

Besonderes Engagement zahlt sich aus

Immer mehr Händler nutzen das Skribo-Netzwerk. So wie Fachhändlerin Anja Grewe, die mit ihrem Fachgeschäft Sickter Schatzkiste trotz einiger Hindernisse eine beachtliche Aufwärtsentwicklung verzeichnen kann. Mut und Motivation zahlen sich aus.

DAS MARKTUMFELD IM PBS-SEGMENT

IST für den klassischen Facheinzelhandel nicht erst seit Corona keineswegs einfacher geworden. Vor diesem Hintergrund hat sich Anja Grewe (54), die seit 2004 mit der Sickter Schatzkiste selbständig ist, vor fünf Jahren der Händler-Kooperation Skribo angeschlossen. Und sie nutzte und nutzt von Anfang an die angebotenen Beratungs- und Systemleistungen der Skribo-Zentrale, bei der in Deutschland derzeit 81 Einzelhandelspartner mit 120 Standorten angeschlossen sind.

Vor vier Jahren erfolgte der Umzug innerhalb von Sickte (bei Wolfenbüttel und Braunschweig gelegen) in eine rege frequentierte Marktpassage und die Fläche des Geschäftes wurde von 80 auf 160 Quadratmeter erweitert. Mit dem Werbebesatz der



Anja Grewe

Dachmarke Skribo, dem einprägsamen Slogan „SO VIEL! SO NAH!“, der Warenwirtschaft und dem neuen Kassensystem wurden zudem wichtige und entscheidende Weichen gestellt, wie Anja Grewe bestätigt. Unter dem Namen CIPS bietet PBS Deutschland eine modulare Branchenlösung für den Fachhandel, die von der Beschaffung bis zum Absatz und über Kundenverwaltung und Stammdatenservice die relevanten Bereiche der Partner abdeckt. Die Weiterentwicklung des Kassensystems sichert den Händlern eine aktuell und auch künftig rechtskonforme Lösung. Die Konformität bezüglich der Kassensicherungsverordnung

bedingt die Umsetzung einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung (TSE). Um die TSE-Einheit muss sich Anja Grewe nicht weiter kümmern, dies erledigt PBS Deutschland in Zusammenarbeit mit A-Trust Deutschland.

Das Sortiment, das heute aus Schreibwaren, Bastelbedarf, Schulranzen und Rucksäcken, Geschenkartikeln, Accessoires, Büchern und einigem mehr besteht, wurde



Beeindruckenden Vielfalt: Mit einem umfangreichen Sortiment und weiteren Serviceleistungen sollen die Kunden immer wieder beeindruckt werden.



Erfolgsgeschichte: Die Skribo Sickter Schatzkiste hat sich nach dem Umzug vor vier Jahren zu einem echten Schmuckstück entwickelt.

seit dem Umzug deutlich erweitert. Mit verstärkten Werbeaktivitäten, Serviceleistungen wie dem Beschaffungs- und Verpackungsservice, Geburtstagskisten, Lesungen usw., der guten Parkplatzsituation Vorort und vor allem den umfangreichen Sortimentserweiterungen konnte der Umsatz sukzessive um beachtliche 80 Prozent gesteigert werden. Für Alexander Bär, Leiter Handelskonzepte beim Großhändler PBS Deutschland, ist Anja Grewe mit ihrer Sickter Schatzkiste ein perfektes Beispiel, wie in einer ländlichen Region mit besonderem Engagement und Mut im Zusammenspiel mit den Serviceleistungen der Skribo-Systemzentrale eine echte Erfolgsgeschichte geschrieben werden kann.

Bei der Kommunikation in Richtung Kunde nutzt die engagierte Geschäftsinhaberin die elektronischen Medien aktiv und postet regelmäßig auf Facebook und Instagram schöne Fotos und ansprechende Texte zu Produktneuheiten und Serviceleistungen. Im Netz wird Skribo Schatzkiste sehr schnell gefunden. Im Umgang mit schwierigen Situationen hat Anja Grewe nicht erst seit einer überstandenen Krankheit Erfahrung. Davon profitiert die Skribo-Partnerin auch und gerade in Zeiten von Corona. Seit dem Lockdown im März und einer damit verbundenen sechswöchigen Zwangsschließung des Ladengeschäftes wird nach der Wiedereröffnung besonderer Wert auf die Einhaltung der vorgeschriebenen Hygieneauflagen gelegt. Bereits während der Schließung wurde ein Auslieferungsservice eingerichtet, der sich bezahlt gemacht habe. Die zahlreichen Skribo-Kundenkarten und damit angelegte Käufer hätte die schwierige Zeit finanziell abgesichert. Dennoch dürfte für 2020 ein coronabedingter Umsatzrückgang von rund 20.000 Euro in den Büchern stehen. Durch Umstrukturierungen und Kosteneinsparungen konnte das Ergebnis weitgehend gehalten werden. „Ich bin sehr dankbar, dass unsere Kunden trotz Mundschutz, Abstandhalten und den gesamten Hygienevorschriften den täglichen Weg zum Einkauf zu uns finden“, zeigt sich Anja Grewe beeindruckt von der hohen Kundenbindung und gleichzeitig kämpferisch, auch die aktuelle Coronapandemie meistern zu können. Alexander Bär jedenfalls ist fest davon überzeugt: „Anja Grewe hat so manchem Gegenwind getrotzt, mit einfachen Mitteln viel erreicht und sich immer wieder etwas einfallen lassen. Mit ihrer besonderen Motivation und dem produktiven Miteinander mit Skribo werden wir es zusammen auch diesmal schaffen.“

www.skribo.de

www.pbsdeutschland.de



Scooli

Ergonomische Begleiter

EasyFit

Der passgenaue Schulranzen

- Neue **schlanke Passform** für einen guten Fit
- Sichtbar: **Reflektorflächen von ORALITE®**
- Zertifiziert mit dem Siegel „**Ergonomisches Produkt**“ der IGR



TM & © Universal Studios and Amblin Entertainment, Inc.



www.scooli.com
Jetzt Fan werden!

SIMBA · DICKIE · GROUP