

# Gut präsentiert ist halb verkauft!

**Je attraktiver Zeitungen und Zeitschriften dargeboten werden, desto höher sind die Umsatzchancen. Ist Ihr Presseregal reif für eine Modernisierung? Dann stehen Ihnen Presse-Grossisten und Ladenbauer mit Rat und Tat zur Seite!**

**Die Regale** sind voll und eine vernünftige Präsentation der Zeitungs- und Zeitschriftentitel ist kaum noch möglich? Nutzen Sie den Start ins neue Jahr, um über neue Präsentationsflächen nachzudenken. Nicht immer bedarf es dafür gleich einer kompletten Neueinrichtung der Verkaufsräume. Oftmals lassen sich auch die vorhandenen Regalsysteme mit zusätzlichen Modulen aufpeppen. Viele Pressegrossisten geben im Rahmen der Regaloffensive wertvolle Tipps für eine kundenfreundliche Umgestaltung der Presseregale. Darüber hinaus helfen Ladenbauunternehmen bei einer individuell auf Ihre Geschäftsräume abgestimmten Einrichtung und Möblierung. PRESSE REPORT hat im Folgenden einige Anregungen und Ratschlä-

ge des Hamburger Grossisten Buch und Presse zur Verbesserung der Titelpräsentation zusammengestellt. Drei Ladenbauer präsentieren darüber hinaus Presseverkaufsstellen, die nach erfolgreichen Umbauten wieder in neuem Glanz erstrahlen.

## Impulskäufe sichern

Der Platz im Regal wird immer knapper, denn die Zahl der Printtitel nimmt ständig zu. Die Einzelhändler stehen deshalb täglich vor der Herausforderung, die Hefte möglichst platzsparend und dennoch verkaufsfördernd und übersichtlich in ihrem Laden zu platzieren. Denn der Konsument hat steigende Erwartungen an die Warenpräsentation. Ohne eine zeit- und konsumgerechte Präsen-

tation nehmen Impulskäufe ab. Nur was gut präsentiert wird, kann auch gut verkauft werden. Wie viele andere Pressegrossisten ist davon auch das Hamburger Unternehmen Buch und Presse (bp) überzeugt. Um den Händlern zu zeigen, was in Sachen Regalbau, Präsentation und optimale Platzausnutzung alles möglich ist, hat der bp seine Händler zu Info-Veranstaltungen zum Thema Regaloffensive eingeladen.

Welche Lösungen gibt es für Pocketformate, Rätselsortiment oder Kinderzeitschriften? Wie kann ich die maximale Bordmeterzahl pro Kontaktmeter erreichen? Und wie kann ich Tageszeitungen und TV-Zeitschriften gut und sichtbar präsentieren? Diese und andere Fragen waren für die Presseverkäufer besonders interessant.

Der Grosso-Experte weiß, dass dem Endverbraucher beim Einkauf ein Event geboten werden muss, wenn der Händler im heutigen Wettbewerb bestehen will. Deshalb ist die Geschäftsausstattung wichtig. Moderne Stufenregale, ein durchdachtes Lichtkonzept, aussagekräftige Orientierungshilfen und Lösungen für Pocket-Formate sind heute unerlässlich. „Durch ein gut strukturiertes und beleuchtetes Regal nimmt die Verweildauer im Geschäft zu“, betont Dinah Haase von bp. „Das fördert die Chance auf zusätzliche Spontankäufe. Wenn der Service zusätzlich auch noch stimmt, kommt der Kunde



vorher



nachher

**In diesem Hamburger Geschäft wurde die Präsentationsfläche um einen Regalmeter mit acht Ablageflächen vergrößert. Das Ergebnis: 11 Prozent mehr Umsatz**

wieder.“ Ein Mehrumsatz, auf den kein Händler verzichten kann.

Bei der Veranstaltung in den Räumen von bp hatten die Einzelhändler Zeit, sich in Ruhe zu informieren und mit einem Regalbau-Fachmann der Firma Block Ladenbau Ideen auszutauschen. Außerdem hatte bp verschiedene Regalablagen in unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten aufgebaut. An den Musterregalen wurde den Händlern veranschaulicht, wie das Sortiment in Warengruppen gegliedert und nach Schwerpunkten in vertikalen Blöcken präsentiert werden kann. Die vertikale Blockbildung hat sich als Orientierungshilfe für den Konsumenten und als vom Sortimentsumfang und Sortimentsschwerpunkt weitestgehend unabhängige Präsentationsform bewährt. Außerdem präsentierte bp die eigenen temporären Platzierungen. „Diese Verkaufshilfen werden dem Händler kostenlos zur Verfügung gestellt“, erläutert Dinah Haase.

## Die Probe aufs Exempel

bp präsentierte den Händlern auch gleich einige erfolgreiche Beispiele: Nach der Anschaffung eines neuen Stufenregals mit Beleuchtung jeder Etage und acht zusätzlichen Bordmetern, konnte ein Einzelhändler einen Mehrumsatz von elf Prozent in fünf Monaten verzeichnen.

Dieser Mehrumsatz wurde ausschließlich mit Zeitungen und Zeitschriften erzielt, die Umsätze aus dem Non-Press-Segment nicht eingerechnet. Ein anderer Händler konnte durch ein neues Stufen-Regal mit Beleuchtung auf jeder Etage, vier zusätzliche Bordmeter und eine Vitrine zur Non-Press Präsentation seinen Umsatz stabilisieren und die Frühremissions-Quote aufgrund des neu gewonnenen Platzes verringern. (vg)

**Weitere Hinweise und Termine der bp-Veranstaltungen 2007 finden Sie unter [www.bphh.de](http://www.bphh.de).**



## Umbau und Erweiterung: Aus alt mach neu!

Nach dieser Devise hat Ladenbau Balke gleich zwei Presseverkaufsstellen im Raum Hamburg neu eingerichtet und damit den besten Beweis dafür geliefert, dass eine Umgestaltung bereits existierender Regalsysteme viel bewirken kann.



**Shop in Shop: Die Tabakbörse Kocian in der Karstadt-Filiale Hamburg-Harburg präsentiert ihr rund 1.500 Titel umfassendes Zeitungs- und Zeitschriftensortiment nun deutlich übersichtlicher**

Zu Ostern 2006 profitierte die Tabak-Börse Kocian in der Harburger Karstadt-Filiale von einer Modernisierung der Regalsysteme. Die vorhandenen Regalmodule wurden mit neuen Einsätzen und einer übersichtlichen Presseehängung versehen, die dem Zeitschriftenkäufer schnelle Orientierung bietet. Zur Präsentation der Zeitschriften stehen nun 85 statt wie bisher 78 Bordmeter zur Verfügung.

Ganz ähnlich ist Balke auch beim Verbrauchermarkt Rewe in Hamburg-Schenefeld vorgegangen. Im Juni 2006 wurde dort ebenfalls eine Presseehängung am vorhandenen Regal montiert und damit die Übersichtlichkeit deutlich verbessert. „Unsere Presseehängungen sind mit fast allen handelsüblichen Regalsystemen kompatibel, so dass eine Umgestaltung mit relativ geringem Aufwand auch während der Öffnungszeiten realisiert werden kann“, so Geschäftsführer Uwe Balke.



**Auch im Rewe-Markt Hamburg-Schenefeld wurde das existierende Regalsystem mit neuen Modulen in Topform gebracht. Rund 1.500 Zeitungen und Zeitschriften stehen nun zur Auswahl**

Einem kompletten Umbau unterzog sich die Tabak Börse Liebentraut im Toom-Markt Wandsbek. Inhaber Manfred Liebentraut, der bereits seit Mitte der Neunziger Jahre das Geschäft betreibt, verzeichnet seit der Neugestaltung im November 2005 eine starke Umsatzsteigerung und kann deutlich mehr Pressetitel insgesamt rund 1.200 Zeitungen und Zeitschriften präsentieren. Dank der neuen Regalsysteme hat sich die Bordmeteranzahl von 58 auf 88 erhöht.

An allen drei Standorten wurden die Regalplanungen in Zusammenarbeit mit dem Presse Vertrieb Nord auf die individuellen Bedürfnisse der Geschäftsinhaber und die Gegebenheiten der Verkaufsräume abgestimmt.



**Umsatzplus dank Umbau: Die Tabak Börse Liebentraut**