



Buchhandlung als Treffpunkt

Einzelhandelsberater Daniel Schnödt von TeamScio berichtet von seinen Erfahrungen bei der **Umgestaltung** der Buchhandlung MuBuBu in Kastellaun. Gemeinsam mit der Inhaberin hat er nicht nur die Fläche verdoppelt, sondern auch ein gänzlich neues Konzept entwickelt

Petra Müller-Wetstein, Inhaberin der Buchhandlung MuBuBu, hatte mich zunächst eingeladen, ihr Ladengeschäft einmal gründlich und kritisch zu betrachten. Das habe ich gemacht! In der Gemeinde Kastellaun besuchte ich ihr Geschäft, das auf 160 m² neben Büchern und Büroartikeln, Geschenkartikel, Spielwaren, Bastelartikel, eine integrierte Post auch noch Office- und Aufbewahrungsbereiche neben zig Kartenständern präsentierte. Mein Feedback war entsprechend, aber das war für Müller-Wetstein in Ordnung: „Ich brauche eine ehrliche Meinung, und Sie sind dafür bekannt.“

Neben verschiedenen Handlungsempfehlungen stand im Fazit, dass alternativ

Kundenpinnwand im Eingangsbereich:
Die Pinnwand steht den Kastellauer Kunden zur freien Verfügung





Neuer Flyer mit neuen Argumenten: „Im Dunklen winken macht bekanntlich keinen Sinn“, also wurde auf allen Kanälen wirksam kommuniziert

nur eine Flächenverdopplung dem 50jährigen Unternehmen generationsübergreifend Zukunftschancen bieten kann.

Denn Buchhandlungen werden sich in der Zukunft mehr denn je zu einem Treffpunkt für das regionale Umfeld entwickeln. Voraussetzung ist neben dem klassischen PBS-Sortiment die Erweiterung mit zusätzlichen Serviceleistungen und Nonbook-Sortimenten, die für eine dauerhaft gleichbleibende Frequenz sorgen. Dem Faktor Raum sollte daher zukünftig deutlich mehr Beachtung insbesondere für Rückzugsbereiche und Kundenflächen geboten werden. Darüber hinaus muss der Interpretation des Standorts sowie dem eigenem Selbstverständnis mehr Platz geboten werden, um den Kunden positiv und dauerhaft zu überraschen.

Leicht geschockt war ich dann aber doch, als kurz nach unserem Feedback-Gespräch Frau Müller-Wetstein anrief: „Hallo Herr Schnödt, wir haben das Nachbargebäude gekauft, reißen es ab, und schaffen Raum für die doppelte Fläche an Verkaufs- und Wohnraum – jetzt sind Sie dran!“

Eine große Herausforderung, auch weil es dabei immer um Menschen geht. Und so gingen wir die Sache gemeinsam an: Familie, Mitarbeiter und Kunden wurden in den gesamten Prozess eingebunden, indem Stärken und Schwächen in Workshops analysiert und im neuen Layout eingebracht wurden. Am Ende des Workshops konnte folgende Selbstbeschreibung von Petra Müller-Wetstein formuliert werden:

„Bei MuBuBu können Sie sich in einer entspannten und herzlichen Atmosphäre treffen und durch ein vielfältiges, inspirierendes und kreatives Angebot aus Büchern, Spielwaren, Geschenkideen oder Schreibwaren nach Herzenslust stöbern. Falls wir einmal etwas nicht vorrätig haben, sind wir

für Sie persönlich da und helfen, die Ware schnell und bequem für Sie zu bestellen.“

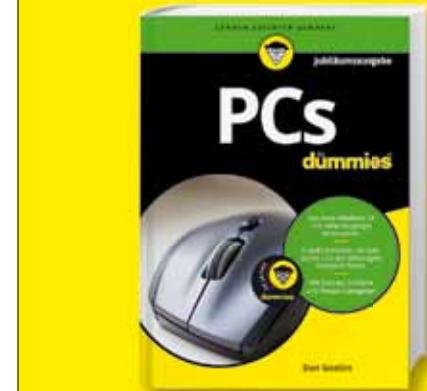
Über alle Kanäle und Einsatzelemente wurde die gemeinsame Sprache gesucht und gefunden, die zu einem wunderbaren Ergebnis führten. Das bestehende Layout mit dem alten Ladenmöbel wurde aufgeschmückt und der neue Anbau logisch in das Gesamtkonzept eingebettet: Die Sortimente sind sinnvoll „auf Strecke“ gebracht worden, um der Kundensuchlogik gerecht zu werden. MuBuBu zeigt zukünftig die zentralen Bereiche von rechts nach links: Kids, Spielwaren und Basstelbedarf / Schüler, alles rund um Schule und Schreibwaren / Office, Aufbewahrung und der Post- und Bankbereich sowie Geschenkartikel, -bücher und Kaffee. Um den Kunden die Orientierung zu erleichtern, sind Höhepunkte bewusst hervorgehoben worden. Bestseller, Sitz- und Spieletecken sowie die Theke neben Hörbüchern wurden so gezielt platziert.

Im Ladenbau wurde dabei auf nachhaltige und substanzerhaltende Materialien gesetzt. Die hohe Flexibilität der eingesetzten Möbel erlaubt darüber hinaus Events und Lesungen für über 100 Personen.

Der neue Anbau soll die Kunden zum Entdecken einladen. Großzügige Sitzflächen bieten dabei reichlich Raum zum Treffen und Schmökern.

ZUR PERSON

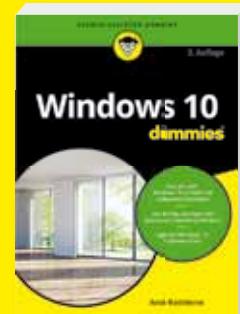
Daniel Schnödt ist mit seiner Beratungsgesellschaft TeamScio im Handel unterwegs. Die Agentur erarbeitet Lösungen für den Einzelhandel und deren Lieferanten von der POS-Gestaltung und Warenpräsentation, über Store- und Shopdesign über Visual Merchandising bis hin zu ganzheitlichen Marketingkonzepten und langfristigen Unternehmensstrategien. Darüber hinaus ist Schnödt als Buchautor und Referent auf Fachkongressen tätig.



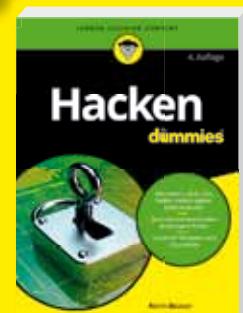
PCs für Dummies
Jubiläumsausgabe
978-3-527-71340-0
20,00 €



C++ programmieren lernen für Dummies
978-3-527-71318-9
16,99 €



Windows 10 für Dummies
978-3-527-71350-9
19,99 €



Hacken für Dummies
978-3-527-71322-6
24,99 €

Spannende Jubiläumsaktionen finden sie unter...
www.25jahrefuerdummies.de