

„Buchhandel“ verstehen, Lösungen gestalten, Erfolg schaffen!

Wie sieht die Zukunft der Buchbranche aus? Diese Frage raubt Buchhändlern den Schlaf! Nach Prognosen von Branchen-Spezialisten wird in den kommenden 10 Jahren eine radikale Veränderung stattfinden, welche nur noch die Unternehmen leben lässt, die das „Richtige“ getan haben: Ob lokaler Buchhändler oder Filialist – erfolgreich wird der sein, welcher in der Summe aller unternehmerischen Entscheidungen besser handelt als diejenigen Konkurrenten, auf welche der potenzielle Kunde ebenfalls Zugriff hat!

Eine wesentliche Entscheidung betrifft die Gestaltung der Buchhandlung. Viele schieben diese seit Jahren vor sich her, hoffend, dass „bessere Zeiten“ die hierfür notwendige Liquidität bringen.

Fehleinschätzung! Es ist genau umgekehrt: Die Ertragssituation verbessert sich nicht mehr von selbst so, dass man sich eine neue Ladeneinrichtung „leisten“ kann, sondern eine gute Ladeneinrichtung verbessert nachhaltig die Ertragssituation und macht sich im Nachhinein bezahlt: Sie amortisiert sich nach einiger Zeit und bringt danach zusätzlichen Ertrag – ein betriebswirtschaftlich völlig normaler Vorgang!



Spezialisten: Kompetenz im Kleinen und im Großen!

Unbedingte Voraussetzungen: Ganzheitlicher, wertiger Ladenbau zur Steigerung des Umsatzes statt billigem Standard-Ladenbau für eine lediglich verbesserte Optik des Ladens. Individuelle, aber mit intelligenter Fertigungstechnik

günstig hergestellte Einrichtungen statt vermeintlich kostengünstiger Fertig-Programme in Standardfarben. Zufriedenheit ist zu wenig – Begeisterung ist das Ziel!

Die Kunden, die zur Ladenbau Ganter GmbH kommen, tun dies alle mit der gleichen Absicht: Sicherung und Ausbau des wirtschaftlichen Erfolgs durch Investition in verkaufsfördernde Ladengestaltung!

Aber kein Buchhändler ist wie der andere: Jede Buchhandlung hat ganz klar eigene, in der Zusammensetzung völlig unterschiedliche Randbedingungen: Zielgruppe, Philosophie, Strategie, Größe, Sortiment, Lage, Service, Budget usw. ... und damit definitiv ungleiche Anforderungen an die Ladengestaltung! Ladenbau Ganter aus Schramberg schafft einzigartige, sorgfältig auf das jeweilige Projekt zugeschnittene Ergebnisse.

Worin liegen nun Sinn und Zweck der „Einzigartigkeit“? Jeder Buchhändler muss sich die Frage stellen: „Warum sollen die Kunden zu mir kommen und nicht woanders kaufen?“ Diese elementare und über die Existenz entscheidende Frage führt zu einer weiteren Überlegung: „Wofür stehe ich mit meiner Buchhandlung?“ Für ein bestimmtes Sortiment wie Fachbuch, Kinderbuch oder Christliche Literatur? Stehe ich für Beratung und Service? Spreche ich eine junge, mittlere oder ältere Zielgruppe an? Spreche ich solvente Käufer ganz besonderer Titel an? Ziele ich auf Bestseller-Leser oder aber auf „MA-Sparer“? Lebe ich vom kurzen Einkauf oder generiere ich Mehr-Umsatz durch Festhalten in (m)einer Erlebniswelt? Drücke ich den ganz eigenen „Charakter“ meiner Buchhandlung mittels deren optischen Erscheinung aus? So deutlich, dass es dem Kunden bewusst wird?



Spezifische Sondermöbel: Bunt, praktisch, robust – und Verlags-Cl

Die Antworten muss der Buchhändler erst sich selbst geben und dann dem Kunden mitteilen. Wie? Professioneller Ladenbau übernimmt neben anderen „Marketing-Aktivitäten“ speziell diese Aufgabe, nämlich dem Kunden sofort und mit Sicherheit zu vermitteln, was er von dem Geschäft erwarten kann! Der Kunde muss wissen, warum er in genau Ihr Geschäft gehen soll!

3A und AIDA: Wir sprechen oben von der einrichtungstechnischen „Kür“ (Ziel: Auffallend Angenehm Anders), aber man darf nicht die „Pflicht“ (Ziel: Attention Interest Desire Action) vergessen: Bücher und neue Medien werden mittels Buch-spezifischen Möbeln genau so präsentiert, dass sie den Kunden bestmöglich ansprechen! Die Ware wird durch intelligenten und attraktiven Ladenbau immer wieder frisch und von der besten Seite gezeigt.

Ladenbaukonzepte von Ganter machen aus „Besuchern“ aktiv „Kunden“: Vom „Stoppen“ des Kunden vor dem Schaufenster über das „Hineinziehen“ in den Laden bis zum „Versetzen in Kauf-laune“ gibt es so viele elementare Aufgaben und Disziplinen, die nur professioneller(!) Ladenbau wirkungsvoll erfüllt.



Umrüstbare Hochmöbel: Flexibilität und Mehrfachnutzen

Der Buchhändler hat nicht die Chance, jedem Besucher persönlich zu vermitteln, was er für ihn tun kann – aber die Berater von Ladenbau Ganter setzen diese „Botschaft“ im Arrangement von Möbeln, Einrichtungen, Farben, Licht, Textilien und Boden-

belägen so um, dass der potenzielle Kunde versteht ... und sich verstanden fühlt! AIDA für den Kauf! 3A für die Kundenbindung!

Die finanzielle Seite dieser Thematik – zwei klare Aussagen:

- 1.) Wer kann es sich (ehrlich!) auf lange Sicht leisten, einen überalterten, langweiligen und unattraktiven Eindruck auf den Kunden zu machen? Auch bei bester Beratung, hervorragendem Service und attraktiven Preisen wird sich eine bedeutende Anzahl Kunden dorthin wenden, wo (zusätzlich!) Atmosphäre, interessante Präsentationen und schöne Details den Raum beseelen. Mit der Beantwortung dieser Frage wird klar: Guter Ladenbau ist ein „Muss“! Unterlassung kostet Geld!
- 2.) Betrachten Sie die Kosten für eine vorbildliche Einrichtung der Buchhandlung und setzen Sie diese ins Verhältnis zu deren laufenden monatlichen Betriebskosten: Steigert das neue Outfit die Produktivität um ca. 5 – 10 %, so amortisiert sich der Aufwand in weniger als 2 Jahren!

Zusammenfassung: Aktueller, attraktiver Ladenbau ist ein „Muss“. Es gibt im heutigen Wettbewerb kein „später“ oder „wenn's wieder besser läuft“! Diese Einstellung schwächt die Position am Markt und gefährdet nachdrücklich die Existenz! Ladenbau vom Spezialisten bewirkt, dass sich die ohnehin vorhandenen laufenden Kosten für Personal, Miete usw. besser rechnen. Er muss dabei natürlich so wirtschaftlich wie möglich sein, d. h. alle(!) nachstehenden Kriterien, die „Soft und Hard Facts“, erfüllen:

- kompetent und kreativ direkt auf den Buchhändler zugeschnittenes Konzept
- verkaufsaktive Möbel, Einrichtungen und Raumstrukturen
- Vermittlung von Atmosphäre, Wohlfühlen und positiver Stimmung
- optimierter Personaleinsatz durch intelligente Gestaltung und Positionierung der Arbeitsplätze
- ladenbautechnische Unterstützung des Trends „minimierte Verwaltung / mehr Verkauf“
- Flexibilität und Belastbarkeit der Möbel als zukunftssichere Investition
- „preis-werte“ Leistungen statt billigem Ladenbau, der den versprochenen Nutzen nicht bringt (Fehlinvestition!)
- übergreifende GU-Konzepte zur Reduzierung des Organisationsaufwands ...
- ... und der Gesamtkosten für die Komplett- oder Teilerneuerung der Ladeneinrichtung



Kasse: Beleuchtung der „finanziellen Seite“ einer Buchhandlung

Fazit: Die Buchhandlung muss sich rechnen! Ohne Gewinn kein Überleben! Aber gleichzeitig soll der Buchhandel etwas Besonderes bleiben. Nicht nur Geschäftstätigkeit, sondern Leidenschaft und Begeisterung für Bücher! Vielleicht ist es das, was den „Ladenbauer für Buchhandlungen“ vom normalen Ladenbauer unterscheidet: Leidenschaft und Begeisterung für eine unvergleichliche Branche in Verbindung mit absolut nüchternen wirtschaftlichen Betrachtungen von Nutzen und Kosten.

Ladenbau Ganter hat diesen Charakter: Motivierte Fachleute für erfolgreiche Konzepte mit überzeugenden Details.

Weitere Informationen in Halle 4.0 Stand H 1323 oder unter: www.ganter-ladenbau.de