

# Ladeneinrichtung

Besser präsentieren auf gleicher Fläche

Christian Füber, Geschäftsführer der Firma **Friedrich Schröder Ladenbau (FSL)**,

referierte vor **Pressefachhändlern** über moderne Warenpräsentation.

In den Räumen des Hamburger GROSS-Unternehmens Buch und Presse fand am 12. Oktober eine hochinteressante Informationsveranstaltung zum Thema Präsentationsoptimierung statt. Christian Füber vom Kleerex-Partner FSL zeigte in einem sehr professionellen Vortrag die Chancen auf, die sich für den engagierten Pressehandel aus dem Einsatz modernster Warenpräsentation entwickeln können.

Der Ladenbau-Profi warnte die rund 20 Pressefachhändler aber auch eindringlich vor den Gefahren, die gerade dem klassischen Einzelhandel erwachsen können, wenn aus Kostengründen an der Ladeneinrichtung gespart wird: „Wenn Sie seit 25 Jahren das Erscheinungsbild Ihres Ladens nicht erneuert haben, dann sterben Ihnen Ihre Kunden langsam weg. Einen 15-Jährigen werden Sie nicht bewegen können, bei Ihnen einzukaufen, wenn Sie seine Erwartungshaltung nicht befriedigen“, so Füber.

Der klassische Einzelhandel habe nur dann mittel- und langfristige Marktchancen, wenn er in der Lage sei, sich den realen Marktbedingungen anzupassen und seinen eigenen Geschäftsauftritt dementsprechend zeitgemäß zu gestalten.

Dazu gehöre auch, so Füber weiter, dass der Einzelhändler Kernkompetenzen entwickeln muss, um im Wettbewerb bestehen zu können: „Wenn Sie ihr Sortiment um jede

denkbare Nuance erweitern, dann verwässern Sie ihr Erscheinungsbild so stark, dass Sie im Ansehen Ihrer Kunden überhaupt keine Kompetenz mehr ausstrahlen. Konzentrieren Sie sich auf Presse, Tabakwaren, Lotto und gegebenenfalls noch Schreibwaren.



**Christian Füber (rechts) demonstrierte die Möglichkeiten moderner Warenpräsentation**

Der Kunde muss in Ihnen das Fachgeschäft erkennen, das in den angesprochenen Bereichen allen umliegenden Mitbewerbern überlegen ist.“

Der Hauptteil des Vortrages beschäftigte sich dann mit praktischen Beispielen, wie sich mit effektiven Maßnahmen eine deutliche Verbesserung der Präsentation erzielen lassen kann. Der großzügig eingerichtete Showroom von Buch und Presse bot zudem die besten Voraussetzungen, um interessante Einrichtungsmodule gleich vor Ort im realen Einsatz zu erleben.

Christian Füber betonte dabei, dass es keine allgemein gültige Prä-

sentationsform gibt, die auf alle Pressegeschäfte zu übertragen wäre. Die Art der Präsentation sei abhängig von der Sortimentsgestaltung und den individuellen Schwerpunkten, die in dem jeweiligen Geschäft gesetzt würden. Ein besonderes Gewicht bei allen Überlegungen zur Ladeneinrichtung müsse aber die Auswahl der richtigen Beleuchtung haben.

Füber demonstrierte sehr eindrucksvoll, welche Effekte sich durch Lichtquellen im Regal erzielen lassen. Gerade die Ausleuchtung mittlerer und unterer Regalböden beeindruckte die versammelten Fachhändler sehr. Titel, die man ohne Licht überhaupt nicht wahrnahm, fielen durch die Beleuchtung auch dann sofort ins Auge, wenn sie ganz unten und ganz hinten im Regal platziert waren.

Der eindringliche Appell Fübers, unbedingt für ausreichende Beleuchtung des Regals zu sorgen, stieß spätestens nach dieser praktischen Demonstration auf offene Ohren. Mehrere der anwesenden Händler vereinbarten denn auch sofort Termine, um konkrete Vorschläge zur Optimierung ihrer eigenen Geschäfte zu erarbeiten.

Das große Interesse, auf das diese rund vierstündige Veranstaltung stieß, bestärkte das GROSS-Unternehmen Buch und Presse darin, möglichst bald weitere Veranstaltungen dieser Art durchzuführen.