

# S

Seit dem Jahr 2005 macht sich Unique Time aus dem westfälischen Rheine hierzulande als Distributeur von Fashion- und Lifestylemarken einen Namen. Zu den Herstellern im Sortiment des Großhandels, dessen Inhaber die Brüder Parham und Payam Shaghafi sind, gehören Just, Just Watch, Raptor und seit 2016 auch das britische Label Adexe. Außerdem bietet Unique Time mit der Marke Carucci eine der größten Automatikuhren-Kollektionen in Europa an.

Mit diesem breit aufgestellten Portfolio, das eine Vielfalt an aktuellen Stilen und Designs vereint, liegt man voll im Trend. Während Carucci für Exklusivität und italienisches Dolce Vita steht, verkörpert Adexe die feine englische Art. Sportlich-maskulinen Vintage-Look bietet die Marke Raptor, die auch trendige Holzuhren im Angebot hat. Die beiden Marken Just und Just Watch haben eine gemeinsame DNA, setzen aber auch jede für sich klare Akzente: Just spricht ein eher klassisches Publikum an, während Just Watch gewagtere Styles umsetzt. Um die saisonalen Trends pünktlich an das Handgelenk zu bringen, kommen drei- bis viermal pro Jahr neue Modelle aller Marken in den Handel.

Darüber hinaus bietet Unique Time komfortable Bestelloptionen im B2B-Händlershop auf der Firmenwebseite, eine eigene Meisterwerkstatt im Münsterland für Reparaturarbeiten sowie eine umfassende Unterstützung der Fachhandelspartner am POS mit ansprechenden Werbematerialien wie Postern, Flyern, Prospekten, Katalogen und aussagekräftigen

Schaufenster-Displays. Sieben Außendienstmitarbeiter präsentieren die Kollektionen auf Wunsch auch neuen Interessenten vor Ort. Um den Bedürfnissen des Fachhandels noch besser gerecht zu werden, bietet Unique Time verkaufsunterstützende Präsentationsdisplays und Vitrinen „Made in Germany“ – Außenvitrine, Drehvitrine, Thekenvitrine – in verschiedenen Größen, die die jeweilige Markenwelt in passender Form visualisieren. Diese modernen Marketingtools bilden die Basis für einen effektiven Kundenmehrwert.

## OPTIMALE NUTZUNG DER LAGERKAPAZITÄT

Besonders die neue Akku-Außenvitrine (180 x 50 x 60 Zentimeter), spritzwassergeschützt und mit integrierter LED-Beleuchtung (zwölf Stunden Laufzeit) sowie Feststellbremsen für einen sicheren Stand, setzt die Uhren ansprechend in Szene und zieht Laufkunden in das Geschäft. Das macht sich vor allem in der sogenannten „Spontanpreislagere“ um die 50 Euro bemerkbar, die das Sortiment von Unique Time abdeckt. Bei dieser Preisgestaltung entschließt sich der Kunde quasi im Vorbeigehen zum Spontankauf.

„Um die Fachhandelspartner hier bestmöglich bei den täglichen Arbeitsabläufen zu unterstützen, benötigt dieses Vitrinenkonzept, das bis zu 98 Uhren birgt, dank eines patentierten Stecksystems und unkomplizierter Preisauszeichnung keine zeit-

aufwendige Dekoration“, erklärt Tobias Tiemke, Leiter des Vertrieb-Innendienstes. Auch die Lagerkapazität und die Verkaufsfläche würden optimal und saisonorientiert genutzt. „Diese hohe Flexibilität bieten wir auch mit unserer Drehvitrine für den Innenbereich“, fügt Thomas Krükkert, Gesamt-Vertriebsleiter, hinzu. Das System lässt sich mit Standardschmuck von



Die spritzwassergeschützte Akku-Außenvitrine mit LED-Beleuchtung setzt die Uhren von Just Watch optimal in Szene

# Perfekte Präsentation

Mit attraktiven Vitrinen und Schaukästen steigert der Fachhandel den Umsatz und sorgt gleichzeitig für Diebstahlschutz. Die Firma Unique Time aus Rheine, Distributeur diverser Lifestyle-Marken, bietet diese nun mit durchdachten Präsentationskonzepten an.

Max Fröhlich kombinieren und dank einfacher Steckpreis-Schilder, welche eine unkomplizierte Preisauszeichnung ermöglichen, je nach Bedarf rasch umdekoriieren, zum Beispiel bei Saisonwechsel. „Damit lässt sich die oftmals knappe Verkaufsfläche optimal nutzen und die Lagerkapazität gering halten“, sagt Krükkert. Den Transport, Aufbau und Anschluss sowie die Einweisung unternehmen deutschlandweit die freundlichen Mitarbeiter des Außendienstes, die auf Wunsch auch die neuesten Modellgenerationen präsentieren.

Der hohe Servicegedanke, der bei Unique Time zum guten Ton gehört, zeigt sich auch daran, dass die Partner sich die Kollektion völlig frei zusammenstellen können, also ohne Ordervorgaben und Mindestmengen. Die hohe Durchschnittsmarge bis zu 2,4 rundet das umfangreiche Paket ab. Zudem betont Thomas Krükkert: „Die Vitrinen werden subventioniert und attraktive Finanzierungsmöglichkeiten sind bei uns selbstverständlich.“

Sabine Zwettler ■

[www.unique-time.de](http://www.unique-time.de)



Die Drehvitrine für den Innenbereich lässt sich flexibel mit Standardschmuck von Max Fröhlich kombinieren



Uhrenmodelle der Marke Raptor (o.) und Just (r.) in der Verkaufsbox

Schnell und unkompliziert angepasst: der Watch-Aufsteller mit Steckschildern