

Besser präsentieren

Die Hamburger Grossisten PVN und Buch + Presse veranstalteten ein sehr interessantes Informationsforum zu Präsentationssystemen im Einzelhandel.

Um bei drängenden Alltagsproblemen im Einzelhandel wirksam helfen zu können, veranstalten die Hamburger Grossisten Pressevertrieb Nord (PVN) und Buch + Presse (B+P) in diesem Jahr eine ganze Reihe von Informationsforen für ihre

wusstseins, dass sich mit einer modernen Ladeneinrichtung tatsächlich reale Zuwächse in Umsatz und Ertrag erzielen lassen. Eißmann hob einige positive Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit heraus, bei denen durch Präsentationsoptimierung Umsatz-Steigerungen zwischen 9 und 16,5 Prozent erreicht werden konnten.

Um diese Zahlen zu untermauern, waren auch die beiden Referenten gebeten worden, unabhängig voneinander an einem realen Fallbeispiel Vorschläge zur Präsentationsverbesserung zu unterbreiten. Die Investitionssumme, die die Ladenbauunternehmen da-

für veranschlagten, wurde mit dem zu erwartenden Mehrumsatz verrechnet, um so sehr zuverlässig den Zeitraum bestimmen zu können, in dem eine Investition in neue Präsentationsformen sich für den Einzelhandel amortisiert.

Bevor das Fallbeispiel durchgerechnet wurde, erhielten jedoch beide Referenten Gelegenheit, kurz ihre jeweilige Ladenbau-Philosophie vorzustellen. Dabei zeigte sich, dass zwar in vielen Punkten Übereinstimmung bestand, jedes Ladenbau-Unternehmen aber durchaus seine eigene Handschrift hat, was für individuelle Einrichtungsentwürfe nur von Vorteil sein kann. Einigkeit herrschte beispielsweise darüber, dass Licht im Regal ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor ist. Unterschiedliche Auffassungen gab es etwa bei der Frage, ob die Präsentation von Tageszeitungen direkt im Zeitschriftenregal erfolgen soll, was Uwe Balke bevorzugte, oder in Form eines se-

paraten Displays erfolgen sollte, was wiederum Christian Füßer präferierte.

Im Planungsfall zur Entwicklung einer Ladeneinrichtung hatten beide Referenten kurzfristig den Grundriss eines realen Kunden der beiden Hamburger Grossisten erhalten, der zudem einige Informationen über die Zahl der Bordmeter und bereits im Einsatz befindliche, bewegliche Sonderpräsentationen enthielt. Derzeit hat das ausgewählte Geschäft 37 Bordmeter Presse-Präsentation. Der Vorschlag Uwe Balkes machte daraus insgesamt 62 Bordmeter, ohne dass andere Sortimentsbestandteile schlechter gestellt wurden. Im Entwurf Christian Füßers waren es am Ende 57 Bordmeter, dafür lag die veranschlagte Investitionssumme allerdings auch niedriger.

Für die beiden veranstaltenden Grosso-Unternehmen war vor allem der zu erwartende Mehrumsatz entscheidend. Im Durchschnitt aus beiden Entwürfen, so PVN-Großkundenbetreuer Eckhard Meyer, sei bei einer Investitionssumme von knapp sieben Tsd Mark mit einem Mehrumsatz von rund zehn Prozent bei Presse zu rechnen, was sehr konservativ geschätzt sei. Doch schon diese zehn Prozent führten dazu, dass die Investition sich in 62 Wochen amortisieren würde, wahrscheinlich sogar schneller. Das Geld für eine optimierte Ladeneinrichtung sei also sehr gut angelegt, betonte Meyer.

Dass das Thema dem Einzelhandel auf den Nägeln brennt, merkte man schon an den vielen engagierten Wortbeiträgen während der beiden Referate. Zum Abschluss der Veranstaltung hatten die mehr als 20 Pressehändler dann noch Gelegenheit, im Showroom von PVN mit den beiden Experten Detailfragen am Regal zu diskutieren oder sich Anregungen für eigene Einrichtungsfragen zu holen. Mehrere der anwesenden Händler vereinbarten denn auch sofort Termine, um konkrete Vorschläge zur Optimierung ihrer eigenen Geschäfte zu erarbeiten.



Eine Vielzahl von Detailfragen zur optimalen Präsentation konnten im Anschluss im Showroom des PVN erörtert werden

EH-Kunden. Zu den Themen, über die interessierte Einzelhändler mit fachkundigen Experten und Grosso-Mitarbeitern diskutieren können, gehören unter anderem die optimale Ladengestaltung, die bevorstehende Euro-Umstellung oder VMP und Scannerkassen.

Den Auftakt machten im April zwei Veranstaltungen zur Präsentations-Optimierung, die zuerst bei Buch + Presse und kurze Zeit später in den Räumen des PVN stattfanden. Als Referenten eingeladen waren Christian Füßer, Geschäftsführer der Firma Friedrich Schröder Ladenbau (FSL) in Westerstede, und Uwe Balke, Geschäftsführer der Firma Indoor Concept in Perleberg.

Das Ziel der Veranstaltung, das PVN-Geschäftsführer Jürgen Eißmann in seinen Eingangsworten kurz umriss, war vor allem die Förderung des Dialoges zwischen Handel, Großhandel und Industrie sowie die Schärfung des Be-