

-BONUS-

**ERFAHRUNGS-
BERICHTE VON
REWE-KAUFLEUTEN**

reheis
HEALTH CARE

HEBEN SIE IHREN REWE-MARKT DEUTLICH VON DER KONKURRENZ AB UND WERDEN SIE ZUM REGIONALEN KUNDENMAGNET

Warum REWE-Kaufleute im Jahr 2023 diesen unfairen Vorteil nutzen, um mit einem noch besseren Einkaufserlebnis die Nr.1 im regionalen Einzelhandel zu werden.

Wie genau das funktioniert, erfahren Sie in diesem Report.



WIESO SIE AKTUELL KUNDEN VERLIEREN

... und sich nicht von anderen Märkten abheben.

Durch die Rekordinflation 2022 wurden Verbraucher in Deutschland stark verunsichert und die Betriebskosten im Lebensmitteleinzelhandel stiegen rapide.

Während Kaufleute mit ganz neuen monatlichen Kosten konfrontiert werden, sinkt zusätzlich die Gewinnmarge, da die erhöhten Einkaufspreise nicht 1:1 an ihre Kunden weiter gegeben werden können.

Denn aktuellen Umfragen und Studien zufolge ändert sich erstmals wieder das Einkaufsverhalten der Deutschen, nach drei Jahren historischer Umsätze im Einzelhandel. So orientiert man sich weg vom Einkauf im Vollsortimenter, hin zu Billigmarken und Discountern.

Zusätzlich trifft es die Kaufleute durch hohe Krankenstände und ständig fehlende Mitarbeiter. Das tägliche Tragen von Atemmasken bei der Arbeit und der erhöhte Einsatz von chemischen Desinfektionsmitteln haben die Immunsysteme spürbar geschwächt.



SVEN KLEE

Gesundheitsexperte und
Geschäftsführer von Rheinpuls



DIE GUTE NACHRICHT FÜR SIE

Durch unsere langjährige Arbeit mit REWE-Kaufleuten in ganz Deutschland haben wir Wege gefunden, mit denen Sie wirksame Alleinstellungsmerkmale im Markt schaffen.

So verbessern Sie das Einkaufserlebnis für Ihre Kunden effektiv und gestalten eine noch sicherere Arbeitsumgebung für Ihre Mitarbeiter.

Das Ergebnis: Eine messbar gesteigerte Zufriedenheit bei den Kunden, die nun bevorzugt im ausgestatteten REWE-Markt einkaufen.

Und ein sinkender Krankenstand bei den Mitarbeitern, die sich jetzt noch wohler bei der Arbeit fühlen und mehr Sicherheit genießen. (Mehr zu den Erfahrungen zufriedener REWE-Kaufleute ab Seite 12)

Wie auch Sie sich mit Ihrem Markt von der Konkurrenz im Ort abheben, um in den aktuellen Zeiten die Einnahmen zu erhöhen und die Kosten zu senken, erfahren Sie in diesem Report.

Ihr



Sven Klee,

Geschäftsführer von Rheinpuls Health Care

- Gesundheitsexperte für Infektionsschutz
- Seit über 20 Jahren in der Gesundheitsbranche
- Gründer und Geschäftsführer mehrerer Unternehmen in den Bereichen Gesundheit, Beratung, Fitness und Personaldienstleistung
- Ehemann und Vater einer Tochter

VOLLSORTIMENTER VERLIEREN TÄGLICH MEHR KUNDEN AN DIE KONKURRENZ

Denn Alleinstellungsmerkmale für den Markt und Veränderungen beim Einkaufserlebnis fehlen

Die goldenen Jahre im Lebensmitteleinzelhandel sind vorbei:

Nachdem die deutschen Vollsortimenter und Supermärkte in den Medien lange als "die großen Gewinner der Corona-Krise" (Quelle: RP-Online) betitelt wurden, wendet sich das Blatt aktuell rasant aufgrund der Rekordinflation 2022.

Begonnen mit den Strompreiserhöhungen stiegen die Betriebskosten in schwindelerregende Höhen, während der Einkauf von Produkten teurer wird und die Marge sinkt.

Die erhöhten Einkaufspreise können nicht 1:1 an die Kunden weiter gegeben werden, deren Kaufverhalten sich nach aktuellen Umfragen ebenfalls stark verändert.

Denn die Auswirkungen der Inflation bekommen auch Verbraucher im privaten Haushalt zu spüren.

Laut einer aktuellen Studie orientieren sich 68 Prozent der Befragten deshalb wieder in Richtung Billig-/Eigenmarken und ganze 70 Prozent gehen vermehrt im Discounter einkaufen.

(Quelle: Consumer Trends Studie 2023 des Capgemini Research Institute)

Die Erwartung der Kunden an Service und Sauberkeit im Vollsortimenter bleibt jedoch unverändert, auch Innovationen und Modernisierungen der Verkaufsfläche werden vorausgesetzt. Und das in Zeiten von stark verzögerten Lieferzeiten für neue Gerätschaften wie Kühlre-



„70 PROZENT DER DEUTSCHEN GEHEN VERMEHRT IM DISCOUNTER EINKAUFEN.“

(Quelle: Consumer Trends Studie 2023 des Capgemini Research Institute)

gale oder sogar Einkaufswagen.

Die meisten selbstständigen Kaufleute wissen daher längst, dass es höchste Zeit ist für wirksame Alleinstellungsmerkmale im eigenen Markt. Um sich von der Konkurrenz in der Umgebung effektiv abzuheben und das Einkaufserlebnis für die Kunden noch attraktiver zu gestalten.

Es ist dringender denn je, den Kunden zusätzliche Mehrwerte zu bieten und die Außenwirkung gezielt zu verbessern, damit die Kundenbindung durch ein höheres Vertrauen gestärkt wird.

DIESEN ZETTEL BEKOMMEN SELBSTSTÄNDIGE KAUFLEUTE LEIDER VIEL ZU OFT ZU SEHEN

Trotz der regelmäßigen Desinfektion und der starken Hygienekonzepte im Einzelhandel fehlen Mitarbeiter krankheitsbedingt mehr als 24 Tage pro Jahr.

Die meisten Kaufleute sind aber überzeugt: Mitarbeiter stecken sich nicht im eigenen Markt an, sondern außerhalb der Arbeitszeit im Privatleben.

Dennoch ist man weiterhin bemüht, den Mitarbeitern und Kunden die bestmögliche Hygiene und Sauberkeit zu bieten, unabhängig von den damit verbundenen Kosten und dem intensiven Zeiteinsatz.

Spätestens seit dem Herbst 2022 bemerkt man im Einzelhandel die geschwächten Immunsysteme der Mitarbeiter. Experten sprechen in dem Zusammenhang von Auswirkungen der langfristigen Maßnahmen, wie dem täglichen Tragen von Masken im Arbeitsalltag.

So sitzen selbstständige Kaufleute immer wieder selbst an der Kasse oder räumen Regale ein, während



„24 TAGE FEHLEN MITARBEITER KRANKHEITSBEDINGT DURCHSCHNITTLICH IN DEUTSCHLAND!“

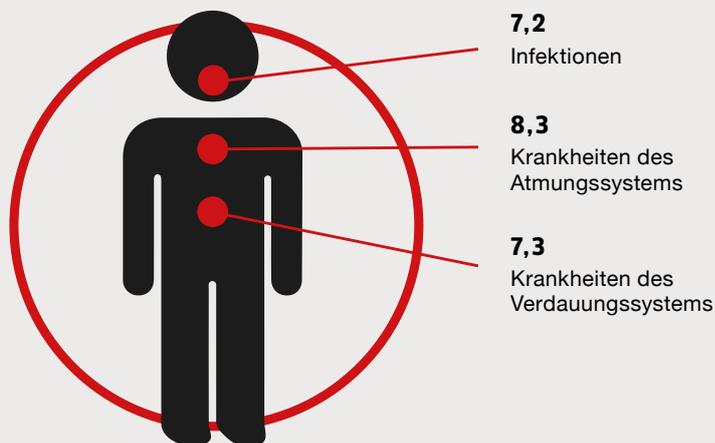
Quelle: Dachverband der Betriebskrankenkassen

sich im Büro die wichtigen Aufgaben stapeln. Überstunden im eigenen Markt gehören zur Normalität und auch die eigene Familie wird schweren Herzens erneut getröstet. Denn wenn Mitarbeiter dabei sind

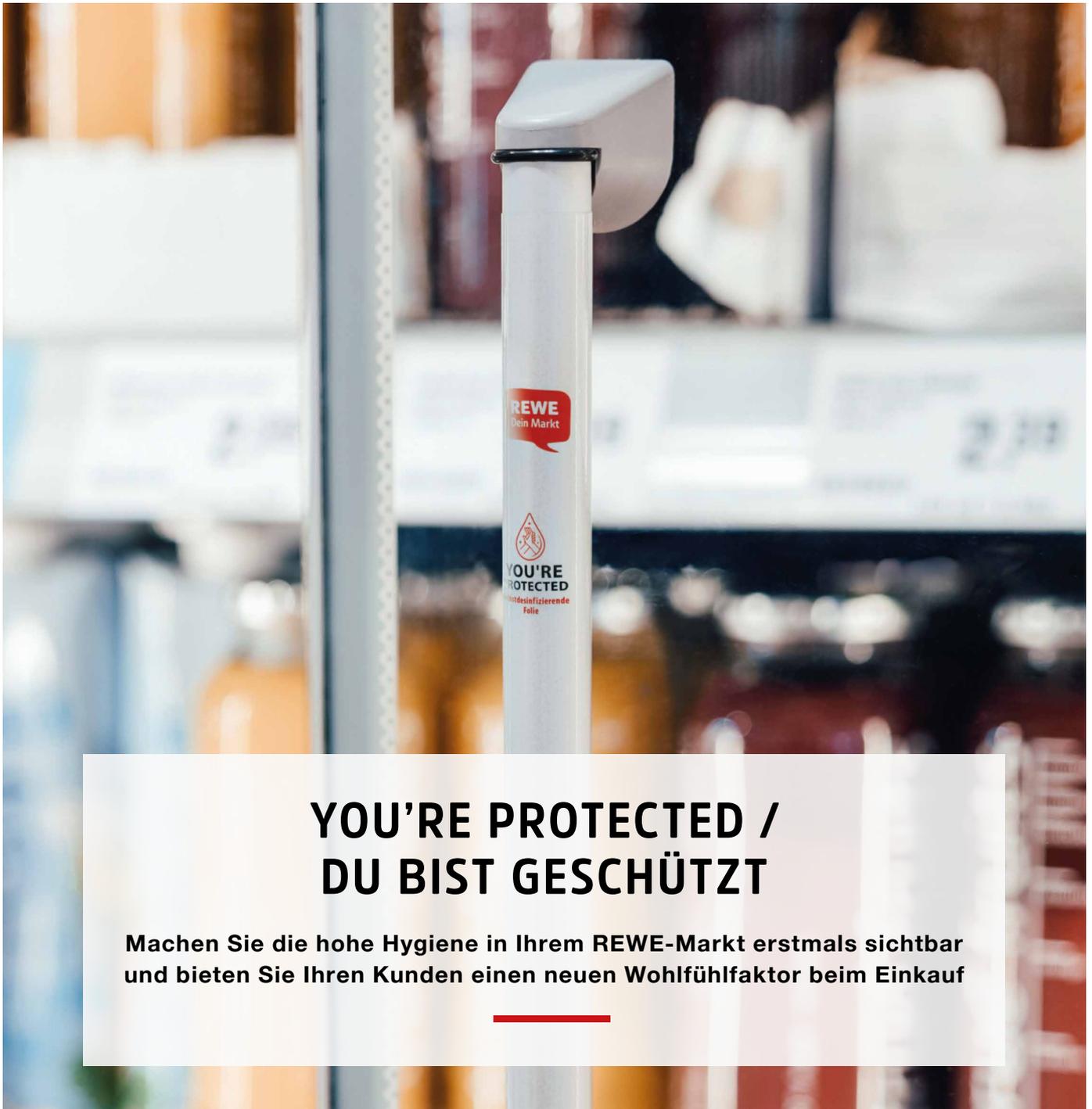
krank zu werden und es eben nicht gleich merken, verteilen sie ihre Viren & Keime trotz der starken Hygienekonzepte. Für diese müsste man eigentlich noch häufiger alle Oberflächen desinfizieren, als es im stressigen Supermarkt Alltag machbar ist.

Während man die damit verbundenen Kosten eigentlich gerne reduzieren würde – aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage. Und Mitarbeiter ohnehin für wichtigere Aufgaben benötigt werden.

KRANKHEITSTAGE JE FALL



(Quelle: Dachverband der Betriebskrankenkassen)



YOU'RE PROTECTED / DU BIST GESCHÜTZT

Machen Sie die hohe Hygiene in Ihrem REWE-Markt erstmals sichtbar und bieten Sie Ihren Kunden einen neuen Wohlfühlfaktor beim Einkauf

Mit unseren „You're Protected / Du bist geschützt“ Beschichtungen werten Sie Ihre Oberflächen auf, sodass sie sich von **selbst desinfizieren**.

Krankheitserreger werden von unseren Händen auf Oberflächen übertragen und dort auf die Hände anderer Personen. Je nach Virus oder Bakterium kann man sich noch zwei Tage bis zu sechs Monate(!) lang über diese kontaminierten Oberflächen anstecken.

Um Schmierinfektionen vorzubeugen und die Hygiene in Supermärkten sichtbar zu steigern, haben wir die „You're Protected“ Beschichtungen entwickelt, in Form von Lacken, Sprays & Folien.

Sie sind für alle häufig genutzten Flächen im ganzen Markt geeignet und halten der Belastung im Alltag problemlos stand.

Die „You're Protected“ Beschichtungen sind selbstdesinfizierend und töten krankheitserregende Viren, Bakterien & Keime in kürzester Zeit ab.

Das ist vergleichbar mit einem Team von Mitarbeitern, die alle Ihre Oberflächen nach jeder Berührung desinfizieren und effektiv von Krankheitserregern befreien würden.

WESHALB REWE-KAUFLEUTE AUF SELBSTDESINFIZIERENDE OBERFLÄCHEN VON RHEIMPULS SETZEN



Entfernt bis zu 99,99 % aller Viren & Bakterien*, damit Ihre Kunden ein noch sichereres Einkaufserlebnis genießen und nur noch bei Ihnen einkaufen.

*(gemäß Normen ISO 22196 & ISO 21702)



Mindestens 3 Jahre Wirkungsdauer, damit Sie langfristig von der gesteigerten Sicherheit im Markt profitieren und sich um das Thema Hygiene endlich weniger Gedanken machen können.



Positiver psychologischer Effekt, der das Wohlbefinden Ihrer Kunden und Mitarbeiter nachweislich erhöht. Durch sichtbare Folien und Hinweise auf die neuen hygienischen Oberflächen.



Hohe Zeitersparnis durch den Wegfall der ständigen Flächendesinfektion, damit sich Ihr Personal um die Wünsche Ihrer Kunden und die wirklich wichtigen Aufgaben kümmern kann.



Rein physikalische Wirkweise, ohne den Einsatz von Pestiziden oder anderen gesundheitsgefährdenden Stoffen, um die Gesundheit Ihrer Kunden und Mitarbeiter nicht anderweitig zu belasten.



Dermatologisch getestet, um allergischen Reaktionen und Hautirritationen vorzubeugen und die Zufriedenheit Ihrer Kunden sicherzustellen.



Hygiene-Institut
des Ruhrgebiets
Institut für Umwelthygiene und Toxikologie



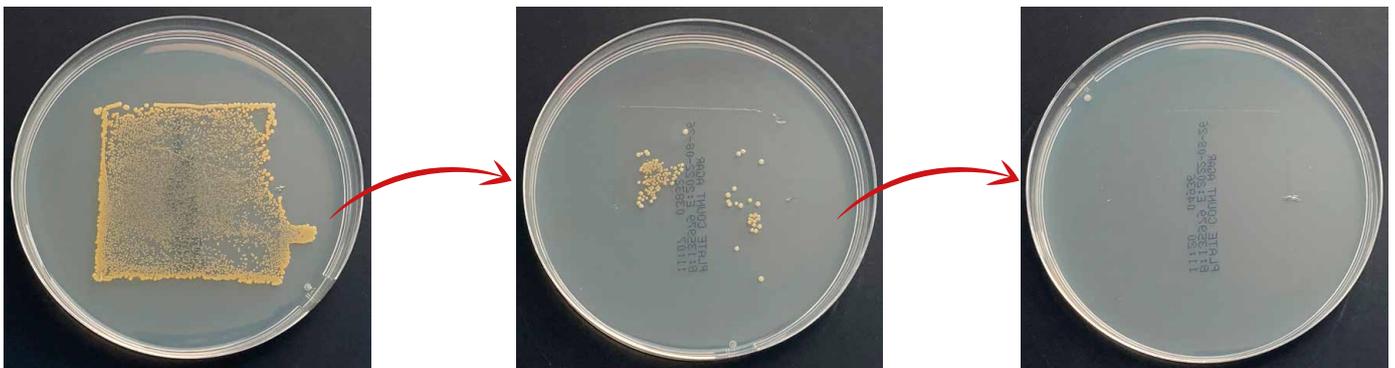
SO WERDEN IHRE OBERFLÄCHEN ZU SELBSTDESINFIZIERENDEN SCHUTZBARRIEREN

LACKE & SPRAYS



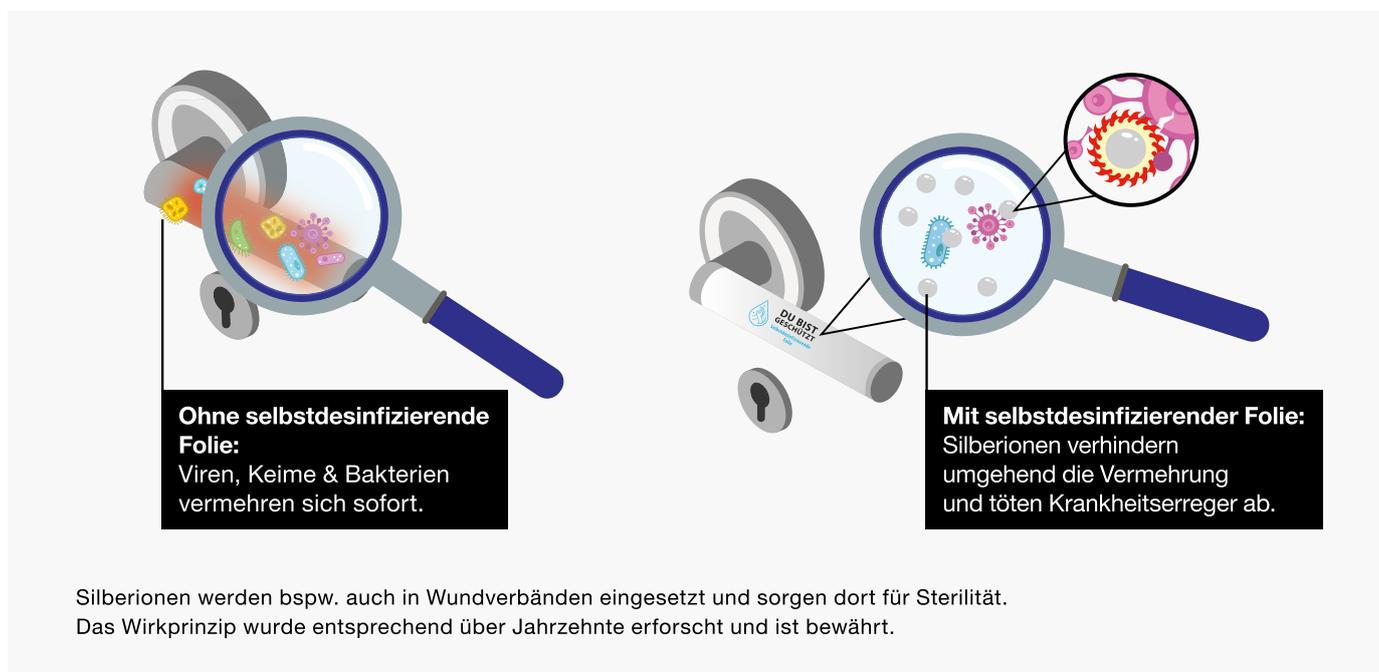
- 1 Im ersten Schritt werden Ihre Oberflächen durch die „You're Protected / Du bist geschützt“ Beschichtungen poren dicht versiegelt, um so das Eindringen von Krankheitserregern zu verhindern.
- 2 Die dabei entstehende Oberflächenspannung sorgt zusätzlich dafür, dass Viren, Keime & Bakterien nicht mehr an Ihren Oberflächen haften können.

- 3 Alle Krankheitserreger, die noch übrig bleiben, werden von den biologisch aktiven Verbindungen unserer Beschichtungen unschädlich gemacht, indem die Zellmembranen & Proteinhüllen irreversibel zerstört werden.



So beseitigen unsere Beschichtungen Krankheitserreger innerhalb kürzester Zeit.

FOLIEN



- 1** Auf unserer „You're Protected / Du bist geschützt“ Folie werden bei der Herstellung Silberionen in einer Glasmatrix eingebettet und gleichmäßig verteilt.
- 2** Sobald Silberionen mit Krankheitserregern in Kontakt kommen, blockieren sie sofort ihren Stoffwechsel und hemmen die Vermehrung (welche eine Infektion erst möglich macht).
- 3** Im Anschluss werden die Viren, Keime und Bakterien abgetötet, indem die Zellmembranen & Proteinhüllen irreversibel zerstört werden.

PROBEEEXEMPLAR UNSERER FOLIE

Normalerweise klebt hier ein Probeexemplar unserer Folie.

Melden Sie sich gerne unter
+49 2173 893 900 1 oder
info@rheinpuls.de und wir lassen
Ihnen schnellstmöglich
Ersatz zukommen.



99,99%* Reduktion von Keimen und Bakterien



99,9%** Virenreduktion



3 Jahre Wirkungsdauer



Dermatologisch getestet



Von führenden Laboren geprüft



Made in Germany

*gemäß Norm ISO 22196 **gemäß Norm ISO 21702

PROFITIEREN SIE MIT IHREM REWE-MARKT VON DIESEN **5 WETTBEWERBSVORTEILEN**, DIE VIELE KAUFLEUTE SCHON HEUTE NUTZEN

SICHTBAR GESTEIGERTER HYGIENESCHUTZ

Als durchdachter Zusatz zu Ihrem starken REWE-Hygienekonzept werden unsere selbstdesinfizierenden Folien individuell mit Logos und Hinweisen für Sie gestaltet. Auch auf unsere unsichtbaren Beschichtungen können Sie durch spezielle Hinweissiegel aufmerksam machen.

So sind Ihre Kunden jederzeit über den fortschrittlichen Hygieneschutz in Ihrem Markt informiert und es entsteht ein einzigartiger psychologischer Effekt.



EINKAUFSERLEBNIS MIT WOHLFÜHLFAKTOR SCHAFFEN

In unseren Befragungen gaben Kunden und Mitarbeiter in REWE-Märkten an, sich wohler und sicherer bei Ihrem Einkauf und bei der Arbeit zu fühlen. Bedingt durch den sichtbaren Schutz und das Wissen, stets wie frisch desinfizierte Oberflächen zu berühren.

Erfüllen Sie die steigenden Erwartungen Ihrer Kunden an die Hygiene & Sicherheit in Ihrem Markt und sorgen Sie so für eine erhöhte Zufriedenheit und wiederkehrende Einkäufe.

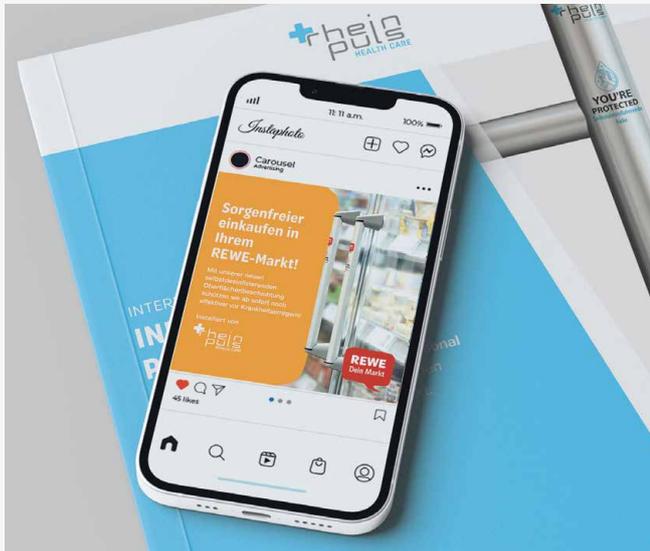
KRANKHEITSTAGE REDUZIEREN UND PRODUKTIVITÄT STEIGERN

Bieten Sie Ihren Mitarbeitern einen Arbeitsplatz mit selbstdesinfizierenden Oberflächen rund um die Uhr, sodass Infektionen wirkungsvoll verhindert werden.

Dadurch reduzieren Sie die krankheitsbedingten Ausfalltage Ihrer Mitarbeiter, während diese noch gelassener im Kontakt zu den Kunden agieren können.

Mit einer Reduktion der Krankentage Ihrer Mitarbeiter steigern Sie zugleich die Produktivität und fröhliche Stimmung, da Mehrbelastungen und Überstunden durch fehlende Kollegen vermieden werden.

Gleichzeitig verhindern Sie so als Kaufmann oder Kauffrau wieder selbst Regale einzuräumen oder an der Kasse zu sitzen, damit Sie sich auf die wichtigen Aufgaben konzentrieren können.



KUNDENZAHLEN ERHÖHEN DURCH MARKETING MIT ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Durch den Einsatz der neuesten Technologien erzeugen Sie Alleinstellungsmerkmale für Ihren REWE-Markt und punkten mit Innovationen und Nachhaltigkeit, so dass Sie sich im Marketing effektiv von Ihrer Konkurrenz im Ort abheben.

Mit maßgeschneiderten Marketingkonzepten unterstützen wir Sie bei Vermarktung und PR, damit Kunden schnell von Ihrer Erweiterung des Hygienekonzeptes erfahren und nur noch bei Ihnen einkaufen.

MITARBEITER EINFACHER GEWINNEN UND BINDEN

Stärken Sie Ihr Arbeitgebermarketing, indem Sie Ihren Markt als sicheren Arbeitsplatz und verantwortungsbewussten Arbeitgeber wahrnehmbar machen.

Genießen Sie einen großen Vorteil am Bewerbermarkt und gewinnen Sie dringend benötigtes Personal.

Unsere Kunden berichten von positivem Feedback in Bewerbungsgesprächen, denn Bewerber schätzen es heutzutage umso mehr, wenn die Gesundheit & Sicherheit der Mitarbeiter im Mittelpunkt steht.

Überzeugen auch Sie qualifizierte Mitarbeiter deutlich leichter, sich bei Ihnen zu bewerben und langfristig zu bleiben.



ERFAHRUNGEN ANDERER REWE-KAUFLEUTE

Feedback zur Zusammenarbeit mit Rheinpuls

„DIE KRANKHEITSQUOTE IST ERHEBLICH GESUNKEN“



Florian Kunkel,
REWE Kunkel in Augsburg



Problem:

Seit der Pandemie sind Kunden sehr vorsichtig geworden und das allgemeine Vertrauen in Hygiene & Sauberkeit ist gesunken. Die Krankentage von Mitarbeitern wurden gleichzeitig mehr. Florian Kunkel suchte nach Lösungen, um den Menschen in seinem Markt noch ein Stück mehr Sicherheit zu geben.

Lösung:

Alle Einkaufswagen, Tür- & Kühlregalgriffe, Selbstbedienungstheken und Touchscreens desinfizieren sich durch die aufgebrauchten Oberflächenbeschichtungen nun von selbst. Durch Hinweisaufkleber und bedruckte Folien nehmen Kunden & Mitarbeiter den aktiven Hygieneschutz wahr.

Ergebnisse:

Kunden sind seit der Ausstattung neugierig und begeistert von der Maßnahme. Auch die Krankheitsquote ist erheblich gesunken. Florian Kunkel berichtet uns dazu im Interview: "Ich habe jetzt weniger Viren- & Erkältungskrankheiten als vor der Ausstattung mit den Beschichtungen."

Hier geht es zum ganzen Video mit Florian Kunkel.



[RHEINPULS.DE/ERFAHRUNGEN-REWE](https://rheinpuls.de/erfahrungen-rewe)



„KUNDEN NEHMEN DAS KONZEPT GANZ BEWUSST WAHR UND GEBEN POSITIVES FEEDBACK“



Dirk Pflieger,
REWE Pfleger in Sankt Augustin



Problem:

Dirk Pflieger sind die Themen Frische & Sauberkeit im Lebensmittel Einzelhandel essenziell. Der hohe Standard wurde daher stetig erhöht, was aber auch gleichbedeutend mit einem hohen Kostenfaktor und Zeitaufwand. Das händische Desinfizieren der Einkaufswagen und Oberflächen war arbeitsintensiv für die Mitarbeiter, genau wie das ständige Nachfüllen der Hygienespender.

Lösung:

Ein maßgeschneidertes Beschichtungskonzept sorgt im Markt jetzt dafür, dass sich alle Oberflächen des täglichen Gebrauchs von selbst desinfizieren. Der neue Schutz ist durch Hinweise und das eigene REWE Pfleger Logo sichtbar und wird von Kunden wahrgenommen. Auch die Nebenräume wurden im Sinne der Arbeitgeberattraktivität komplett ausgestattet.

Ergebnisse:

Die Kosten und der Zeiteinsatz für die Desinfektion sind erheblich gesunken. Mitarbeiter und vor allem Kunden nehmen die neuen Hygienelösungen bewusst wahr und empfinden es als sehr positiv.

Dirk Pflieger sagt uns dazu im Interview: „Das hätte ich mir vorher nicht gedacht, dass auch die Kunden so präsent haben, dass wir hier etwas Innovatives eingeführt haben. Es ist das eingetreten, was ich mir vorher erhofft habe. Also, dass die Kunden wirklich auf uns zugekommen sind und gesagt haben, dass sie die Lösung sehr toll finden und jetzt eine gewisse Sicherheit aus Kundensicht vorhanden ist.“

Hier geht es zum ganzen Video mit Dirk Pflieger.



[RHEINPULS.DE/ERFAHRUNGEN-REWE](https://rheinpuls.de/erfahrungen-rewe)



„SEIT DER INSTALLATION IST DER KRANKENSTAND RÜCKLÄUFIG“



Frank Glawe,
REWE Glawe in Berlin



Problem:

Durch den hohen Kundendurchlauf in seinem Markt wollte Frank Glawe etwas anbieten, das zusätzlich zum starken REWE-Hygienekonzept wahrnehmbar ist, die Außenwirkung erhöht und damit das Vertrauen der Kunden verstärkt.

Da es im Arbeitsalltag nicht möglich ist, drei bis vier Mal am Tag mit den Mitarbeitern durch den Laden zu gehen und alle Oberflächen zu desinfizieren, wurde nach einer Alternative gesucht.

Lösung:

Mit einem maßgeschneiderten Beschichtungskonzept für den Markt wurden alle Oberflächen ausgestattet und desinfizieren sich nun von selbst.

Damit sowohl Mitarbeiter als auch Kunden diesen zusätzlichen Hygieneschutz wahrnehmen können, wurden alle Oberflächenbeschichtungen mit einem Hinweis und dem Firmenlogo versehen.

Durch ein großes Infobanner im Eingangsbereich werden Kunden außerdem schon vor dem Betreten des Marktes darauf aufmerksam gemacht.

Ergebnisse:

Seit der Montage erhält Frank Glawe regelmäßig positives Feedback seiner Kunden, die auf den neuen Schutz aufmerksam werden und sich beim Einkaufen spürbar wohler fühlen. Zudem ist der Krankenstand seit der Installation rückläufig.

Hier geht es zum ganzen Video mit Frank Glawe.



[RHEINPULS.DE/ERFAHRUNGEN-REWE](https://rheinpuls.de/erfahrungen-rewe)



„SEIT DER INSTALLATION GIBT ES EIN ERHÖHTES SICHERHEITSGEFÜHL“



Robby Heggenstaller,
REWE Heggenstaller in Thalheim (Erzgebirge)



Problem:

Täglich wurden Mitarbeiter von wichtigen Tagesaufgaben abgehalten, da sie Einkaufswagen, Griffe und Oberflächen regelmäßig desinfizieren mussten. Da wichtige Arbeit dadurch oftmals liegen blieb, suchte Robby Heggenstaller eine Möglichkeit, den Arbeitsaufwand zu reduzieren und gleichzeitig eine höhere Sicherheit zu bieten.

Allerdings nachhaltiger und zeitsparender, als Desinfektionsanlagen für Einkaufswagen und ähnliche Lösungen aus anderen Supermärkten.

Lösung:

Alle wichtigen Oberflächen, die von Kunden oder Mitarbeitern täglich angefasst werden, desinfizieren sich nun durch die neuen Beschichtungen von selbst. Alle Oberflächenbeschichtungen wurden maßgeschneidert für den Markt und sind mit einem Hinweis und dem Firmenlogo versehen, sodass Mitarbeiter und Kunden den Hygieneschutz jederzeit wahrnehmen.

Ergebnisse:

Seit der Montage wird ein stark erhöhtes Sicherheitsgefühl bei Kunden und Mitarbeiter festgestellt. Kunden wurden direkt auf die neue Ausstattung aufmerksam, fragen bei Mitarbeitern nach dem Wirkprinzip und fühlen sich durch den zusätzlichen Schutz deutlich wohler.

Hier geht es zum ganzen Video mit Robby Heggenstaller.



[RHEINPULS.DE/ERFAHRUNGEN-REWE](https://rheinpuls.de/erfahrungen-rewe)



„DAS FEEDBACK WAR EINFACH DURCHWEG POSITIV“



Swen Passinger,
REWE Passinger in Günzburg

Problem:

Swen Passinger nimmt die Hygiene in seinem Markt sehr ernst. Da Kunden das Desinfizieren aber nicht mitbekommen und sehen, erkannten sie die viele Arbeit nicht, die dahintersteckt. Denn oftmals kann nur desinfiziert werden, wenn weniger Kunden im Markt sind. Tagsüber fehlt dazu die Zeit und der Platz.

Lösung:

Mit einem maßgeschneiderten Beschichtungskonzept wurden die wichtigsten Oberflächen mit selbstdesinfizierenden Beschichtungen ausgestattet. Hochwertige Hinweise in Form von Aufklebern und Bannern im Eingangsbereich machen Kunden auf den neuen Hygieneschutz aufmerksam.

Ergebnisse:

Swen Passinger und sein Team erhalten regelmäßig positives Feedback der Kunden zu den Oberflächenbeschichtungen. Die Hinweise auf den Oberflächen werden von ihnen sofort erkannt und sie finden es toll, dass sich der Markt Gedanken um die Gesundheit macht.

Ebenso nehmen Mitarbeiter den erweiterten Schutz positiv wahr und fühlen sich deutlich wohler. Gleichzeitig wird viel Zeit und Desinfektionsmittel gespart, da nicht mehr in dem Ausmaß desinfiziert werden muss, wie vor der Ausstattung durch Rheinpuls.

„ES KAMEN SEHR VIELE POSITIVE RÜCKMELDUNGEN VON UNSEREN KUNDEN“



Marc André Lenk,
REWE Lenk in Essen

Problem:

Der Familie Lenk ist es sehr wichtig, Kunden und Mitarbeitern jederzeit die bestmögliche Hygiene und Sicherheit zu bieten. Befeuert durch die Pandemie wurde nach zusätzlichen Ansätzen gesucht, das REWE-Hygienekonzept zu erweitern und für den Kunden sichtbar zu machen.

Lösung:

Nach der ersten Testausstattung wurden alle Märkte der Familie Lenk im Raum Essen & Bochum ausgestattet. In den Märkten desinfizieren sich alle Oberflächen von selbst und sind durch das individuelle Konzept für Kunden und Mitarbeiter gut erkennbar. Am Eingang weist jeweils ein Banner auf den effektiven Hygieneschutz hin.

Ergebnisse:

Seit der Installation sind die Kunden laut Marc Lenk „deutlich entspannter und zufriedener. Es kamen sehr viele positive Rückmeldungen von unseren Kunden“. Auch die Sicherheit der Mitarbeiter wurde erhöht, sodass man eine Zusammenarbeit mit Rheinpuls „jedem, der im Kundenkontakt steht“ empfehlen würde.

VOLLER SERVICE AUS EINER HAND

Wir kümmern uns um die Beschichtung der Oberflächen in Ihrem Markt



PROFESSIONELLE MONTAGE

Unsere geschulten Monteure sind deutschlandweit für Sie im Einsatz und stellen die bestmögliche Ausstattung für Ihren Markt sicher. Ihr maßgeschneidertes Konzept wird von unseren Experten für Folierungen & Beschichtungen so umgesetzt, dass eine langfristige Lebensdauer der Beschichtungen gewährleistet ist.

Selbstverständlich ohne eine Einschränkung Ihres Tagesgeschäfts, sodass Ihre Kunden wie gewohnt einkaufen und Ihre Mitarbeiter ganz normal arbeiten können. Für Sie entsteht dabei keinerlei zusätzlicher Zeitaufwand.

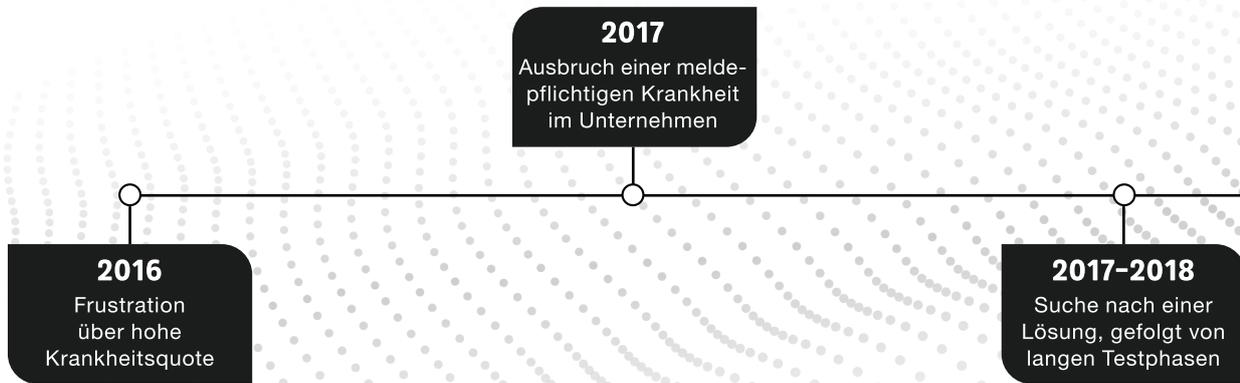


REGELMÄSSIGE INSTANDHALTUNG

Sie bekommen nach der Erstmontage neue Einkaufswagen oder es gibt doch einmal abgenutzte Folien? Kein Problem! Durch die festgelegten Serviceintervalle in unseren Konzepten schauen unsere Monteure regelmäßig in Ihrem Markt vorbei. Damit Ihr Hygieneschutz lückenlos bleibt, werden neue Oberflächen nachträglich beschichtet und abgenutzte Folien ausgetauscht. Ohne zusätzliche Kosten.

HYGIENE. NEU GEDACHT.

17 Jahre Forschung und Entwicklung.
3 einzigartige Lösungen.



UNSERE GESCHICHTE

Ein fortschrittlicher Hygienestandard in unseren Unternehmen hat für uns seit jeher eine hohe Priorität. Wir bemühten uns Hygiene auf einem hohen Niveau zu gewährleisten, z. B. mit häufigen Reinigungsintervallen und Maßnahmen wie zahlreichen Desinfektionsspendern und Luftreinigern.

Lange, bevor vieles davon durch Corona zu einem neuen gesellschaftlichen Standard wurde.

Dabei immer im Blick: die hohen Ausgaben für diese Maßnahmen und die gegenseitige Ansteckung von Mitarbeitern.

Ein einschneidendes Ereignis bewegte uns dann zur Suche nach einer geeigneten Lösung.

Denn über die Hälfte der Mitarbeiter einer unserer Standorte fiel zeitgleich aus. Schnell stellte sich heraus, dass sich eine meldepflichtige Krankheit über Schmierinfektionen

verbreitet hatte. Somit mussten wir den Standort für mehrere Tage schließen ...

Durch diese unangenehme Situation hatten wir eine verrückte Idee: Sollte es heutzutage nicht irgendwie möglich sein, dass sich Oberflächen, wie Türklinken und Toilettenspülungen, nach jeder Berührung von selbst desinfizieren?

Durch diese Frage begann unsere Zusammenarbeit mit Entwickler Robert Kummerer. Mit seiner Expertise im Bereich der Nanotechnologie konnten wir unsere Idee von selbstdesinfizierenden Oberflächenbeschichtungen nach einigen Testphasen tatsächlich umsetzen.

Die „You're Protected“ Beschichtungen waren geboren und sorgten ab diesem Zeitpunkt für einen spürbar höheren Hygienestandard in unseren Unternehmen.

Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter

waren begeistert und wir erhielten von allen Seiten positives Feedback. Schnell machten sich Einsparungen in unseren Hygieneausgaben bemerkbar, aber auch die Reduktion des anfallenden Mülls war deutlich erkennbar. Zeitgleich fühlte sich unser Team viel wohler.

Kurz darauf erreichten uns die Anfragen anderer Unternehmer, die großes Interesse an unseren Produkten zeigten. Erst zu diesem Zeitpunkt wurde uns die Notwendigkeit unserer Innovation bewusst und wir gründeten Rheinpuls Health Care.

Unsere Vision ist es, das Konzept zu einem neuen Standard zu etablieren, um die Hygiene in Unternehmen zu steigern, während die Verschwendung von Ressourcen und Energie gesenkt wird.

2018

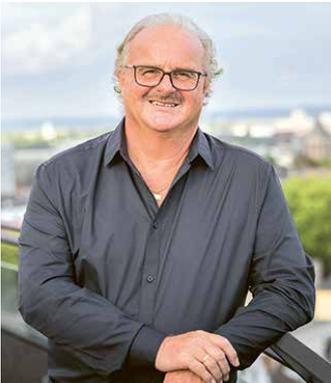
Oberflächenbeschichtungen sind einsatzbereit

2019

Gründung von Rheinpuls Health Care

2019

Erstmalige Ausstattung von externen Unternehmen



ROBERT KUMMERER

Entwickler & Forscher

Als erfahrener Wissenschaftler ist Robert Kummerer seit über 20 Jahren in der Forschung der Nanotechnologie tätig.

Als einer der Ersten weltweit hat er sich ab 2005 mit der Photokatalyse-Technologie befasst und ist in diesem Feld für bahnbrechende Fortschritte und Erkenntnisse bekannt.

Durch seine Forschungserfolge und genialen Ideen entwickelte er letztlich die Technologien, mit denen wir heute bei unseren Kunden für die Luftreinigung in Innenräumen und selbstdesinfizierende Oberflächen sorgen.



SVEN KLEE

Gründer & Geschäftsführer

Sven Klee ist seit über 20 Jahren in der Gesundheitsbranche tätig.

Er ist Gründer und Geschäftsführer mehrerer Unternehmen in den Bereichen Gesundheit, Beratung, Fitness und Personaldienstleistung und mit seiner Expertise absoluter Experte auf diesen Gebieten.

Nachdem er unsere Produkte ursprünglich für den Einsatz in den eigenen Betrieben entwickelt hatte, weiß er heute genau, wie sich Kunden und Personal bestmöglich vor Infektionen schützen lassen.

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE ...

... für weniger Mitarbeiterausfälle und zufriedenerere Kunden.

Da uns sehr viele Anfragen erreichen, können wir leider nicht alle annehmen. Wir arbeiten nur mit den Märkten, bei denen wir das größte Erfolgspotential sehen.

So funktioniert's:



1. FRAGEBOGEN AUSFÜLLEN



Fragebogen ausfüllen – Geben Sie uns ein paar Informationen zu Ihrem Markt und buchen Sie ein Telefonat mit einem unserer Experten.



2. POTENTIAL-ANALYSE



Potential-Analyse – In einem kurzen Telefonat nimmt einer unserer Mitarbeiter Ihre Ist-Situation auf, damit sich unser Experte bestmöglich auf Ihre Beratung vorbereiten kann.



3. ERSTGESPRÄCH



Erstgespräch – In unserem kostenlosen Erstgespräch beantworten wir Ihre offenen Fragen und erstellen ein individuelles Beschichtungskonzept für Ihren Markt.

WAS PASSIERT IM ERSTGESPRÄCH?

Gute Vorbereitung ist bereits die halbe Miete. In unserem kostenlosen Erstgespräch erarbeitet einer unserer Experten mit Ihnen ein Beschichtungskonzept für Ihren Markt.

Dabei erörtern wir genau, welche Oberflächen das größte Infektionsrisiko bieten und planen, mit welchen Beschichtungen wir die Hygiene und Sicherheit für Kunden & Mitarbeiter bestmöglich erhöhen.

Vereinbaren Sie jetzt
Ihr kostenloses
Erstgespräch auf
rheinpuls.de/rewe

WIE FUNKTIONIERT ANSCHLIESSEND DIE UMSETZUNG?

Wenn Ihnen das Beschichtungskonzept zusagt, setzen wir dies für Sie um.

Sie können sich nun entspannt zurücklehnen, während Ihr Projektmanager alle weiteren Punkte klärt.

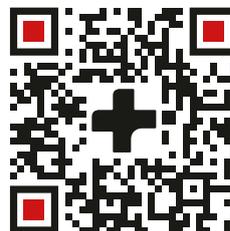
Dabei geht es um die Umsetzung der besprochenen Gestaltung und einer Planung der Montage, die Ihr Tagesgeschäft nicht beeinflusst.

Sie brauchen uns jeweils nur ein kurzes Feedback geben und die einzelnen Punkte bestätigen.

Unser Team kümmert sich um den Rest.

Wenn auch Sie die Krankheitstage Ihrer Mitarbeiter reduzieren und die Zufriedenheit Ihrer Kunden deutlich steigern wollen, dann vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch auf

www.rheinpuls.de/rewe



Einfach scannen, um zur Rheinpuls Website zu gelangen

DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN AUS DER ZUSAMMENARBEIT MIT REWE-KAUFLEUTEN

Wie lange sind die Beschichtungen haltbar?

Unsere Beschichtungen halten ihren vollen Schutz über mindestens drei Jahre und können im Anschluss ganz einfach erneuert werden.

Sind individuelle Designs möglich?

Unsere Konzepte sind stets maßgeschneidert, anhand der Einrichtung in Ihrem Markt und Ihren individuellen Wünschen. Dazu gehört auch das Design von Beschichtungen, Hinweisaufklebern und Marketingmaterialien, die nach Ihren Anforderungen erstellt werden.

Was kostet ein Beschichtungskonzept für meinen Markt? Und welche Zahlungsmodalitäten gibt es?

Da unsere Konzepte für die einzelnen REWE-Märkte maßgeschneidert werden, ist es notwendig vorab zu klären, welche Ausstattungen Sie in Ihrem Markt umsetzen möchten und welche Bereiche geschützt werden sollen. Im Anschluss erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Muss die Beschichtung nachgepflegt werden, oder kommt regelmäßig jemand vorbei und erneuert sie?

Durch die festgelegten Serviceintervalle in unseren Konzepten schauen unsere Monteure regelmäßig in Ihrem Markt vorbei. Damit Ihr Hygieneschutz lückenlos bleibt, werden neue Oberflächen nachträglich beschichtet und abgenutzte Folien ausgetauscht. Ohne zusätzliche Kosten.

Kann ich die beschichteten Oberflächen noch normal reinigen und desinfizieren? Oder muss ich das sogar?

Die Beschichtungen können mit allen handelsüblichen Mitteln ganz normal gereinigt und desinfiziert werden. Eine Desinfektion der beschichteten Flächen ist natürlich überflüssig, eine regelmäßige Reinigung jedoch sinnvoll, damit Schmutz entfernt wird und die Beschichtungen optimal arbeiten können.

Wie lange dauert die Montage und muss ich mich dabei um etwas kümmern?

Die Montage erfolgt je nach Marktgröße und dem geplanten Umfang Ihres Beschichtungskonzepts innerhalb von 1-2 Tagen. Unsere Monteure beschichten selbstständig, ohne Ihr Tagesgeschäft einzuschränken, sodass Ihre Kunden wie gewohnt einkaufen und Ihre Mitarbeiter ganz normal arbeiten können. Für Sie entsteht dabei keinerlei zusätzlicher Zeitaufwand.

Sehr schön, ich bin überzeugt. Wie geht es jetzt weiter?

Tragen Sie sich einfach unter www.rheinpuls.de/rewe für ein kostenloses Erstgespräch ein. Die weiteren Schritte sind auf Seite 20 genau für Sie erläutert.



Wie können Sie in Ihrem REWE-Markt für höhere Umsätze, mehr wiederkehrende Kunden und weniger Krankentage bei Ihren Mitarbeitern sorgen?

In dieser Broschüre zeigen wir Ihnen, wie Sie mithilfe der neuesten Technologien für selbstdesinfizierende Oberflächen genau das erreichen. Mit unserer Hilfe konnte bereits eine Vielzahl von REWE-Kaufleuten erfolgreich

- Die Zufriedenheit der Kunden mit einem angenehmeren Einkaufserlebnis steigern, sodass sie nur noch bei Ihnen einkaufen.
- Alleinstellungsmerkmale für den eigenen REWE-Markt schaffen, um sich effektiv von der Konkurrenz im Ort abzuheben.
- Den Krankenstand der Mitarbeiter senken, sodass Mehrbelastungen und Überstunden durch fehlende Kollegen vermieden werden.

Sie möchten, dass unsere Experten ein kostenloses Beschichtungskonzept für Ihren Markt erstellen?

Dann jetzt eintragen zum Erstgespräch unter



www.rheinpuls.de/rewe

