

Verkaufsmöbel

Jetzt wird aufgetischt

Der Bielefelder Handelsverbund EK Service Group erdachte mit Verlagen und dem Display-Hersteller Hannecke ein Konzept für die Tischpräsentation von Bestsellern.

Was haben die Städte Bensheim, Wiesmoor und Werdohl gemeinsam? Sie stehen beispielhaft für eine bedrohte Einzelhandelsspezies: Inhabergeführte Kauf- und Warenhäuser, die sich fern der mit Einkaufszentren bevölkerten grünen Wiese in Citylage zu behaupten versuchen – nicht wenige übrigens schlagen sich dabei recht erfolgreich. Ganz, Behrends und WK lauten die Namen der Kaufhäuser in den besagten drei Kleinstädten. Sie alle führen auch

Bücher im Sortiment – sollen diese allerdings ein wertvoller Umsatzbringer sein, bedarf es einer entsprechenden Sortimentspflege und Angebotspräsentation. Zu diesem Zweck gehören alle drei Häuser der EK Service Group mit Sitz in Bielefeld an. Die Verbundgruppe betreut europaweit rund 2.200 Handelsunternehmen in fünf Geschäftsfel-

dern. Über die Tochtergesellschaft Sales & Service entwickelt die EK Bielefeld unter anderem auch Marketing- und Vertriebskonzepte für den Buchverkauf in inhabergeführten Kauf- und Warenhäusern. „In den vergangenen zwei Jahren haben wir unsere Serviceleistungen im Buchbereich noch einmal forciert“, erklärt Mona Kammeier von der EK Bielefeld. In diesem Zuge setzte sich das Unternehmen auch mit fünf Key Playern im Nebenmarkt – Random House, Droemer Knauer, Rowohlt, S. Fischer und Bastei Lübbe – zusammen, um maßgeschneiderte Angebots- und Präsentationsformen für Händler mit vergleichsweise wenig Buch-Know-how zu entwickeln. Gemeinsam mit dem Ladenbau-Unternehmen Hannecke Displays wurde sodann ein Bestseller-tisch konzipiert, auf dem 40 Titel Platz finden. Ein Würfelaufsatz samt Kopfschild ermöglicht die Präsentation einer Bestsellerliste oder eines Aktionsplakates.



„Das Möbel ist für TB-Bestseller sehr gut geeignet“, sagt Ruth Schwede, Vertriebsleiterin Random House



Georg Regis, Vertriebsleiter Droemer Knauer: „Kunden und Verlagen hat der Tisch in Summe hohe zweistellige Zuwachsraten beschert“



Maße: 1200 B x 1200 T x 1040mm H
Fassungsvermögen: zwei Stapelebenen für 40 Titel
Ausstattung: herausnehmbare Metallbügel als Fachteiler, Schwerlastrollen, Rangschilder 1-30, Würfelaufsatz mit Topschild für Bestsellerliste
Dekor: Sockel basaltgrau, Stapelebenen silbergrau

Im Warenhaus erfolgreich eingesetzt:
 Das Verkaufsmöbel könnte auch im Bahnhof- und Flughafenbuchhandel zur Toptitel-Platzierung genutzt werden

„Positiv gestimmt“

Nachdem das Verkaufsmöbel erstmals im Januar 2010 auf einer Fachmesse der EK Bielefeld präsentiert wurde, ist es mittlerweile bereits an 39 Standorten bundesweit im Einsatz, darunter 15 Kaufhäuser (u.a. in den drei besagten Städten) und 17 Schreibwarenfachgeschäfte. Von der EK Bielefeld erhalten die beteiligten Händler monatlich ein optisch an die SPIEGEL-Bestsellerliste angelehntes Toptitel-Plakat, über die jeweiligen Verlagsauslieferungen werden jeden Monat die neuen Titel zur Bestückung des Tisches geliefert.

Erfolgsfaktor Platzierung

„Das Möbel ist für die Platzierung in den frequenzstarken Flächen – am Hauptkundenlauf – von Innenstadt-Warenhäusern besonders gut geeignet“, befindet Ruth Schwede, die als Ver-

triebsleiterin bei der Verlagsgruppe Random House u.a. für Warenhäuser zuständig ist. „Allerdings muss auch eine entsprechende Fläche im Verkaufsraum zur Verfügung stehen“, gibt sie zu Bedenken. Georg Regis, Vertriebsleiter bei der Verlagsgruppe Droemer Knauer, bringt die Vorzüge der Tischauslage auf den Punkt: „Gegenüber der Präsentation im Regal ermöglicht die Stapelpräsentation eine bessere Sichtbarkeit der Titel. Und im Vergleich zu beweglichen Displays ergibt sich der Vorteil eines festen Standorts in hochfrequentierten Zonen.“ Für die Nachbestückung des Tisches ist ein Stauraum vorgesehen, so dass die aus der Bestsellerliste herausfallenden Titel nach hinten verschoben werden können. „Auf diesem Wege erreichen wir einen längeren Abverkauf und damit – für alle Seiten wichtig – eine niedrige Remission“, betont Regis. Ohne zu verhehlen, dass die Kaufkraft der

jeweiligen Region ein wichtiger Indikator für den Verkaufserfolg ist, kann Regis stellvertretend für seine Verlagskollegen eine positive Zwischenbilanz ziehen: „Kunden und Verlagen hat der Tisch in Summe hohe zweistellige Zuwachsraten beschert“, berichtet der Vertriebsexperte. Sein Fazit lautet dementsprechend: „Wird der Tisch im Verkaufsraum an der richtigen Stelle positioniert, dann ist er bei entsprechender Frequenz ein Garant für Zusatzumsatz.“

Der Display-Spezialist Hannecke wartete seinerseits auf der Frankfurter Buchmesse mit einem weiteren neuen Verkaufsmöbel auf, das sich mit multimedialer Werbung kombinieren lässt. In Kooperation mit der Firma Live Line TV entwickelte Hannecke ein Display mit integriertem Flatscreen (wahlweise 32-Zoll oder 40-Zoll), das sich mit Zeitschriften ebenso wie Büchern bestücken lässt. (jh)

Der Goldene Pick: Fünf Nachwuchsautoren auf der Shortlist

Der gemeinsame Schreibwettbewerb der FRANKFURTER ALLGEMEINEN ZEITUNG und des Hamburger Kinder- und Jugendbuchverlags Chicken House (Carlsen) geht in die heiße Phase: Am 11. Dezember wird ein Nachwuchsautor auserkoren, dessen Buch bei Chicken House erscheint.

Nachdem die beiden Verlage den Preis Der Goldene Pick zur Leipziger Buchmesse ausgerufen hatten, sind knapp 400 Manuskripte eingereicht worden. Gesucht wurden Kinder- und Jugendbuchmanuskripte von Autorinnen und Autoren, die damit ihren ersten Schritt in die Öffentlichkeit wagen. Teilnehmen durfte, wer über 18 Jahre alt ist und bisher keinen

Roman veröffentlicht hat.

Fünf der eingereichten Manuskripte wurden nun nominiert:

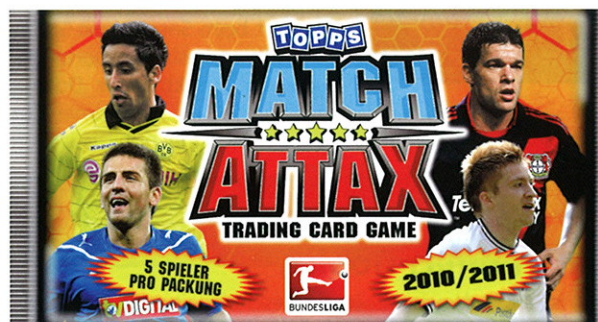
- Regina Dürig: *Disneyland oder was sagt der Knopf bei Nacht*
- Manfred Lafrentz: *2049 – Rebellion gegen die Sammler*
- Katrin Laskowski: *Der Boldarg*
- Nataly E. Savina: *Leo in der Gang*
- Thomas Wintersperger: *Martin Mucha oder warum Kinder abends nicht mehr in den Weltraum dürfen*

Die fünfköpfige Jury, der Bestsellerautorin Isabel Abedi, Jürgen Hees (Buchhandlung Herwig), Cornelia Krüger (Hugendubel), Dr. Tilman Spreckelsen und Anja Kemmerzell angehören, wird am 11. Dezember den Gewinner verkünden.

Chicken House ist eine hundertprozentige Tochter des Carlsen Verlags. Das Label wurde Ende 2008 gemeinsam mit Barry Cunningham, dem Entdecker von Harry Potter, gegründet. Cunningham führt in England selbst einen Verlag namens Chicken House. Bei der deutschen Carlsen-Tochter erscheinen teils englische Übersetzungen, teils Novitäten von Nachwuchsautoren.

Topps veranstaltet Match Attax Liga

Der Sammelkarten-Hersteller Topps hat Ende Oktober eine Match Attax Meisterschaft gestartet. Deutschlandweit können Fans in teilnehmenden Spielwarengeschäften im Sammelkarten-Spiel gegeneinander antreten. Wie in der Bundesliga gibt es in dieser Saison erstmals eine Hin- und



Rückrunde, die durch eine kurze Winterpause unterbrochen wird. Beworben werden die Veranstaltungen mit Plakaten und Flyern bei den teilnehmenden Spielwarenhändlern. Zusätzlich wird die Liga auf der Website von Topps kommuniziert, wo sich alle Fans über die Austragungsorte der Events informieren können. Hier werden außerdem jede Woche die Spieltags-Ergebnisse veröffentlicht. Bereits im Frühjahr dieses Jahres tourte Topps mit dem Trading Card Game durch 16 deutsche Bahnhöfe.

Die jetzt gestartete Match Attax Liga endet im Frühjahr 2011 mit dem Finale im Bremer Weserstadion am Rande der Bundesliga-Partie zwischen dem SV Werder Bremen und dem VfL Wolfsburg.