VKF in Corona-Zeiten

Im Handumdrehen umworben: Das junge Unternehmen Displayspender fertigt werblich nutzbare Infostelen mit Desinfektionsmittelspendern. Im „Hamborger Veermaster" macht ein „Topseller Display Digital" auf das aktuelle Tagesgericht oder Specials aufmerksam. Foto: Displayspender GmbH

Displayspender

Schützende Werbung

Sicherer Corona-Infektionsschutz ist besonders für den Einzelhandel und die Gastronomie von existenzieller Bedeutung. Effektive Verkaufsförderung ebenso. Warum also nicht beides miteinander verbinden – und Desinfektionsmittelspender mit Werbeflächen einsetzen?

Damit sich die Kunden auch in Pandemiezeiten beim Einkaufen sicher fühlen, stellen die meisten Einzelhändler im Eingangsbereich ihres Geschäfts Handdesinfektionsmittel bereit. Mittlerweile sind fast alle Märkte, Stores und Shops mit Spendern ausgestattet. Und doch sieht ein Unternehmen aus Hamburg noch eine Lücke im umfangreichen Angebot an Corona-Schutz-Produkten für den Handel. „Zwar verfügen viele bereits über Hygienelösungen, diese sind aber oftmals nicht kontaktlos und fügen sich nicht in das Erscheinungsbild des jeweiligen Standortes ein", hat Iris Irmer beobachtet.

Sie ist eine von vier Gesellschaftern, die im Frühjahr 2020 die Displayspender GmbH gegründet haben. Zwei von ihnen kommen aus der Gastronomie, Iris Irmer aus der Messe- und Veranstaltungsbranche. „Viele Gastronomen beklagen, dass es nur unschöne Stelen gibt", berichtet Irmer. „Da lag es nahe, selbst eine kontaktlose Desinfektionsmittelspender-Lösung zu entwickeln, die nicht nur effektiv, sondern auch attraktiv ist. Wir produzieren die Displayspender ausschließlich in Deutschland, um unseren hohen Qualitätsanspruch zu erfüllen und auch bei größeren Mengen eine unkomplizierte Abwicklung und schnelle Lieferung zu garantieren."

Bei der Handdesinfektion Impulse setzen

Neben einer hochwertigen, individuell gestalteten Optik bieten die sensorgesteuerten Displayspender noch einen weiteren Mehrwert. „Wir gehören zu den wenigen Anbietern, die Desinfektionsmittelspender in Kombination mit einer Werbefläche anbieten", meint Irmer. Zu den Kunden, die diese Möglichkeit bereits nutzen, gehören Optiker und ein Brillenhersteller, das Feuerschiff-Restaurant in Hamburg sowie die Sportmodemarke Chiemsee. Auch der Verkauf von Weinen lässt sich mit dem Displayspender ankurbeln, wie Stefan Braunewell, Winzer und Inhaber Weingut Braunewell, bestätigt: „Der Displayspender vermittelt unseren Kunden ein Gefühl der Sicherheit für den unbeschwerten Einkauf und beeinflusst – aufgestellt in der Gastronomie – gleichzeitig die Kaufentscheidung beim Kunden für unsere Produkte."

Die Displayspender können sowohl für Eigenwerbung als auch in Kooperation mit Werbepartnern genutzt werden. „Für Gastronomen bietet es sich beispielsweise geradezu an, die Werbefläche wochen- oder mo-

„Der Displayspender vermittelt unseren Kunden ein Gefühl der Sicherheit für den unbeschwerten Einkauf und beeinflusst – aufgestellt in der Gastronomie – gleichzeitig die Kaufentscheidung beim Kunden für unsere Produkte."

Stefan Braunewell,
Winzer und Inhaber Weingut Braunewell
Foto: Displayspender GmbH

„Das Desinfektionsmittel im Kundenbereich wird uns auch nach Corona erhalten bleiben. Der Spender als Kundenstopper mit Werbeflächen wird daher immer mehr an Bedeutung gewinnen."

Iris Irmer, Gesellschafterin Displayspender GmbH
Foto: Displayspender GmbH

natsweise an Brauereien oder Weingüter zu vermieten", erläutert Irmer. „So lässt sich die Investition über den Werbekostenzuschuss refinanzieren." Bedruckt wird die 28 Millimeter dicke Dekorspanplatte im Vierfarbdruck auf Folie. Die Gestaltung der auswechselbaren Folie auf der Werbefläche wird vom Kunden individuell bestimmt. Wer keine Vorlage liefen kann, bekommt gegen Aufpreis Unterstützung beim Grafikdesign. Vom Bau bis zur Folierung erfolgen alle Produktionsschritte in Deutschland, überwiegend in Nordrhein-Westfalen. Nur der Spender wird aus China importiert.

Frisch gezapftes Desinfektionsmittel

Die Displayspender werden in vier Varianten angeboten: als Basis Display, Topseller Display, Individuelles Display oder Topseller Display Digital. Das Basis Display ist eine reine Infostele, die allgemeine Hygienehinweise gibt. Das Design der gelieferten Folierung ist hier bereits vorgegeben, wohingegen der Topseller individuell nach Vorlage des Kunden in 4c bedruckt werden kann. „Aber auch unser Basismodell ist chic", kommentiert Irmer. „Noch ansprechender ist natürlich unser 1788 Millimeter hohes und 480 Millimeter breites Topseller Display, das durch seine individuell gestaltete Premium-Werbefläche Impulse bei der Kaufentscheidung setzt." Das Modell „Individuelles Display" ist sogar im Sonderformat oder in Sonderfarben zu haben. So kann zum Beispiel auch an einer gigantischen Bierflasche Desinfektionsmittel gezapft werden.

Das in Kooperation mit dem Partnerunternehmen Lobbyspace gefertigte Topseller Display Digital wiederum bietet zusätzlich die Möglichkeit, via Bildschirm mit den Kunden zu kommunizieren. Sonderangebote, Produktneuheiten oder sonstige Informationen können im wahrsten Sinne des Wortes im Handumdrehen aktualisiert und an den Kunden gebracht werden. Dank Cloud Software kann der Content jederzeit ortsunabhängig geändert werden – und auf den 15 Zoll-Screens von tausenden Displayspendern zur gleichen Zeit erscheinen.

Auch nach der Pandemie noch aktuell

Denn auch auf größere Abnahmemengen sind die Hamburger vorbereitet. Schon zu Beginn der Pandemie haben sie beachtliche Mengen an Desinfektionsmitteln gelagert und viele Stelen vorproduziert. „Wir können innerhalb von zehn bis 20 Werktagen liefern", verspricht Irmer. Am POS brauchen die Displayspender dann nur noch aufgestellt werden. Der Display-Fuß wird vom Kunden selbst vor Ort verschraubt. Auf Wunsch wird aber auch dabei unterstützt, verspricht Irmer: „Unser Techniker-Team ist in ganz Deutschland verteilt und kommt direkt vorbei." Abkaufen muss man ihr das alles jedoch nicht, jedenfalls nicht unbedingt. Denn auch Leasing ist möglich. In jedem Fall sei die Anschaffung von Displayspendern eine lohnenswerte Investition, ist Irmer überzeugt und prognostiziert: „Das Desinfektionsmittel im Kundenbereich wird uns auch nach Corona erhalten bleiben. Der Spender als Kundenstopper mit Werbeflächen wird daher immer mehr an Bedeutung gewinnen."