UMDASCH BAUT
Traditionshaus um

Der Ladenbauer Umdasch Shopfitting hat kürzlich für die Krebser AG deren Buchhandlungs-Zweigfiliale in Interlaken neu gestaltet.

Seit rund 15 Jahren ist die Krebser AG aus Thun in Interlaken mit einer Buchhandlung vertreten. Nach kurzer Umbauphase eröffnete im Frühling dieses Jahres nun der neue Standort seine Tore. Auf 120 Quadratmetern und zwei Etagen bietet Krebser ein vielseitiges Sortiment. Die Wichtigkeit des stationären Fachhandels ist nach wie vor unumstritten. Trotz digitaler Konkurrenz bietet ein Ladengeschäft viele Vorteile: Der Kunde kann die Ware anfassen und gleich mitnehmen – das haptische Gefühl sorgt für einen Erlebniskauf. «Wichtig ist, dass beide Vertriebskanäle heute bewirtschaftet werden müssen, ohne dass der eine den anderen ausschliesse», erklärt Louis Krebser, Geschäftsleiter und Inhaber. Eine Herausforderung beim Umbau des Traditionshauses war der sportliche Projektzeitplan. Von der Konzeptidee bis zur termingerechten Eröffnung vergingen nur wenige Wochen. Wie bereits in den Jahren zuvor, setzte die Familie Krebser auch bei diesem Projekt auf ein eingespieltes Team: Das Architekturbüro Brem & Zehnder entwarf das Ladenkonzept – und Umdasch Shopfitting zeichnete für den Ladenbau verantwortlich. Ziel des neuen Stores war es, die verschiedenen Sortimentsbereiche in Szene zu setzen. Das Herzstück bildet die Buchhandlung, die zum Verweilen und Stöbern einlädt. Ergänzt wird das Angebot durch ein umfangreiches Sortiment an Papeterieartikeln und eine Auswahl an Geschenkartikeln.

www.umdasch-shopfitting.com

Fotos: Michael Meier

Hell, aufgeräumt und übersichtlich präsentiert sich das von Umdasch umgebaute Traditionshaus der Firma Krebser in Interlaken.

Fit sein am POS als Devise

Umdasch Shopfitting führt in diesem Herbst in Oberentfelden in der Schweiz (21. September 2017) und in Düsseldorf (26. Oktober 2017) jeweils ein eintägiges Seminar für Ladeneigentümer, Geschäftsführer, Filialleiter und Ladenbauverantwortliche zum Thema «Der POS-Fitness-Check» durch.

Der Handel hat es mit immer anspruchsvolleren Kunden zu tun. Läden sollen individuell sein, emotional ansprechen, digital vernetzt und bequem erreichbar sein. Zu den Hausaufgaben erfolgreicher Händler gehört es daher, ihren Laden regelmässig einer professionellen Analyse zu unterziehen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden und nicht in die Falle der «Betriebsblindheit» zu tappen.

Im ersten Teil des Seminars werden die Teilnehmer mit dem Store Check vertraut gemacht: von der eigenen Marktpositionierung über die Aussengestaltung und Innenwirkung, Sortiment und Visual Merchandising bis zur Beleuchtung, Services und digitalen Tools. Learning by doing heisst es im zweiten Seminarteil. Mit einem Store-Check-Leitfaden ausgestattet, führen die Teilnehmer in Läden der Seminarumgebung eine professionelle Analyse durch.

www.umdasch-shopfitting.com