mehr aufzuhalten. Ein Jahr später, Ende 1996, kamen die ersten Kassensysteme mit VMP-Modul auf den Markt. Im

„Das wichtigste für uns ist, dass Hard- und Software aus einer Hand kommen.“

Cay Uwe Vinke
Mitglied der Ermuri-Geschäftsführung

mer öfter erreichten Rolf Middeldorf und sein Team nach eigenen Angaben jetzt positive Rückmeldungen durch die Anwender. Es zeigte sich, dass sich das anfangs gescholtene Stiefkind Warenwirtschaft jetzt zum geschätzten Arbeitsinstrument der Fachhändler entwickelt hatte, berichtet der Software-Experte. Dabei nutzte der Betriebswirt intensiv das Netzwerk der Händler und Pressegehilfen. „Wir präsentierten unsere Systeme vor Ort, auf Hausmessen und natürlich auf überregionalen Messen“, erzählt er. Die skeptische Stimmung war einer aufmerksamen Neugier gewichen. „Bereits nach einem Jahr, also 1998, wurden 40 Kassensysteme vermarktet.“ Und die Entwicklung ging unaufhaltsam weiter: „Durch die Weiterentwicklung der Software konnten jetzt mehrere Kassen miteinander vernetzt werden.“ Filiallösungen waren kein Problem mehr.

„Die Vereinfachung der Technik hat uns geholfen“, berichtet Middeldorf, was sich auf den Anwendertreffen zeigte, die RM Systems regelmäßig mit der Ermuri veranstaltet. Bis heute nutzen beide Seiten diese Veranstaltungen um neue Lösungen zu erarbeiten. „Dies ist speziell bei unseren Systemen, die schnell auf die praktischen Anforderungen reagieren müssen, kein Problem“, sagt er. Die eigene Softwareabteilung reagiere flexibel auf den stetigen Wandel im Handel. „So war es auch möglich, Bestellungen direkt aus der Warenwirtschaft elektronisch zu übermitteln.“ Auf dem gleichen Weg erfolgt die Stammdatenpflege.

Nach einem Jahrzehnt im Dienst der Kasse resümiert Rolf Middeldorf stolz die erbrachte Leistung. „Bis heute konnten 350 Kassen installiert werden. Alle Anwender werden über Serviceverträge betreut. Ein Warenwirtschaftstraining erfolgt durch einen Ermuri-Mitarbeiter vor Ort.“ Eine Zusammenarbeit, die auch von der Ermuri geschätzt wird, wie Cay Uwe Vinke, Mitglied der Geschäftsführung bestätigt: „Das wichtigste für uns ist, dass Hard- und Software aus einer Hand kommen und die technischen Belange auf die Tabakbranche zugeschnitten sind.“ Mit RM Systems könne man auf eine bezahlbare Lösung zurückgreifen, die immer auf dem aktuellsten Stand sei. Zwar ist der Fachhandel noch weit von einer flächendeckenden Versorgung mit modernen Scannerkassen mit integrierter Warenwirtschaft entfernt – aber Rolf Middeldorf arbeitet nach eigener Aussage intensiv daran.

Ein Treffpunkt für mehr Genuss

Dan Pipe plant Ausbau und Kommunikationscenter



V.l.n.r.: Der schleswig-holsteinische Wirtschaftsminister a.D. Prof. Dr. Bernd Rower, Dr. Heiko Behrens (Dan Pipe) und Dr. Horst Wiethüchter (Bentley). Foto: kdp

LAUENBURG (DTZ/kdp). Dr. Heiko Behrens, Geschäftsführer von Dan Pipe Frickert & Behrens KG in Lauenburg an der Elbe in Schleswig-Holstein, hatte zu einem Gespräch geladen. Angeführt von Prof. Dr. Bernd Rower, ehemaliger Wirtschaftsminister der damals SPD-geführten Landesregierung und heutigem Präses der Industrie- und Handelskammer Lübeck, nahmen weitere Führungskräfte der IHK und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Kreis Herzogtum Lauenburg teil. Dr. Horst Wiethüchter und Onno Seyler von der Bentley Pipe Company ergänzten den Kreis. Sie nutzen Geschäftsräume bei Dan Pipe und lenken von hier aus Marketing und Produktion. Mit der Erweiterung der bestehenden Geschäftsräume, ein Fabrikgebäude aus dem 19. Jahrhundert, gab Dr. Behrens Einblick in seine mittelfristigen Planungen: „Der vorliegende Architektenentwurf

berücksichtigt beim Ausbau größere Büro-, Lager- und Verkaufsflächen sowie die Schaffung eines Restaurant-, Hotel- und Tagungsbereiches – kurzum: ein Treff für mehr Genuss, integriert in einem Kommunikationscenter, das der schönen Lage von Lauenburg an der Elbe, mit Blick auf Wasser und Hafen, 20 km entfernt von Lüneburg, gerecht wird.“ Fragen zu Investitionen im Bezug auf Sicherheit und Förderung standen im Mittelpunkt. Das Volumen dürfte 1,2 Mio. Euro umfassen. Die Geschichte von Dan Pipe beginnt im Jahre 1972 in Geesthacht, als Pfeifenraucher Heiko Behrens in enger Zusammenarbeit mit dänischen Pfeifenmachern und einem kleinen Katalog Pfeifen und Tabak von seiner Wohnung aus verkaufte. 1976 folgte der Umzug nach Bergedorf, Stadtteil in ländlicher Peripherie Hamburgs, mit zusätzlicher Einrichtung eines Ladengeschäftes für viele Tabakprodukte. Weiteres

Wachstum, neue Ideen, Einrichtung einer Pfeifen- und Reparaturwerkstatt und Aufbau einer Tabak- und Eigenmarkenproduktion wie der Einstieg von Holger Frickert als Gesellschafter und Geschäftsführer prägten die 80er und 90er Jahre und die Gründung einer Tochterfirma, die sich in Lauenburg ansiedelt.

Mittlerweile diente seit 1985 der Grashof, ein reetgedecktes, großes Bauernhaus aus dem 18. Jahrhundert mit viel Platz und rustikalem Flair in Curslack als Firmenzentrale. Das Unternehmen konzentrierte sich neben Tabakherstellung und Ladenverkauf auch aufs Versandgeschäft. Mit Übernahme von vier Filialfachgeschäften der Firma Pfeifen Timm 1994 in bevorzugter Innenstadtlage und Einkaufszentren Hamburgs konnte Präsenz im Facheinzelhandel aufgebaut werden. Heute noch gehören ein Fachgeschäft und ein Franchisenehmer zum Bestand.

Im November 2001 wurde der Sitz des Unternehmens bei einem Brand zerstört. Eher aus der Not heraus, neue Geschäftsräume zu beziehen, wurden Dan Pipe und die Tochter Dan Tobacco Manufacturing am Standort Lauenburg wieder zusammengeführt.

Heiko Behrens sieht für seine Idee gute Chancen zur Umsetzung – auch wenn gegenwärtig mit dem Thema Rauchen Menschen, die sich zum Genießen bekennen, aus allen Richtungen lautstark diskriminiert würden. Wo aber Menschen miteinander auskommen wollten, sei das Gebot der Toleranz, der Rücksichtnahme, der Höflichkeit im Umgang mit dem anderen mehr denn je geboten.