



Quellennachweis

Der Artikel ist erschienen im

display - Fachmagazin

Ausgabe 2 April/Mai 2021

Seite 36 + 37

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

modulconcept
Abt. Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Postfach 1103
09052 Chemnitz
presse@modulconcept.de
Telefon 0371-267911-18
Telefax 0371-267911-28



Das Unternehmen modulconcept gehört heute zu den führenden deutschen Dienstleistern am Point of Sale und ist langjähriges Mitglied im "Bundesverband POS Dienstleister e.V.". Die Geschäfts- und Vertriebsleitung des Unternehmens verfügt über 30 Jahre Marketing- und Managementenerfahrung. Der Sitz und die zentrale Verwaltung befinden sich in Chemnitz in Sachsen.

Die modulconcept-Einrichtungsteams betreuen alle üblichen Sortimentsbereiche der DIY-Branche und übernehmen die bundesweite Realisierung von komplexen Sortimentsoptimierungen. Spezialisiert ist das Unternehmen auf bundesweite Rollout-Projekte auf Großverkaufsflächen.

modulconcept

Erfolg im Portfolio

modulconcept wird 30 Jahre alt. Was als Einzelunternehmen in den Bereichen Marketing und Vertrieb begann, hat sich im Laufe der Jahre zum Komplettanbieter im Do-it-yourself-Bereich entwickelt. Ein Erfolgsprojekt, das vor allem durch die Umtrieblichkeit des Inhabers zu dem wurde, was es heute ist.

**Einsatz
am POS**



Mit modulconcept bieten sie das Komplettpaket am POS: André Lagois, Ines Kielmann und Janine Toth (v.l.n.r.).

Fragt man André Lagois nach seinem Erfolgsrezept, fallen dem Inhaber des Chemnitzer Unternehmens modulconcept gleich mehrere Punkte ein. Mit Qualität, Zuverlässigkeit, Innovation und enger Zusammenarbeit mit dem Kunden möchte er sich am Markt abheben. Und schaut man sich die Entwicklung des Unternehmens an, scheint dies zu gelingen. Vor 30 Jahren gründete Lagois die heutige Firma modulconcept. Damals begann alles mit dem Ausbau eines nationalen Servicenetzes für ein Kosmetikunternehmen. Fokus lag auf den Geschäftsfeldern Marketing und Vertrieb. Im Laufe der Jahre verlagerte und erweiterte sich dieser auf die Bereiche Merchandising und Marketing am Point of Sale.

Heute liegt die Kernkompetenz des Unternehmens in der Ausführung von Roll-out-Projekten vor allem im Do-it-yourself-Bereich. Bundesweit arbeitet modulconcept mittlerweile mit mehr als 100 selbständigen Servicepartnern zusammen, die sich auf unterschiedlichste Bereiche spezialisiert haben wie etwa Vertrieb, Regalbau, Merchandising oder auch POS-Einrichtung.

Das Plus-Paket

modulconcept versteht sich als Komplettanbieter für Serviceleistungen am POS. Neben Markteinrichtung und Sortimentsbetreuung bieten die Chemnitzer auch Strategien und Konzepte für mehr Umsatz am POS. Retouren-

management und POS-Werbemittel-Service stehen dabei ebenso im Portfolio des Unternehmens wie Musteraufbauten, Store-Checks und Disposervice. „Wir möchten unseren Kunden das komplette Paket bieten. Sie sollen nicht nur die reine Dienstleitung vor Ort erhalten. Deshalb bieten wir unseren professionellen Service auch schon bei der Projektvorbereitung und nachbereitung an“, berichtet André Lagois. Er nennt dies das Plus-Paket und betont, dass die Rundumbetreuung ein wichtiger Punkt sei, wolle man zufriedene Kunden haben.

Immer einen Schritt voraus

Lagois hat im Laufe der Jahre immer wieder auf die Entwicklungen der Branche geschaut,



„Wir möchten unseren Kunden das komplette Paket bieten. Sie sollen nicht nur die reine Dienstleistung vor Ort erhalten. Deshalb bieten wir unseren professionellen Service auch schon bei der Projektvor- und nachbereitung an.“

André Lagois, Geschäftsführer modulconcept



Die Kernkompetenz von modulconcept sind Roll-out-Projekte, vor allem im Do-it-yourself-Segment.

bei Kunden genau hingehört und dementsprechend das Firmenportfolio stetig erweitert und das Unternehmen vorangebracht. Dabei scheint er immer schon einen Schritt weiter zu denken. Auch, als sich die gesamte Branche im Zuge der Digitalisierung immer schneller entwickelte, hat modulconcept nicht den Anschluss verloren. Ganz im Gegenteil: Der Ausbau des cloudbasierten Reporting-Tools modulconcept online reporting (MCOR) hat sich positiv auf viele Unternehmensabläufe ausgewirkt, was im Endeffekt vor allem dem Kunden zugute kommt. Mit MCOR wird die Dokumentation direkt an die Zentrale gesendet. Treten Probleme vor Ort im Markt auf, kann schnell reagiert werden, Arbeitsabläufe werden somit für alle Beteiligten vereinfacht. Und auch unternehmensinterne Prozesse werden etwa durch Checklisten-Apps oder andere Digitalisierungstools ständig optimiert.

Synergien nutzen

Worauf Lagois jedoch besonders großen Wert legt, ist die enge Zusammenarbeit sowohl mit den Servicepartnern als auch mit den Lieferanten. „Die Zeiträume für die Umsetzung kom-

pletter Roll-outs werden heute immer kürzer. Umso wichtiger ist die enge Zusammenarbeit aller Beteiligten. Eine solide Vorbereitung wie etwa die Tourenplanung oder auch die frühe Einbeziehung der Lieferanten sind unerlässlich für eine erfolgreiche Abwicklung des Projektes“, so Lagois. Nicht umsonst lautet die Unternehmensphilosophie „Wir wollen alle zufriedene Kunden – dieses Ziel können wir nur gemeinsam erreichen.“

Dass die Kunden zufrieden sind und den Einsatz von modulconcept zu schätzen wissen, zeigt sich einmal mehr in den Zahlen des vergangenen Jahres. Neun namhafte Neukunden konnten die Chemnitzer nach eigenen Anga-

ben dazu gewinnen. „Diese Neukunden kommen teilweise aus einem Sortimentsbereich, stehen auf der Fläche also nebeneinander. Hier können wir Synergien nutzen, um für Einrichtungen und Umbauten von etwa drei Lieferanten in einer Sortimentsgruppe einen Markt nur einmal anzufahren. So haben es unsere Einrichter vor Ort einfacher und für unsere Kunden wird es anteilig kostengünstiger,“ berichtet Lagois.

In den vergangenen 30 Jahren hat sich modulconcept zu einer Konstanten in der Branche entwickelt, was unter anderem auch durch die Eintragung als Marke unterstützt wird. Aber vor allem Geschäftssinn, ein untrüglicher Instinkt für neue Trends und Entwicklungen und auch sehr viel Herzblut haben André Lagois und sein Unternehmen dorthin gebracht, wo sie heute stehen. Und dass Lagois mit ganzem Herzen dabei ist, sieht man auch an seinem Einsatz für die Branche. Er ist seit 2009 Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands POS Dienstleister – eine Erfolgsgeschichte in allen Bereichen. <<