

## Einrichtung

# Besser als die Konkurrenz

Die großen Handelshäuser steigern den Rhythmus und erneuern teilweise jährlich ihr Shop-Outfit. Auch wenn Sie als Mittelständler nicht ganz so häufig Hand anlegen können: Alle paar Jahre sollten Sie sich dem Zeitgeist anpassen. Und zwischendurch können Sie Ihrem Laden auch mit wenigen Handgriffen neuen Schwung verleihen. Am besten, Sie orientieren sich dabei an den Trends, die auf der internationalen Bühne derzeit angesagt sind. Die folgenden Tipps hat Marketing-Experte Daniel Schnödt von seinen Streifzügen durch die Läden in USA, Frankreich, Italien, Großbritannien und Deutschland mitgebracht.

**1. Design:** Bilden Sie Nischen in Wandabwicklungen und Innenmöblierungen. Die Nischen schaffen Raum, um einzelne Teile hervorzuheben. Verwenden Sie zurückhaltende Warenträger – auch sie lassen das Produkt in den Vordergrund treten.

**2. Individualität:** Gerade kleinere Unternehmen sollten ihren individuellen Charakter zur Schau stellen – beispielsweise durch ungewöhnliche Warenträgerkombinationen. Es müssen auch nicht immer klassische Ladenbauelemente sein. Stellen Sie Ihre Produkte stattdessen in Schränken, auf Tischen oder in Körben aus.

**3. Licht:** Bringen Sie Bewegung in den Verkaufsraum, indem Sie mit der Beleuchtung spielen.

**4. Farben:** Schaffen Sie Atmosphäre durch den bewussten Einsatz von Farben. So steht Rot für Begeisterung, Anziehung und Kraft, Gelb für Kreativität und Vitalität, Blau für Ruhe und Entspannung, Pastelltöne wirken transparent. Kombinieren Sie Erdtöne, entsteht eine warme Stimmung, dominieren hingegen Schwarz und Weiß bzw. Gelb, verleiht das dem Raum ein futuristisches Ambiente.

**5. Material:** Gleiches gilt für die Wahl der Materialien. Mit Holz und Stein kreieren Sie den Retro-Look, Glas und Metall hingegen wirken futuristisch und cool.

**6. Kommunikation:** Bauen Sie Schwellen zwischen drinnen und draußen ab, z.B. durch den Einsatz von beleuchteten Milchglasfenstern in Wänden von Innenräumen. Sie assoziieren Nähe nach draußen.

**7. Abwechslung:** An markanten Stellen im Laden machen sich Hingucker besonders gut. Das können Dekorationsfiguren oder -flächen sein, bebilderte Paravents oder Lichtsäulen. Dabei gilt: je ungewöhnlicher, desto mehr Abwechslung bieten sie dem Kunden.

**8. Identifikation:** Neben Abwechslung muss der Kunde aber auch Orientierung erhalten. Dies gelingt zum Beispiel durch die Verwendung von Großfotos, die Waren als Sortimentssignal abbilden.

**9. Entspannung:** Gönnen Sie dem Kunden eine Verschnaufpause. Ruhe zonen und Sitzgelegenheiten sollten daher nicht fehlen.

**10. Flexibilität:** Achten Sie beim Kauf von Ladenbausystemen auf Flexibilität. So können Sie sich neuen Trends ohne große Kosten anpassen. ■