

Tipps für den Einzelhandel vom Fachmann

Individueller, kostenfreier und unverbindlicher Ladencheck

Wer weiß es nicht, das Internet macht dem stationären Einzelhandel schwer zu schaffen. Aber anstatt den Online-Handel einfach zu kopieren, sollte sich der Einzelhandel lieber auf seine ureigenen Stärken konzentrieren. Auf der Liste dieser Stärken steht eine ansprechende Ladengestaltung ganz weit oben. Sie lockt Kunden, inszeniert Waren und schafft Atmosphäre.



Daniel Schnödt gibt Ladenbesitzern am 23. Juni 2015 im IHK-Handelsforum Tipps. Foto: Teamsio

Wie man mit atmosphärischer Ladengestaltung mehr Kunden erreicht und Erlebniswelten schafft, in denen Kunden sich immer wieder gerne aufhalten und kaufen, das veranschaulicht Daniel Schnödt am 23. Juni 2015 im IHK-Handelsforum. Er erarbeitet Lösungen für den Einzelhandel, vom Store- und Shopdesign bis hin zum „multisensualen“ Marketing. Anhand anschaulicher Beispiele erläutert er, welche aktuellen Trends es gibt und wie ein mittelstän-

discher Einzelhändler sich diese zunutze machen kann.

Am 23. Juni 2015 tagsüber bietet der Referent drei Einzelhändlern aus dem IHK-Bezirk Offenbach auch persönliche Ladenchecks an. Wenn Sie Interesse haben, besucht er Sie in Ihrem Ladengeschäft und spricht mit Ihnen ganz konkret über Ihre Sortiments- und Raumgestaltung. Der Blickwinkel eines Fachmanns kann Sie auf neue, unvermutete Ide-

en bringen. Der Ladencheck ist individuell, kostenfrei und natürlich unverbindlich.

Vorab haben wir dem Referenten einige Fragen gestellt:

› Herr Schnödt, gibt es noch Einzelhandelsgeschäfte, in denen Sie selbst gerne einkaufen?
Schnödt: Aber sicher! Dies liegt in der Regel darin begründet, dass ich entweder einen persönlichen Bezug habe oder mich die Gesamtatmosphäre begeistert. Nur im stationären Einzelhandel wird so der in jedem von uns versteckte Wunsch nach „Erregung“, „Freude“ und ein gewisses Maß an „Dominanz“ befriedigt. Erregung wird in erster Linie durch das Angebot – also die Zusammenstellung und Präsentation –, Freude durch die Anmutung des Raumes und Dominanz durch den kommunikativen Aspekt erzeugt.

› Wieso ist Ihrer Meinung nach die Raum- und Sortimentsinszenierung für den Einzelhandel so wichtig?

Schnödt: Eine wirklich ansprechende Inszenierung des Sortiments, mit dem Wunsch des Anfassens und Anprobierens, als auch die Mehrdimensionalität des Raumes mit all seinen Sinneseindrücken ist der entscheidende Erfolgsfaktor gegenüber dem Damoklesschwert Internet. Die Erfahrung unserer aktuellen Umbauten zeigt dabei deutlich, dass unter anderem die Interpretation der eigenen Identität im Raum, die Interpretation des Mikrostandortes also der regionale Bezug, der Raum als Treffpunkt und Kommunikationsplattform, die Möglichkeit der Interaktion des Kunden sowie offene Werkstätten – und wenn es nur eine Nähmaschine, Bilddokumente oder ein Durchsichtsbereich sind – bereits ausreichende Maßnahmen sind, um entscheidende Umsatzzu-

wächse zu generieren. Das Wort „Inszenierung“ bedeutet aber auch Bewegung und Abwechslung, sowohl in der Raum- als auch in der Sortimentspräsentation. Es muss daher auch der Spagat zwischen dem Wunsch nach Kontinuität und Abwechslung realisiert werden.

› Kann ein mittelständischer Einzelhändler eine moderne Ladenausstattung überhaupt finanzieren?

Schnödt: Unser Ansatz liegt zuerst in der Sortimentsordnung und -logik. Es reicht also bereits aus, wenn hier die innere Suchlogik des Kunden befriedigt wird. Das Argument „meine

Kunden wissen schon, wo was steht“ impliziert gleichzeitig, dass es offensichtlich keine „neuen“ Kunden gibt. Im zweiten Schritt erarbeiten wir gemeinsam mit dem Kunden das Machbare – wenn es aber um eine konkrete Hausnummer geht, würde ich immer einen Betrag von 100 Euro pro Quadratmeter als Minimalbetrag ansetzen. Klassischer Ladenbau mit Holz und Metallteilen liegt etwa bei 350 Euro, gefolgt von den Investitionen in Licht und Boden, die eine Größenordnung von mindestens jeweils 50 Euro pro Quadratmeter ausmachen.

› Wie sieht die Zukunft des Einzelhandels in Deutschland aus? Was kommt Ihnen da am ehesten in den Sinn?

Schnödt: Damoklesschwert. Die beängstigende Geschwindigkeit mit der die Umsätze aus dem Internet (Marktplätze, Auktionen oder eigene Plattformen) zunehmen, der viel diskutierte demographische Wandel, Nachfolgeprobleme oder dramatische Standortverlagerungen sind die einschneidenden Einflussfaktoren. Rund zehn bis 20 Prozent der klassischen Einzelhändler werden definitiv in den kommenden Jahren davon soweit

betroffen sein, dass eine Schließung unumgänglich ist – und das ist nur der „Best Case“ der öffentlich diskutierten Annahmen.

› Warum sollten die Einzelhändler in unserer Region in Ihren Vortrag kommen? Was erwartet die Händler dort?

Schnödt: Dazu zitiere ich John F. Kennedy: „Veränderung ist das Gesetz des Lebens. Diejenigen, die nur auf die Vergangenheit oder die Gegenwart blicken, werden die Zukunft verpassen.“ In meinem Vortrag möchte ich aufzeigen, was man verändern kann. Dazu stelle ich Unternehmen vor, die diesen Mut gehabt haben. Auch freue ich mich bereits heute auf die Unternehmen Ihres Bezirkes, die sich bereit erklärt haben, diesen Schritt ebenfalls zu gehen. Dazu haben wir im Vorfeld Storechecks gemacht und Interviews geführt. Auch diese Ergebnisse werden wir vorstellen.



Die Fragen stellte:
Bernd Eckmann
Telefon (069) 8207-141
E-Mail eckmann@offenbach.ihk.de

Erlebniswelt Einzelhandel:

Einkaufserlebnisse gestalten – Kunden gewinnen

Dienstag, 23. Juni 2015, 19:00 bis 21:00 Uhr
IHK Offenbach am Main

Anmeldung bis 15. Juni 2015:
Ingrid Ölmez

Telefon (069) 8207-242

E-Mail oelmez@offenbach.ihk.de

Erst expandieren, dann neue Mitarbeiter. Oder andersrum?

Finden wir gemeinsam mit unseren Partnern der
Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken
Antworten. Persönlich, fair, genossenschaftlich.

E. Busch, Eichborn GmbH & Co. KG,
Genossenschaftsmitglied seit 1997

Sprechen
wir über Ihre
Zukunft!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Mehr Informationen erhalten Sie vor Ort
oder unter vr.de/firmenkunden

Volksbanken
Raiffeisenbanken
In Hessen