

Ins rechte Licht stellen

Unterbelichtet? Das ist das Blumengeschäft „Gänseblümchen“ in Darmstadt-Eberstadt nach der Installation einer Beleuchtungsanlage auf keinen Fall.

Jeden Tag geht die Sonne auf“, sagt Barbara Morgenstern und strahlt. Damit meint die Inhaberin des Blumengeschäfts „Gänseblümchen“ in Darmstadt-Eberstadt die Wirkung der Beleuchtungsanlage, die sie in ihrem neuen Laden einbauen ließ. Nach acht Jahren an einem wenige hundert Meter entfernten Standort im Ort bot sich ihr nach langer Suche die Möglichkeit, auf der dreifachen Fläche ihr Können dar-

Grundbeleuchtung und P.O.S.-Strahler zur Warenpräsentation im oberen Ladenteil.



Blick vom oberen Ladenteil auf den tiefer gelegenen.



zustellen und zu verkaufen. Direkt neben dem Laden kann sie sogar auf eingezäunten 20 m² ein Sortiment an kleinen Gehölzen, (Groß-)Stauden und mediterranen Stimmungsmachern anbieten. Das Geschäft ist nun in einem neueren Gebäude eingerichtet, mit einer gut frequentierten Post und Apotheke als weitere Mieter. Und als sehr großes Plus: ein großer öffentlicher Parkplatz liegt direkt daneben.

Ungewöhnlich ist, wie die Verkaufsfläche auf zwei Ebenen angeordnet ist. Während die Decke auf einer Höhe verbleibt, geht es zum zweiten Ladenteil, in dem auch der Arbeits- und Bindepplatz eingerichtet ist, eine Treppe hoch. „Für die Kunden ist das kein Problem“, sagt Morgenstern. „Sie gehen gerne hoch und entdecken die weiteren Schätze.“

Apropos Kundschaft. Die ist sehr gemischt: Geschäftsleute, Ärzte, Lehrer, aber auch die Oma um die Ecke kommen zum Einkauf. Manch Anhänger des Geschäfts kommt sogar aus dem knapp 10 km entfernten Darmstadt. Die Mehrzahl der Kunden ist dem „Gänseblümchen“ nach dem Umzug treu

geblieben. Zur Stammkundschaft ist durch die Lage nun Laufkundschaft hinzugekommen. Auch in der Atmosphäre hat sich etwas verändert. „Vorher spielte sich alles auf engem Raum ab“, erzählt die Inhaberin. „Durch die nun aufgelockerte Präsentation in gutem Licht geht es etwas gedämpfter zu. Aber die persönliche Bindung der Kunden zu meinen Mitarbeiterinnen und mir besteht immer noch. Und das ist besonders wichtig.“ Zum Team gehören außer Barbara Morgenstern je zwei ganztags und zwei halbtags tätige Floristinnen. ▶

„Alles in einem“

→ Was verbirgt sich hinter P.O.S?

Die Firma P.O.S. Verkaufstechnologie GmbH, Frankenberg, lässt ihre besonderen Leuchten mit der Bezeichnung „P.O.S.“-Systemleuchten im Auftrag und mit eigenen Werkzeugen herstellen. Seit über zehn Jahren arbeitet die Firma mit dem Fachverband Deutscher Floristen zusammen, was dazu führte, dass das Unternehmen mit der Ausstattung von bislang 1000 Blumenläden mit Beleuchtungsanlagen beauftragt war. „Wir sind dabei alles in einem: Hersteller, Planer, Monteur“, erläutert P.O.S.-Geschäftsführer Rolf Niepelt. Er arbeitet mit fünf fest angestellten Mitarbeitern und einem Außendienst von 4,5 Personen und installierte bisher Anlagen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Der auf dem Prospekt und in der Werbung verwendete grasgrüne Apfel hat zwei Funktionen: „Einen hohen Wiedererkennungswert“, so Niepelt, und „er symbolisiert die Verführung zum Kauf in dem Geschäft, in dem die Lampen eingesetzt werden.“

räder macht Feste.



Inspiration.Ideen.Design:
www.raeder.de

Um ihre ausgesuchten Pflanzen und Werkstücke sowie die geschmackvollen Dekorationen mit Blumen und Gefäßen oder ausgefallenen Accessoires optimal zur Geltung zu bringen, hatte sich die Geschäftsfrau vorgenommen, sie mit dem richtigen Licht in Szene zu setzen. Den richtigen Partner fand sie in der Firma P.O.S. Verkaufstechnologie aus dem nordhessischen Frankenberg. Sie hatte über eine Bekannte von dem Unternehmer gehört, die von dessen Lichtinstallation sehr angetan war.



Geschäftsinhaberin Barbara Morgenstern und Rolf Niepelt, Beleuchtungsspezialist und Geschäftsführer der Firma P.O.S.

Eine besondere Herausforderung der Situation für P.O.S.-Geschäftsführer Rolf Niepelt war die gleichmäßige Ausleuchtung der beiden Ebenen des Geschäfts. Denn der Abstand zur Ware ist dadurch sehr unterschiedlich. Gelöst wurde das Problem, indem Niepelt Leuchten mit unterschiedlicher Leistung – stärkere für den vorderen Geschäftsteil, schwächere für den hinteren – wählte (siehe Kasten). Er setzt gerne voll elektronisch gesteuerte Lampen ein, zum Beispiel eine mit 80 W gleich über der Eingangstür. „Sie sorgt für

flackerfreies Licht und eine gute Grundhelligkeit und erhellt sich nur langsam. Voll elektronisch gesteuert bedeutet zudem auch lange Haltbarkeit“, erklärt er. Die Strahler für die Warenpräsentation, die „sonnenspektrales“ Licht verbreiten, sind eine Besonderheit seines Unternehmens. „Nach dem Einschalten baut sich das Licht wie ein Regenbogen mit einer Farbe nach der anderen auf“, erklärt und demonstriert Niepelt. „Alle Farben sind im Licht enthalten und werden dort reflektiert. Das führt zu hervorragender Farbwiedergabe, vor allem im Grünbereich, der sonst als schwierig gilt“, erläutert er. Dies wird durch eine besondere Reflektortechnik erreicht. Die Ware wird dadurch nicht nur in ihrer Farbe, sondern auch in ihren Formen und Konturen betont. „Die Ware leuchtet richtig“, pflichtet ihm die Floristin bei und demonstriert es an einer pink-orange schimmernden Keramikschale. „Das Auge sieht mehr als bei

vielen anderen Lichtqualitäten. Die Ware wird präsent, der Kunde hat den Eindruck eines größeren Angebots, alleine durch die Beleuchtung“, ergänzt Niepelt.

Aber auch die Flexibilität der Anlage begeistert die Geschäftsinhaberin. Die Lampen sind mit einem sehr geringen Aufwand schon mehrfach an andere Positionen geschoben worden, um den wechselnden Präsentationen zu folgen. Sie freut sich nicht nur über Licht drinnen, sondern auch draußen: „Durch die Beleuchtung der Außenfläche macht es in der dunkleren Jahreszeit richtig Spaß hinauszusehen.“

„Die Lichtinstallation war der größte Posten in der Einrichtung des neuen Geschäfts“, sagt sie. Steht sie zu der Investition? „Aber sicher, es hat sich gelohnt“, ist sie überzeugt. ■

Doris Ganninger-Hauck
Fotos: Ganninger-Hauck

Technische Daten in aller Kürze

→ **Beleuchtungsausstattung.** Im vorderen Ladenteil sind 8 x 8-cm-Gitterbahnen zur Führung der Kabel und Halterung der Leuchten direkt an die Decke geschraubt. Sie sind preiswerter als Stromschienen und erlauben einen flexiblen Einsatz. Grundsätzlich können sie auch mit Abstand zur Decke aufgehängt sein und gleichzeitig zum Anbringen von Dekorationsartikeln dienen. In der höher gelegenen Ebene des Geschäfts wurden die Leuchten an handelsüblichen, hochwertigen 3-Phasen-Stromschienen angebracht.

- Zur Grundbeleuchtung werden voll elektronisch gesteuerte Dulux-Lampen mit 55 W im höher gelegenen Teil des Geschäfts und 80-W-Lampen im unteren eingesetzt.
- Die Aufgaben der Warenpräsentation übernehmen voll elektronische Metaldampflampen mit Adapter, das ist im Prinzip ein Computer zwischen Netz und Leuchteninstallation, mit 150 W und 75 W. Im oberen Bereich ließ Barbara Morgenstern eine Zeitschaltuhr einbauen, damit die Lampen noch eine Zeit in den Abend hinein brennen und damit eine Werbewirkung bei den abendlichen Besuchern des Parkplatzes erzielen.
- Die Außenfläche wird mit zwei 150 W starken Wandarmstrahlern, ebenfalls elektronisch gesteuerten Metaldampflampen, beleuchtet, die die gesamte Fläche von 20 m² ausleuchten.
- Insgesamt kostete die Anlage rund 10 000 €. Die gesamte Installation erfolgte an einem Tag. Die laufenden Stromkosten für die Beleuchtung an einem 8-Stunden-Tag schätzt Rolf Niepelt auf etwa 2 €.