



**PERMANENTER SERVICE:** Rote Couch bei Hugendubel in Berlin – zum Lesen und zum Hören

**Einladung zum Verweilen**  
**Ganter mit Ideen für Sitzmöbel**

Dem Kunden einen Platz anbieten – in den meisten Buchhandlungen gehört das längst zum Standard. Für Hugendubel in Berlin hat die Ladenbau Ganter GmbH aus Schramberg Sitzmöbel der be-

sonderen Art angefertigt: Das vom Architekturbüro Stöter, Tillmann + Kaiser aus München entwickelte rote Mittelmöbel ist bequem und vermittelt eine fröhliche Stimmung.

„Kein loses Dazustellen von Stühlen“ solle signalisiert werden, sondern die „feste Verankerung dieser Leistung im Geschäft, ein permanenter, ernst gemeinter Service“, erklärt Ganter-Vertriebsleiter Karl Holzer.

Die Materialien für Form und Oberfläche seien hoch belastbar und damit langlebig, die Verwendung von Kunstleder mache die Lösung preislich attraktiv.

Die Installation von Sitzmöglichkeiten kann aber auch Grundaufgaben des Ladenbaus übernehmen, wie das zweite Beispiel zeigt: Die Sitzgruppe gliedert den Raum, führt von einem (Fach-) Bereich in den anderen und wird in der Hörbuch-Abteilung mit technischen Geräten kombiniert.

**Ins rechte Licht gerückt**  
**Trend natur mit Möbeln für Nonbooks**

Dass Nonbooks nicht nur zur Deko taugen, sondern auch ein einträgliches Geschäft werden können, haben viele Buchhändler längst erkannt. Die Buchhandlung Kiederer in Stuttgart zum Beispiel führt neben Büchern ein umfassendes Sortiment an Mineralien, Kunsthandwerk und Musikinstrumenten, das inzwischen einen Umsatzanteil von rund 65 Prozent ausmacht.

Für die Einrichtung bei Kiederer zeichnet die Firma Trend natur verantwortlich. „Wichtig ist, dass hochwertige Zusatzverkäufe nicht in billig erscheinenden Vitrinen oder wackeligen Präsentationsmöbel angeboten werden“, erklärt Vertriebsleiter Dominikus Gehrigk. Ein edler Stein oder ein Schmuckstück komme auf einer Glasplatte mehr zur Geltung als auf



**EDEL INSZENIERT:** Nonbooks machen bei Kiederer in Stuttgart 65 Prozent des Umsatzes aus

oder hinter einer Acrylglasplatte. „Der Reflexionsgrad und die Transparenz ist bei Glas höher“, so Gehrigk, „was sich später bei der Beleuchtung stark bemerkbar macht.“ Er empfiehlt außerdem eine Echtholzoberfläche „mit Charakter“, wenn es um die Präsentation von Mineralien oder handwerklicher Kunst geht.

Und was die Beleuchtung angeht: „Halogenlicht bringt eine wesentlich höhere Brillanz auf dem Verkaufsstück als eine normale Glühbirne. Akzente können leicht mit farbigem Halogenlicht erzielt werden, hierzu tauscht man einfach die Lampe aus.“ Leuchtstofflampen hingegen könnten gut in Vitrinen eingesetzt werden, die mehrere Einzelstücke an Büchern hervorheben sollen. Zudem sei die Wärmeentwicklung und der Betriebskostenanteil wesentlich geringer.

Vitrinen bietet Trend natur als Mittelraumvitrine mit Glastüren auf zwei Seiten oder als Wandvitrine für die einseitige Nutzung an.