

Feine Fläche, große Dimensionen

Bodendisplay und Videowall erweitern (Schlag-)Kraft

Sie haben womöglich einen Trend gesetzt. Durch mehrere kluge Schachzüge ist es Kraft Baustoffe in München-Sending gelungen, der Ausstellung bzw. dem Fachmarkt auf kleinem Raum in der Drygalski Allee 15 große Dimensionen zu verleihen. „Wir haben durchschnittlich täglich knapp 300 Abholer pro Tag. Das ist eine enorme Frequenz für eine Fläche von ca. 500 m². Diese gilt es natürlich, optimal zu nutzen und mehr noch – wir wollten der Kundschaft auch neue Anreize bieten“, erläutert Niederlassungsleiter Maximilian Hüller die Überlegungen. Gewünscht war ein moderneres Erschei-



Beteiligte Dienstleister

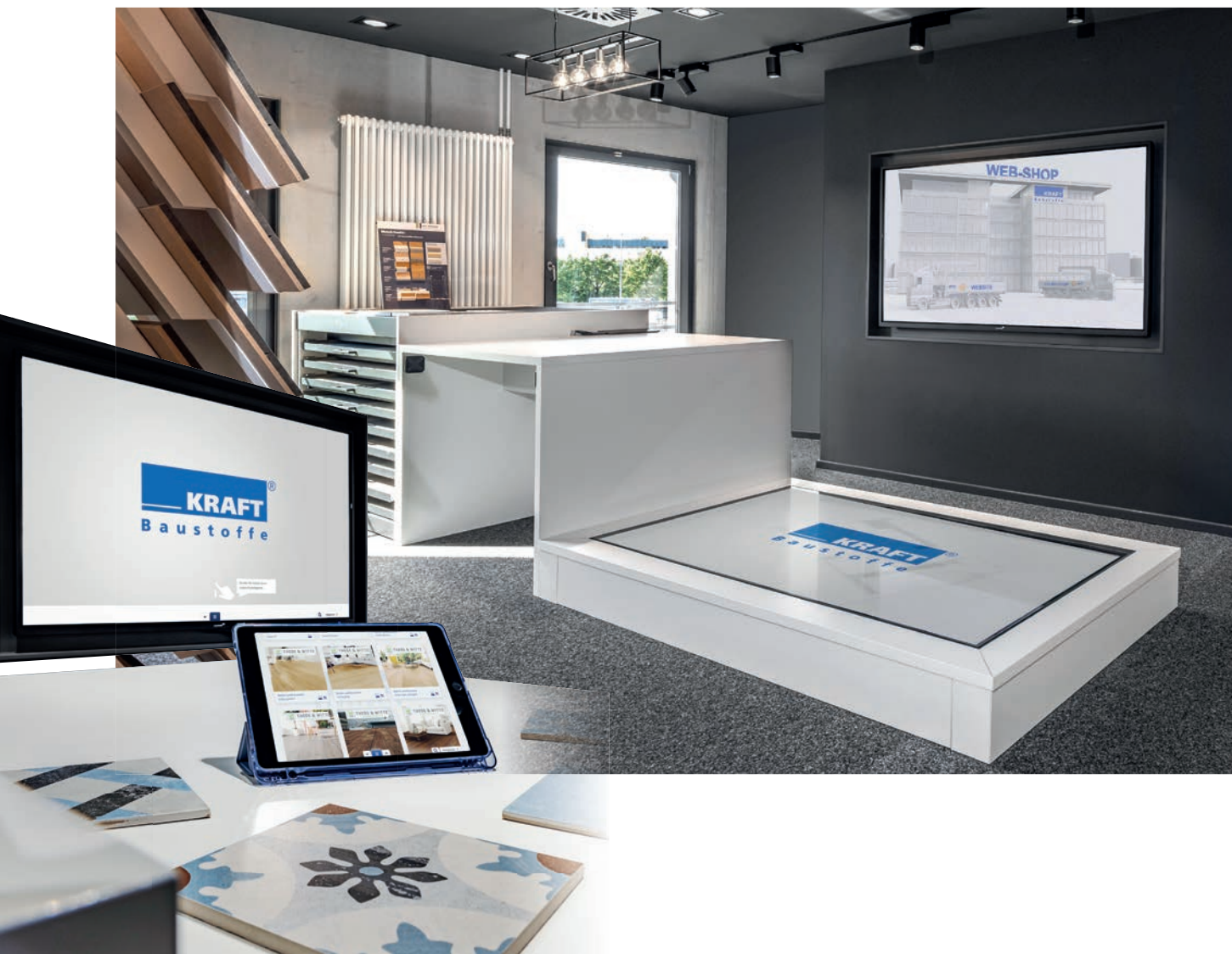
Fullhaus: AusstellungDigital

AbisZ: Ladenbau

RucoLicht: Beleuchtung

Dermul: Möbel

nungsbild mit optischen Highlights, das neben weiteren Sortimenten mehr Übersichtlichkeit mit sich brachte und zugleich die Prozesse verschlanken konnte. Keine leichte Aufgabe, der sich Geschäftsführer Robert Preuß und Maximilian Hüller gegenübersehen. So wurde zunächst einmal die Grundsatzentscheidung getroffen, mehr Raum zu schaffen und ein Büro samt Gangbereich im Obergeschoss für eine kompakte Ausstellung umzubauen. „Im Fachmarkt wurden die Regale von hoch auf niedrig umgestellt und die Fläche wurde durch Veränderungen im Thekenbereich erweitert“, erläutert Mar-





kus Gschwendtner die Maßnahmen. „Dabei musste der Boden über Weihnachten erneuert werden. Um den Verkauf sicherzustellen, wurde der Markt zwischenzeitlich mit Hilfe von unserem Ladenbauer in die Tiefgarage verlegt und der Verkauf von dort weitergeführt“, erinnert sich Gschwendtner an die bewegte Zeit, in der auch die Beleuchtung erneuert wurde.

Unterdessen machten sich die Verantwortlichen zusammen mit den Vertriebsberatern Ulrich Ziegler und Christoph Weigelt ausführlich Gedanken, welche Produktsegmente auf der kleinen, aber feinen Fläche von 500 m² Einzug halten und welche weichen sollten. Mit dem Ergebnis, dass in Sendling keine Langsamdreher mehr bevorratet und Schnelldreher nicht mehr an hochfrequentierten Plätzen angeboten werden. Und sage und schreibe dank ausgeklügelter Bevorratungs- und Präsentationskonzepte neue

Sortimente wie zum Beispiel Großgeräte von neuen Lieferanten und insgesamt 15 Prozent mehr Ware untergebracht werden konnten. Ein kluger Kunstgriff, der vielleicht nur noch durch das Highlight im Luftraum zum Fachmarkt getoppt wird: Der Videowall, die aus 16 55-Zoll-Bildschirmen besteht, und eben nicht mit den üblichen Produkt- und Angebotspräsentationen, sondern mit modernen, emotionsauslösenden Imagefilmen und sogar komplett baustofffremden Clips bespielt wird. Besonders sinnvoll: Die Bildschirme lassen sich in Gruppen einteilen.

Doch nicht nur der Fachmarkt glänzt durch digitale Ergänzungen und kluge Systeme, die immer wieder neue Impulse setzen können. In Abstimmung mit Hauke Eilers wurden für die Ausstellung der Sortimente Deko-Holz und Fliese im Obergeschoss Möbelsysteme gewählt, die auf Sortimentswechsel flexibel reagieren können. Um diese auf beengtem

Raum gänzlich in Breite und Tiefe darzustellen und zu beraten, ließen die Geschäftsführer ein Display am Boden und eines an der Wand anbringen. „Im gesamten Ausstellungsbereich kann das Licht in der Farbe angepasst werden. Die Beratung gewinnt so nicht nur an Qualität, es können damit auch die Lichteigenschaften in den Räumlichkeiten der Kunden dargestellt werden“, ergänzt Hauke Eilers. Umbauzeit insgesamt: Ganze zwei Monate! Damit das Leistungsportfolio der Ausstellung Digital von den Mitarbeitenden auch hinlänglich ausgeschöpft werden kann, seien die FachberaterInnen entsprechend geschult worden. Ein ganz dickes Lob ging an die Firma AbisZ, wie die Geschäftsführer berichten, die nicht nur die Leistung des Teams EUROBAUSTOFF nach Abschluss aller Arbeiten anerkennend zur Kenntnis nahmen, sondern sich ganz besonders beim Team Ladenbau bedankten. ■