

Wie Beleuchtung Impulskäufe im Lebensmitteleinzelhandel gezielt fördert

Artikel vom **20. Februar 2025**

Einrichtung und Gestaltung

Im Lebensmitteleinzelhandel kann die richtige Beleuchtung den Unterschied zwischen gewöhnlichem Einkauf und einer »Einkaufseuphorie« ausmachen. Die gezielte Lichtgestaltung beeinflusst nicht nur die Produktpräsentation, sondern kann auch Impulskäufe anregen. Dieser Beitrag zeigt, wie mit durchdachten Beleuchtungstechniken gezielt Impulskäufe gesteigert werden können.



Beispiel für ein Lichtkonzept mit LED-Lichtleisten bei Edeka Göbel in Haiger, das den Blick direkt auf die Produkte lenkt (Bild: Edeka Göbel).

Licht beeinflusst die menschliche Wahrnehmung und Emotionen tiefgreifend. Helle, warme Beleuchtung schafft eine einladende Atmosphäre, die Kunden animiert, länger zu verweilen. Kaltes, hartes Licht wird hingegen eine ungemütliche Stimmung erzeugen und dazu führen, dass Kunden das Geschäft schneller verlassen.

Fokus durch Akzentbeleuchtung

Akzentbeleuchtung hebt bestimmte Produkte hervor, sodass diese sofort ins Auge fallen und die Aufmerksamkeit des Kunden gezielt auf sich ziehen. Diese Technik ist

besonders nützlich für neue, saisonale oder hochprofitable Artikel.

Farbe beeinflusst Attraktivität

Die richtige Beleuchtung kann die Farbwahrnehmung von Produkten erheblich beeinflussen. Lebensmittel wie Obst, Gemüse, Fleisch und Backwaren sehen unter warmem, natürlichem Licht frischer und appetitlicher aus. Kunden sind daher eher bereit, spontan frische Produkte zu kaufen, wenn diese unter optimalen Lichtbedingungen präsentiert werden.

Steigerung der Verweildauer

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Verweildauer der Kunden im Geschäft. Je länger eine Person in einem Geschäft verweilt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie zusätzliche, ungeplante Einkäufe tätigt. Eine angenehme, gut beleuchtete Umgebung trägt dazu bei, dass sich Kunden wohlfühlen und mehr Zeit damit verbringen, die Regale zu durchstöbern. Dies wird die Chance erhöhen, dass Kunden auf Produkte stoßen, die sie ursprünglich nicht kaufen wollten, aber durch die ansprechende Präsentation dazu verleitet werden.

Praxisbeispiele

Einige Supermarktketten haben bereits erfolgreich innovative Beleuchtungskonzepte implementiert, um Impulskäufe zu steigern. Ein Beispiel ist die Verwendung von LED-Lichtleisten, die entlang der Regalfronten installiert sind und die Aufmerksamkeit der Kunden gezielt auf bestimmte Produktreihen lenken.

Ein weiteres Beispiel ist der Einsatz von Beleuchtungsinstallationen in speziellen Aktionsbereichen. Diese Bereiche sind oft so gestaltet, dass sie ins Auge fallen und damit die Kunden dazu einladen, einen Blick darauf zu werfen, beispielsweise bei Kassenvorsatzregalen.

Vermeintliche Vorbehalte

Vorbehalte gegenüber der Implementierung von Beleuchtungskonzepten rühren oft von der Vorstellung eines hohen Investitionsaufwands her. Doch in der Praxis zeigt sich, dass moderne, anwenderfreundliche Beleuchtungssysteme bereits bei der Installation in Verkaufsräumen erhebliche Kosten einsparen können. Besonders Plug-&-Light-Systeme aus dem Niedervoltsegment mit magnetischen Befestigungen bieten dem Verkaufspersonal die Möglichkeit, die Installation vor Ort schnell und unkompliziert selbst durchzuführen.

Durch gezielte Lichtinszenierung am PoS konnten Kunden der [DWD Concepts GmbH](#) ihre Umsätze um bis zu 70 Prozent steigern und die Investitionskosten sehr schnell wieder einspielen. Besonders geeignet für eine Produktinszenierung mit Beleuchtung sind Premiumplätze wie Kopfgondeln in Regalgängen oder Kassenvorsatzregale. Da diese Bereiche stark frequentiert und gut sichtbar sind, wird die Aufmerksamkeit der Kunden durch eine gelungene Produktinszenierung mit Licht gefördert und das Impulskaufverhalten deutlich gesteigert.

Fazit

Die Rolle der Beleuchtung im Lebensmitteleinzelhandel ist weit mehr als nur funktional – sie ist ein kraftvolles Instrument zur Förderung von Impulskäufen. Durch gezielte

Lichtgestaltung können Produkte dramatisch inszeniert, die Verweildauer der Kunden verlängert und emotionale Kaufanreize gesetzt werden.

Beleuchtung wird hier zu einem strategischen Mittel, das das Kaufverhalten der Kunden gezielt beeinflusst. Innovative Lichtkonzepte eröffnen dem Einzelhandel zahlreiche Möglichkeiten, die Verkaufsflächen nicht nur attraktiver, sondern auch verlockender zu gestalten. Indem psychologische Erkenntnisse mit praktischen Anwendungen kombiniert werden, können Handelsbetriebe Impulskäufe gezielt ankurbeln und ihren Kunden ein einladendes, ansprechendes Einkaufserlebnis bieten.

Hersteller aus dieser Kategorie

DWD Concepts GmbH

Auf dem Brümmer 2a

D-44149 Dortmund

0231 993318-0

info@dwd-concepts.de

www.dwd-concepts.de

[Firmenprofil ansehen](#)

Norka GmbH & Co. KG

Weidestr. 122a

D-22083 Hamburg

040 513009-0

info@norka.de

www.norka.de

[Firmenprofil ansehen](#)
