

Keine Freude mit Preisaufdruck

Den Preis mittels prominenter Platzierung direkt über die Packung zu kommunizieren bringt JTI nicht nur Freunde. (mh)



Schon kurz nach der Einführung der Winston mit Preisaufdruck mehrten sich die Stimmen jener, die mit der Marketingidee der Industrie absolut keine Freude hatten. Aus naheliegenden Gründen: Während der Preis in der Trafik korrekt ist, lachen dem Raucher in Lokalen und an Tankstellen damit Preise entgegen, die nicht den Tatsachen entsprechen. Schließlich müssen Wirte und Spritshops ja einen Mindestaufschlag von zehn Prozent verlangen – womit die besagte Winston dann eben 4,30 Euro kostet. Und wenig überraschend verlangen Wirte und Tankstellenpächter von dem Trafikanten, dem sie zurayonniert sind, neutrale Ware. Leicht gesagt, wenn standardmäßig 70 Prozent mit Preisaufdruck und nur 30 Prozent der Ware ohne geliefert werden.

„Bei mir im Geschäft verkauft sich die Winston nicht so toll. An der Tankstelle hingegen wie die sprichwörtlichen warmen Semmeln. Wenn ich die 30 Pro-

zent ohne Aufdruck weitergebe, sitze ich lange auf den restlichen 70 Prozent. Und habe dann bei der nächsten Bestellung der Tankstelle wieder zu wenig ohne Preisaufdruck“, haben sich einige Trafikanten an die trafikantenZEITUNG gewandt.

Großhändler tobaccoland kennt die Thematik, hat aber zwei Probleme, wie Logistikchef Gruber erklärt: „Uns wird der Verteilerschlüssel von der Industrie vorgegeben. Auf dieser Basis wird die Sortierstraße entsprechend programmiert. Individuelle Ausnahmen sind hier rein technisch nicht möglich.“

„Wir reagieren mit der Preiskennzeichnung auf die wachsende Preissensibilität der Raucher“, ist von JTI dazu zu hören. „Den Aufteilungsschlüssel haben wir schon von 80/20 auf 65/35 geändert. Mit 11. Juli haben wir den Split nun auf 50/50 umgestellt. Durch die Produktinformation mindestens einen Monat vor Aktionsstart haben die Trafikanten aber die Möglichkeit, sich vorab mit Ware ohne Preisauszeichnung einzudecken.“

Was bei der Mehrheit der Trafikanten sowohl am Lagerplatz als auch am Finanzierungsbedarf scheitern dürfte. Die kurzfristig umgesetzte Verbesserung des Lieferverhältnisses zwischen Ware mit und ohne Preisaufdruck ist jedenfalls positiv.

Richtig schnelles E-Loading kommt

Durch die Indiskretion eines Testers haben wir von der Praxiserprobung eines neuen E-Loading-Moduls erfahren, das sich durch ungewohnte Geschwindigkeit auszeichnet. (mh)

Unser Informant Herr L. ist einer der ersten zehn Anwender, welche das System in der Praxis erproben. „Die Oberfläche ist sehr übersichtlich gestaltet, aber der echte Wahnsinn ist das Tempo“, erzählt L. „Nach dem Druck auf den Touch-Button dauert es höchstens fünf Sekunden, bis der Bon fertig ausgedruckt ist.“ Dabei handelt es sich um eine neue Variante der Load AG, welche in ein Kassensystem von TopTech integriert wurde. Ein von uns befragter IT-Spezialist meinte nach dem Betrachten eines Videos: „Die müssen dieses Bestellmodul ganz tief in das System integriert haben. Eine simpel obendrauf gepackte Installation wäre bei weitem nicht so schnell und würde deutlich länger für die Ansprache des Druckers benötigen. Da hat sich



Ein Klick auf der übersichtlichen Maske genügt – schon kommen Bon und Rechnung

jemand wirklich viel Programmierarbeit angetan.“

Gerüchten zufolge soll zeitgleich auch das Sortiment spürbar erweitert worden sein – angeblich können nun auch Handywertkarten und weitere Produkte für die ersten Testkunden bereitstehen. Wir vermuten, dass der Kreis der Trafikanten, welche das neue Angebot nutzen dürfen, bis zur Salzburger Messe laufend ausgebaut wird. Weder e-loading noch TopTech waren zu einer Stellungnahme bereit – beide Unternehmen verwiesen auf den Messetermin in Salzburg.