

ZEMP, WOLHUSEN/SCHWEIZ

Strategiewechsel mit Anspruch

Grillen heißt in der Schweiz grillieren. Das reimt sich auf brillieren – was bei unserem Fachgeschäft des Monats Mai besonders gut passt. Das Wolhuser Traditionshaus Zemp glänzt seit seinem Umbau 2010 in vieler Hinsicht, nicht nur mit seiner Grillabteilung.

«Der Bereich hat sich in den letzten Jahren vom Randsortiment zum wichtigsten Bestandteil entwickelt», erzählt Othmar Zemp, der das Geschäft seit 1996 führt. Über 25 Holzkohle-, Elektro- und Gasgrills nebst Zubehör von Weber, Koenig oder Outdoorchef sind in der Entlebucher Straße 26 immer auf Lager. «Grillieren ist unsere Leidenschaft», sagt Zemp, «und bei den Kunden kommt gut an, dass wir Spaß haben an den Produkten.» Und auch der umfassende Service wird geschätzt: Zemp liefert den neuen Grill nach Hause, montiert ihn, entsorgt den alten Grill und gibt auf Wunsch auch Grillvorführungen

daheim beim Kunden – alles kostenlos. Sogar das Gas für die Grills kann man bei Zemp kaufen.

Der Umbau, den die fünfte Generation am Steuer des Familienbetriebes vor vier Jahren in Angriff nahm, schuf Raum für die Grillleidenschaft. Die Geschäftsfläche wurde auf rund 350 m² erweitert. 50 m² davon nimmt von März bis Ende September die Grillausstellung ein, ab Mitte Oktober wird die Fläche dann für eine Weihnachtsausstellung genutzt. Im Mai und Juni werden bei Zemp außerdem Grillkurse durchgeführt, bei denen die Kunden verschiedene Techniken und die Zu-

bereitung von Köstlichkeiten wie etwa Zanderfilet mit Tomatenkruste oder flambierte Pfirsiche auf Mascarponecreme kennenlernen. Viele gebuchte Sommer-Events sind das, bei denen die Lage des Geschäftes am Ufer der Kleinen Emme für zusätzlichen Flair sorgt.

Premium und Ideen

Ob das 1832 im nahen Luzern gegründete Geschäft wegen des schönen Flüsschens 1892 nach Wolhusen verlegt wurde, ist nicht bekannt. Verlegt hieß in diesem Fall übrigens zerlegt: Das Geschäftshaus wurde in dem



Großzügige Gondellösungen präsentieren die Ware im neuen Zemp. Ausgewählte Produkte werden in den Goldrahmen an den Wänden ins rechte Licht gerückt.



Othmar Zemp

Kantonshauptort ab- und am neuen Standort wieder aufgebaut. Mit jeder Erweiterung und Modernisierung wurden auch Sortiment und Strategie angepasst. Am umfassendsten fand das 2010 statt. Othmar Zemp, der nach einem Jahr in der französischen Schweiz und einer Lehrzeit in Luzern ins elterliche Unternehmen einstieg, hatte die Vision, ein Premiengeschäft zu schaffen, eines, das es so noch nicht gab. Das betraf nicht nur die Optik, sondern auch die Strategie. Die Prioritäten wurden geändert. Das Werkzeug- und Eisenwarensortiment kam in den ersten Stock, im Erdgeschoss werden die Kunden mit den

Kaufen, also müssen die Produkte richtig in Szene gesetzt werden.» Vor allem beim Licht und der Möblierung ließ sich der heute 45-Jährige von Experten beraten. «Ich hatte genaue Ideen und Vorstellungen, wollte aber vorher klären, ob sich diese Ideen auch umsetzen lassen», sagt er.

Stein und Gold

Diese klaren Vorgaben machten es möglich, dass Umbau und Flächenerweiterung in nur zwei Monaten, und das bei laufendem Geschäft, gestemmt wurden. Ein ständiges Hin und Her sei das gewesen, sagt der Ideengeber, das sich aber gelohnt habe. Mit dem Umbau wollte man auch neue Käuferschichten ansprechen, was ebenfalls geklappt hat. Die Kunden reagieren bis heute begeistert: auf den keramischen Bodenbelag, der kaum von Holzdielen zu unterscheiden, aber viel pflegeleichter ist. Auf die goldenen Wandrahmen, in denen Waren wie in einem Tableau präsentiert werden. Auf die Wandverkleidung aus echten Steinen, deren Vorbild der Geschäftsführer in einem Skiurlaub in



Für die kleinen Kunden gibt's eine Sitzecke und ein Produktsortiment, das weiter ausgebaut wird.

emotionalen Produkten der Haushalts- und Geschenkabteilung begrüßt. Schon von außen kann man jetzt sehen, was Zemp rund ums Kochen und Schenken zu bieten hat. Fassade und Schaufenster wurden geöffnet, sodass der Blick ins Geschäft freigegeben ist. Innen wurde das Lichtkonzept überarbeitet: «Bei einem Schraubenzieher ist es ja egal, wie er aussieht, da kaufen die Leute nach Funktion. Bei einem Geschenk ist das anders – da macht die Optik Lust aufs

Österreich sah: «Ich saß nach der Sauna im Liegestuhl, sah so eine Wand und dachte: Das ist es.» Da Österreich und die Schweiz ja nicht so weit auseinander liegen, stellte er es sich einfach vor, etwas Ähnliches in Wolhusen zu installieren: «Aber alle, die ich kontaktierte, sagten, oh, das ist schwierig. Über sieben Ecken wurde ich dann bei einer italienischen Firma fündig.» Sehr gut wird auch das veränderte Sortiment aufgenommen. Vom Grillieren war schon die >



Opera
2014/15

**BRAUN
+ COMPANY**

Braun+Company Papierwaren GmbH
D-65239 Hochheim / Main
www.braun-company.de

Fachgeschäft des Monats

> Rede, außerdem sind Kinderprodukte dazu gekommen (ein Bereich, der noch weiter ausgebaut werden soll) und seit letztem Jahr gibt es auch einen kleinen Food-Bereich, in dem z.B. Tartufi-Pralinen, Cantuccini und Antipasti verkauft werden. Bei allen Produkten achtet Othmar Zemp, der das Sortiment – unterstützt von der Geschäftsleiterin, seiner Schwester Uschi Bucher-Zemp, und seiner Frau Yvonne, die im Verkauf tätig ist – zusammenstellt, auf Premiumqualität: «Wir wollen die Besten sein, nicht die Größten und auch nicht die Günstigsten.» Deswegen konzentriert er sich in allen Bereichen auf wenige und besonders gute Marken wie eben Weber, Jura, Kuhn Rikon, Victorinox oder Menu. Das gehört zum Strategiewechsel der neuen Zemp-Generation, die von der «guten Seele» des Geschäftes, den Eltern, mitgetragen wurde.

Bielefeld und Chicago

Inspirationen fürs Sortiment und fürs Geschäft holen sich die Zemps auf Reisen (Stichwort Steinwand!), im Austausch mit Kollegen und natürlich auch auf Messen. Zweimal im Jahr besuchen sie die EK live in Bielefeld, wo besonders die Deko-Artikel geordert werden: «Damit haben wir hier in der Region ein Alleinstellungsmerkmal.» Die Ornaris steht ebenfalls auf dem Besuchsprogramm, über



Seit 1892 befindet sich Zemp in Wolhusen am Ufer der Kleinen Emme.

einen Ambiente-Besuch denkt man nach. Und auch auf der Home + Housewares Show in Chicago haben sich die Zemps aus gegebenem Anlass schon umgeschaut: Als Schweizer gia-Preisträger 2013 wurden sie zu der amerikanischen Fachmesse eingeladen. Das Sortiment ist ein Anziehungspunkt für die Kunden, der andere ist der Service. Das mit den Geschwistern und Yvonne Zemp zehnköpfige Team (darunter zwei Teilzeitkräfte und zwei Auszubildende) hat die guten alten

Fachhandelsstärken wie Waren-Know-how und Beratungskompetenz verinnerlicht. Diese Basics werden durch kundenfreundliche Extras wie Geschenke verpacken, Lieferungen nach Hause oder Gratiskaffee in der Kaffee-Ecke ergänzt. Die Zemps brillieren nicht nur beim Grillieren.



Zemp, Wolhusen/Schweiz

- Gegründet: 1832.
- Geschäftsführer: Othmar Zemp.
- Verkaufsfläche: ca. 350 m², davon ca. 150 m² Hausrat und Geschenke.
- Sortiment: Elektrogeräte, Grills und Grillzubehör, Besteck, Geschirr, Kochgeschirr, Geschenke, Deko- und Saisonartikel, Eisenwaren, Bastelartikel, Feuerwerk.
- Ladenbau und Warenpräsentation: intern, Umbau beratend unterstützt von der e + h Services AG, einer schweizerischen Einkaufsgenossenschaft.
- Besonderheit: Das Familienunternehmen hat sich ständig weiterentwickelt, um den Kunden ein zeitgemäßes Einkaufserlebnis zu bieten; vor allem im Grill-Bereich hat Zemp ein Alleinstellungsmerkmal.
- Top-Ten-Lieferanten: DKB Household, e + h services, EK/servicegroup, Jura, Kuhn Rikon, Lampe Berger, Laurastar, Miele, Victorinox, Weber.



Ein Blick in die Grillausstellung mit der fünf Meter langen Zubehörwand.



www.zemp-wolhusen.ch