

Der Raum verkauft!

► **Der Statik des Virtuellen setzt der stationäre Handel die sinnliche Inszenierung des Verkaufsrums entgegen. Seit 120 Jahren gestaltet Ladenbau Ganter diesen für den Mittelstand. Im Buchhandel zählen die Schramberger zur Top 3 der Zutft.** ◀

Marktanalysen des Einrichtungsspezialisten Ladenbau Ganter zeigen klare Chancen für den Ladenhandel, auch im Wettstreit mit dem Internet. Denn tatsächlichen Bedarf hat der allseits umworbene Käufer nur wenige, doch wenn ihm etwas spontan gefällt oder im Nutzen überrascht, dann wird er zum potenziellen Kunden! Den Menschen in diesen emo-

▼ **Unter anderem für den Buchhandel inszeniert Ladenbau Ganter kleine und XXL-Lösungen.**



tionalen „Aggregatzustand“ zu führen, ist das Ziel aller Verkäufer. Und dabei kommt das Internet kaum mit – hier fehlt das Blättern oder „Begreifen“. Das Ladengeschäft ist deshalb das aktivste Verkaufsinstrument des Händlers. Die Gesamt-Präsentation – ab Gehsteig – ist Verkäufer, Magnet und Unterhalter. Innen kann die herzliche, persönliche Ansprache kein Internet je ersetzen. Eine

Ladenbauers Kompetenz ist stark gefragt

Doch dahinter muss die stimmige Gesamtkonzeption für den Laden stehen. Diese bietet Ladenbau Ganter (www.ganter-ladenbau.de) aus Schramberg. Hier werden offen und kompetent persönliche Anforderungen mit analytisch hergeleiteten Kriterien, psychologischen Faktoren, bautechnischen Vorschriften, kreativen Ideen und



▲ **Das Ganter-Team 2004 auf der Frankfurter Buchmesse (v. re. nach li.): Karl Holzer, Michael Zoellner, Ulrich Müller und Geschäftsführer Bernhard Ganter.**

lebendige Produkt-Inszenierung führt den Kunden zur Ware. Der Raum und das (Sitz-)Möbiliar laden ein, in Ruhe die Entscheidung zu treffen. Wo Atmosphäre und Wohlgefühl vermittelt werden, wächst die Kundenbindung. Der Mehrwert ist dem Kunden dann auch etwas mehr wert. Im persönlichen Kontakt lassen sich Kunden auch die wettbewerbsfähigen Leistungen, breite Auswahl und der Service des Händlers vermitteln.

vielen weiteren Details angestimmt.

„Wer ganz sicher keinen Bedarf an Verbesserung hat – herzlichen Glückwunsch!“, so Ganter-Vertriebsleiter Karl Holzer, „Wer seiner Sache aber nicht ganz sicher ist, der soll sich doch einfach von uns beraten lassen! Das ist nicht teuer und bringt auf jeden Fall wertvolle, leicht umsetzbare Tipps.“ ◀

Fazit:

Ladenbau Ganter glaubt fest an die Zukunft des stationären Ladengeschäfts. Mit ihrem seit 120 Jahren gewachsenen Know-how zählen die Schwarzwälder zu den führenden Anbietern im Buchhandel.