

# Spezialisten am PoS

**Am Point of Sale ist im Convenience-Markt viel zu bewegen.** Doch das klappt nur mit erfahrenen Partnern. Der Münchner PoS-Marketing Spezialist Combera ist im C-Markt auf vielen Feldern aktiv.

**Sie sind im Convenience-Geschäft meist richtig gern gesehen:** Die Außendienstler der Markenartikler. Denn die Shop-Betreiber wissen, diese promoten nicht nur ihre Produkte, sondern unterstützen sie meist auch mit viel Know-how bei der Warenpräsentation und bieten oft auch Beratung. Doch für die einzelnen Unternehmen ist es eine große Herausforderung, eine eigene Außendienstmannschaft zu stellen, die diesem Markt mit seinen vielfältigen kleinflächigen Outlets, die entsprechend ihrer lokalen Kundenstruktur ein passendes Sortiment in optimaler Platzierung benötigen, gerecht wird. An diesem Punkt kommen oft Spezialisten ins Spiel, die unauffällig im Hintergrund aber effektiv diese Aufgaben erfüllen. Ein solch Convenience-erfahrenes Unternehmen ist die Combera GmbH in München.

Seit 1976 am Markt, ist Combera heute Spezialist im Bereich Vertriebsoutsourcing und PoS-Marketing. Mit den Business Units Werbeagentur, Database Marketing, Marketing-Services und Rent a Sales Force bietet das Unternehmen alles aus einer Hand. Was das Thema Außendienst angeht, so verfügt Combera über lange Erfahrung mit Verkaufsdurchgängen in Tankstellen und Kiosken, Convenience-Stores etc. Aktuelles Beispiel: Seit Februar 2012 stellt Combera Field Force eine 20-köpfige Feldmannschaft zur Betreuung des nationalen Convenience-



Martin Arnold,  
Bereichsleiter Field  
Force/Temporary  
Sales, Combera  
GmbH.

Thoralf Brendel,  
Bereichsleiter Travel-  
ling-Merchandising,  
Combera GmbH.



Marktes für PepsiCo Deutschland. Dabei geht es beispielsweise um die Absprache von Aktionen sowie den Distributions-Aufbau der PepsiCo-Marken. Weiterhin hat Combera für Bitburger eine Bezirksleiter-Mannschaft zur dauerhaften Betreuung von Tankstellen, Kiosken und Kleinflächen eingesetzt. Seit acht Jahren betreut Combera darüber hinaus mit einem festangestellten Team für Mars den Convenience-Bereich, vom Distributionsaufbau bis zum Erhalt der Tiefendistribution. „Vertriebs-Outsourcing hat sich in den vergangenen Jahren im Bereich C-Stores stark entwickelt“, betont Mar-

tin Arnold, Bereichsleiter Field Force/Temporary Sales bei Combera. Internationale Erfahrungen in Bearbeitungsstrategien helfen dabei, „in Deutschland Lernkurven bei der Erschließung von Kanälen zu verkürzen“, ist Combera überzeugt.

Zu der Field Force kommt außerdem der Bereich Traveling Merchandising. Hier sind mobile Merchandiser im Einsatz, die beispielsweise in Tankstellen Sondermaßnahmen wie PoS-Aufbauten durchführen. „Aufbauten und Umbauten in Convenience-Stores sind ein ständig wachsender Bedarf der Industrie“, sagt Thoralf Brendel, Bereichsleiter Traveling-Merchandising bei Combera, dazu.

Abgerundet werden diese Angebote durch Marktforschung in den Convenience-Kanälen und Trainings-Angeboten für die Convenience-Praxis sowie die eigene Handelsdatenbank im Bereich Impuls-/Convenience-Outlets. Zu diesen Aktivitäten am PoS kommt auch konzeptionelle Arbeit für Mineralölgesellschaften und Franchisegeber hinzu. Es gibt langjährige Erfahrungen mit der Deutschen Shell und den DB Servicestores. Die Combera Division Werbeagentur ist außerdem für die OMV in Deutschland und Österreich als PoS-Agentur tätig. Sie unterstützt hier die Realisierung der monatlichen Shop- und Gastro-Aktionen von der Implementierung bis hin zu vielfältigen Local-Marketing-Maßnahmen.