



Fachbeitrag aus Glaswelt 06 | 2020
 > www.glaswelt.de <

Foto: Showmotion

Die neue Ausstellung der Herzog Bau in Erlangen. Die Experten für die Bausanierung und den Innenausbau sind im Raum Erlangen, Nürnberg und Fürth tätig.

ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN

Die Kunst des Verkaufens

ShowMotion ist auf die Planung und Realisierung von Ausstellungsräumen für Bauelemente und Bodenbeläge spezialisiert – von der initialen Idee über die Planung und individuelle Fertigung bis hin zur Montage. In diesem Beitrag zeigen wir anhand eines Einrichtungsbeispiels, welchen Leistungsumfang der Ausstellungseinrichter beherrscht.

Das Unternehmen Herzog Bau aus Erlangen vertraute ShowMotion bereits bei früheren Ausstellungsausstattungen. 2019 beauftragte Geschäftsführer Oliver Herzog das Unternehmen mit der Planung und Realisierung einer 400 m² neuen Ausstellung, welche in Q1/2020 fertiggestellt wurde. Das Ausstellungskonzept: Die Produktbereiche sollten sichtbar werden, die Räumlichkeiten luftig gestaltet – ein Wow-Effekt sichtbar werden. Außerdem musste eine Vielzahl an Innentüren und Bodenbelägen durch individuelle Ausstellungssysteme stilvoll präsentiert werden.

Die Herausforderungen waren dabei neun tragende Pfosten, die durch die Möbelleinrichtung verschwinden sollten. Außerdem sollte Platz für zuvor nicht vorgesehene Büros gefunden werden. Zudem galt es, die Montage durch Monteure der Firma Herzog Bau zu planen. Die Aufsicht und Bauleitung war in den Händen des Ausstatters ShowMotion (gewöhnlich werden die Ausstellungsräume schlüsselfertig übergeben, Montage und Einrichtung der Ausstellungssysteme wird durch ShowMotion übernommen). ShowMotion befasste sich hier darüber hinaus mit der Gestaltung der Bodenbeläge des Showrooms,



Foto: Showmotion

Das Türblatt kann geöffnet werden, um das Käuferlebnis der Endverbraucher zu optimieren.



Foto: Showmotion

Eye-Catcher-Exponate für die Ausstellung von Haustüren und Fenstern in Y-förmigen Strukturen

der Abstimmung der Farben von Flächen und Volumen und der genauen Gestaltung von bauseitigen Trennwänden aus Trockenbau und mehr. Die Fachplanung wurde nach dem Prinzip ausgelegt, die Produkte „vom Äußeren ins Innere des Gebäudes“ auszustellen. Zuerst die Bauelemente, danach Innentüren, Treppen und Aufzüge, am Schluss die Bodenbeläge. Dieses Anordnungsprinzip verschafft Klarheit. Platzsparende Ausstellungssysteme sind für Showrooms mit alleinigem Schwerpunkt auf

Bauelemente und Sonnenschutz ein wichtiges Tool. In diesem Projekt wurden hingegen ausschließlich sogenannte Eye-Catcher-Exponate ausgestellt. Entsprechend gab es ausreichend Ausstellungsfläche für die Ausstellung von Haustüren und Fenstern in Y-förmigen Strukturen. Neben der Ausstellung von ganzen Bauelementen, sind Fensterecken eine gängige Möglichkeit, um den Endkunden die technischen Eigenschaften näherzubringen. Während in den meisten Ausstellungen diese Ausschnitte einzeln herumlie-

gen, wurden sie im Regal eingeordnet und mit integrierter LED-Beleuchtung betont. Unverzichtbar wurden platzsparende Ausstellungssysteme, um die große Auswahl an Innentüren (insgesamt 20 Exponate mit Umfassungszarge und Türdrückern) unterzubringen. Das Türblatt kann jetzt geöffnet werden, um das Kaufergebnis der Endverbraucher zu optimieren. Ergänzend wurden weitere 20 Türdrücker an Holztafeln in beleuchteten Nischen präsentiert.

Mattia Sola ist der „Business Owner“ der ShowMotion GmbH. Wir wollten von ihm wissen, ob sich eine hochwertige Ausstellungsausstattung überhaupt noch rentiert – angesichts der Corona-Pandemie.

GLASWELT – Herr Sola, wie sehen Sie die Rolle einer Fachausstellung in dieser Pandemie-Zeit? Verlagert sich jetzt nicht der Vertrieb auf die digitale Ebene?

Mattia Sola – ShowMotion steht im engen Austausch mit dem Baustoffhandel. Die bisherigen Erfahrungen unserer Kunden, die neben dem stationären auch Online-Handel betreiben, zeigen, dass während der Corona-Krise kein deutliches Wachstum des Online-Handels stattfand. Optik und Haptik sind zwei Faktoren, die für viele Privatkunden von höchster Relevanz sind, wenn es darum geht, Bauelemente oder Bodenbeläge käuflich zu erwerben. Nach der Wiederöffnung von Ausstellungen unter 800 m² zeigt sich, dass Privatkunden auch wieder Fachausstellungen aufsuchen. Überall in den Showrooms hängen Schilder, die auf den nötigen Abstand hinweisen, dass Mundschutz getragen werden muss und dass das Berühren der Flächen auf das Nötige zu reduzieren ist. All diese Maßnahmen machen den Verkauf nicht leichter, allerdings zeigen die meisten Endkunden durchaus Verständnis.

GLASWELT – Wie gehen die Bauelemente-Händler mit den unterschiedlichen Besuchermengen in der Ausstellung um?



Foto: Showmotion

Mattia Sola ist „Business Owner“ der ShowMotion GmbH.

Sola – Fachhändler mit größeren Ausstellungen versuchen Stoßzeiten an Samstagen und Feiertagen entgegenzuwirken, indem mehr Termine in der Woche geplant werden. Dies kann auch als Vorteil gesehen werden, da die Auslastung des beratenden Personals besser verteilt wird. Insgesamt vermerken Fachhändler einen Rückgang bei den Ausstellungsbesuchern. Die Gründe können aber vielfältig sein und diejenigen, die kommen, haben jetzt noch konkretere Kaufabsichten.

GLASWELT – Nimmt der Stellenwert einer hochwertigen Ausstellungsmöblierung in der heutigen Zeit ab?

Sola – Meiner Meinung nach ist für Fachhändler und Montagefirmen mit Showroom im mittleren bis höheren Marktsegment die Rolle einer hochwertigen Ausstellung wichtiger denn je. Wenn das Geschäftsvolumen schrumpft – und diese Wirtschaftsrezession wird ja von vielen vorausgesagt – sollte sich jeder Bauelemente-Händler auf seinem Markt so gut wie möglich profilieren. Es ist einfacher, den Mehrwert hochwertiger Bauelemente zu vermitteln, wenn diese in einem optisch ansprechenden Kontext ausgestellt sind. Ein ansprechender und gut organisierter Showroom wirkt sich repräsentativ aus und untermauert die technische und fachliche Kompetenz der Betriebe. Eine angenehme Atmosphäre in der Verkaufsstätte ist außerdem so wichtig, weil die Kaufentscheidungen durch Emotionen stark beeinflusst werden.

Die Fragen platzierte Chefredakteur Daniel Mund