

# „Hören, verstehen, denken, wirken“ Ladenbau für Ihren Erfolg!

„Gute Arbeit“ ist seit über 120 Jahren der maßgebliche Erfolgsfaktor der Ladenbau Ganter GmbH mit Sitz in Schramberg-Sulgen. Bereits im Ganter-Logo ist diese Philosophie verankert. Mit „Arbeit“ ist aber nicht nur das Handwerk in Schwarzwälder Qualität gemeint, sondern die gesamte Leistung des Unternehmens, welche dem Kunden zuteil wird und dessen Erfolg am Markt bestimmt.

Beginnend bei der Beratung, umgesetzt in der Planung, hergestellt in der Fertigung und vollendet in der Montage werden Einrichtungen für den Buchhandel so realisiert, dass der Kunde einen wirklichen Nutzen daraus zieht. Ladenbau ist kein Selbstzweck, sondern ein Mittel zur Verkaufsförderung und damit eine Maßnahme zur Verbesserung des Geschäfts im Sinne von Umsatz- und Ertragssteigerung.

Somit lautet die vollständige Botschaft, welcher sich das Unternehmen insbesondere im Buchhandel verpflichtet, „Gute Arbeit ... für Ihren Erfolg“!

schlaggebend sind, liegt der Schwerpunkt beim Ladenbau für Filialisten darauf, die Vorleistungen von deren Architekten, Planern und spezifischen Experten konstruktiv auf den Punkt zu bringen und kostengünstig zu verwirklichen.

Im Team der Ladenbau Ganter GmbH finden sich erfahrene und motivierte Fachleute für beide Kundengruppen und damit für jede denkbare Art von Buchhandlung.



Systemmöblerung für Filialisten



Erfolg ist, wenn die Kasse stimmt!



Sondermöbel für Spezialisten

Nicht nur große, sondern alle Buchhändler profitieren von dieser guten Arbeit: Kleine und mittlere Sortimenter, die Nischen-Buchhandlung oder ein mutiger Start-up brauchen ganz besonders den im Buchhandel erfahrenen Berater und Planer. Hier muss der Ladenbauer die Kriterien Zielgruppe, Philosophie, Strategie, Größe, Sortiment, Lage, Service, Budget und vieles mehr analysieren, verinnerlichen und für den Buchhändler umsetzen.

Während für die o. g. Kunden die Erfahrungen aus dem Handel, das Gefühl für den spezifischen Buchmarkt und die Kreativität des Innenarchitekten aus-

Bestmögliche Präsentation der Bücher ist unerlässlich für Verkaufserfolge. Der Buchhändler selbst kann jeweils nur einzelne Kunden, die auch wirklich angesprochen werden wollen, auf ein Buch hinweisen und über Titel, Autor und Inhalt informieren.

Das „Buchregal“ kann, wenn es denn richtig gestaltet und platziert ist, jeden Kunden ansprechen – auch den, der den direkten Kontakt zum Buchhändler zuerst nicht sucht. Es kann auf ein Buch aufmerksam machen und über Cover-Informationen vermitteln, was der Kunde von dem Titel erwarten kann. Die Ganter-Produkte für den Buchhändler sind

somit „Verkäufer“, die bei richtiger Nutzung pausenlos „arbeiten“, während die Zeit, die ein Buchhändler für einen Kunden aufbringen kann, naturgemäß begrenzt und viel teurer ist.

Die Chance also, jeden Besucher der Buchhandlung „anzusprechen“, ist mit einer professionellen Einrichtung bei Weitem größer als mit endlosen, gleichförmigen Regalmetern. Ideal ist eine variable Grundregalierung mit voll einstellbaren Fachböden in Verbindung mit in Form, Farbe und Licht hervorgehobenen Sonderpräsentationen sowie wertigen Stapelflächen in insgesamt strukturierter Anordnung bei klarer Beschriftung.



*Variable Grundregalierung, hervorgehobene Bereiche, wertige Aktionstische, strukturierte Anordnung, klare Beschriftung*

**Weniger ist mehr!** Ein alter Spruch, zugegeben, jedoch im Buchhandel auf breiter Ebene gültig! Hand auf's Herz – welches sind die Ansatzpunkte für die Verbesserung der individuellen Situation?

Hat der Kunde zu wenig Auswahl in Ihrer Buchhandlung? Würde die Buchhandlung besser laufen, wenn sie bei gleicher Präsentation 2000 Titel mehr hätte?

Die Fachleute der Ladenbau Ganter GmbH haben hier ganz andere Erfahrungen und fragen sich bei der Analyse, ob der Umfang des Sortiments, also die Auswahl an sich, überhaupt zu erkennen ist. Würden vielleicht 20 % weniger Titel eine verkaufsaktivere Präsentation der anderen 80 % ermöglichen? Kann die Kapitalbindung gesenkt, dabei mehr verkauft und gleichzeitig ein Umfeld dargestellt werden, das dem Kunden als „auffallend angenehm anders“ in Erinnerung bleibt?

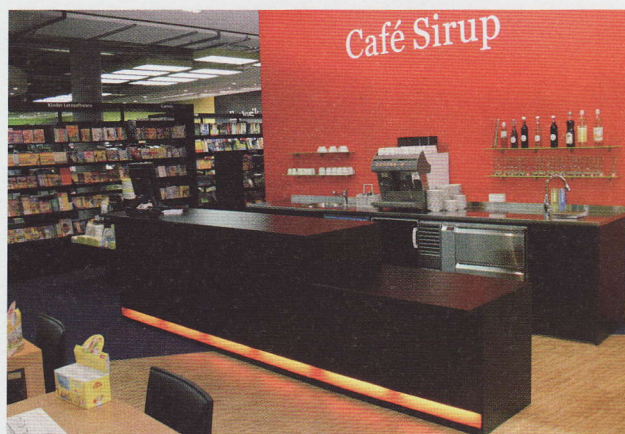
Buchhandel ist etwas Besonderes und soll es bleiben. Der kulturelle Auftrag soll nicht im rein kommerziellen Denken untergehen – aber es muss so viel betriebswirtschaftliches Denken und Marketing betrieben werden, dass die Buchhandlung weiter existiert ... sonst ist auch der kulturelle Gedanke am Ende. Der sich daraus ergebende Marketing-Mix als unternehmerische Aufgabe beinhaltet ganz sicher

die gegenseitige Abstimmung von Sortiment und Einrichtung. Dieser Aufgabe stellt sich Ladenbau Ganter, um in partnerschaftlicher Zusammenarbeit praktikable Lösungen zu finden und umzusetzen.



*Weniger ist mehr:  
Einzeltitel in  
hervorgehobener  
Darstellung statt  
meterlanger  
Rückenpräsentation:  
Der Handel braucht  
die Kombination von  
beidem!*

**Atmosphäre und Service** stellen weitere Disziplinen dar, in welchen sich der Planer beweisen muss. Den Umgang mit verschiedensten aktuellen Materialien, den Einsatz von Lichtelementen und die Integration von Technik bewerkstelligt der gute Ladenbauer so, dass die gewünschten Effekte kostengünstig und dauerhaft zum Erfolg der Buchhandlung beitragen. Die Ladenbau Ganter GmbH ist up to date, wenn es um die exakte Umsetzung von solchen definierten Anforderungen geht.



*Atmosphäre, Service und CI-Elemente im Verweilbereich der Buchhandlung*

**Gute Arbeit ... für Ihren Erfolg!** Als spezialisierter Einrichter von Buchhandlungen bekennt sich das Unternehmen aus dem Schwarzwald zu seinen Kunden in ganz Deutschland und Europa: Motivation und Begeisterung für eine wirklich besondere Branche!

Weitere Informationen in Halle 4.0 Stand H 1323 oder unter [www.ganter-ladenbau.de](http://www.ganter-ladenbau.de).