

# Marge machen

markt intern – Themen-Schwerpunkt F 26/15 – Düsseldorf, im Juni 2015

Foto-Fachhandel

## – Die Botschaft lautet: Pro Alben und Rahmen –

Alben und Rahmen als 'Speicher' und 'Displays' für Papier-Prints aus analogen Zeiten werden im digitalen Zeitalter gerne totgesagt. Absolut zu unrecht! **Denn trotz digital erstellter Fotobücher und vernetzter Haushalte spielen diese Warengruppen insbesondere für den Foto-Fachhandel eine große Rolle!** 'mi' sprach dazu mit **Walter Lorenz, Geschäftsführer walther design GmbH & Co. KG**, einem der führenden Anbieter von Fotoalben und Bilderwechselrahmen aus Holz, Kunststoff oder Aluminium. Am Stammsitz – seit 1958 in Nettetal-Kaldenkirchen – verfügt walther design über ein modernes, mehr als 8.000 m<sup>2</sup> großes Büro- und Lagergebäude mit integriertem Showroom und eigener Design- und Entwicklungsabteilung. Seit über 80 Jahren legt das Unternehmen großen Wert auf die Qualität der inzwischen über 3.500 Artikel in vielfältigen Produktkategorien – neben Fotoalben sowie Portrait- und Wechselrahmen z.B. designstarke Deko-Artikel zum Thema 'Rund ums Bild' oder auch die Bereiche Foto-Lifestyle und Papeterie. **Angesichts der aktuellen Entwicklung bei Passbild/Studio und Bilderarbeiten sowie den Hardware-Verkaufserträgen erläutert Walter Lorenz, warum es sich im Foto-Fachhandel lohnt, einen Angebotsschwerpunkt auf bildaffine Wohn-Accessoires zu legen:**

### Philosophie und Strategie

„walther design kristallisiert sich zunehmend als Spezialist für diesen für den Fachhandel sehr wichtigen Markt heraus. Gerade die breite Bedarfsabdeckung für das Segment Alben und Bilderrahmen sowie unser hoher Anspruch auf Nachhaltigkeit und Qualität haben unsere Position im Markt deutlich gestärkt. Wir bieten attraktive und dekorative Produkte auf Basis einer intensiven Qualitätssicherung an. Unsere Sortimente sind vielfältig und innovativ. Verbunden mit einem hohen Servicegrad versuchen wir mit großem Einsatz, unsere Kunden zufriedenzustellen. Dem Foto-Fachhandel bieten wir regelmäßig und zahlreich spezielle, auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Aktionspakete an. Wir wünschen uns natürlich, dass man unseren Produkten möglichst viel Fläche im Laden zur Verfügung stellt. Das steigert die Kompetenz des Foto-Fachhändlers in diesen wichtigen und margenstarken Produktbereichen und so auch maßgeblich den damit möglichen Erfolg. Gerade in der immer schwieriger werdenden Handelslandschaft mit sinkenden Spannen brauchen unsere Kunden erfolgreiche, margenstarke Produkte, die ohne großen Aufwand über die Ladentheke verkauft werden können. Dazu bieten wir dem Handel mit unserer Sortimentskompetenz die besten Voraussetzungen:

### Spielräume für Kreativität und Rendite

Klassische Fotoalben sind trotz der Fotobuch-Entwicklung weiterhin gefragt, weil sie sich persönlich und individuell gestalten lassen. Im Gegensatz zum digital erstellten Fotobuch können in einem buchgebundenen Fotoalbum persönliche Dinge und Erinnerungen, wie z.B. eine Eintrittskarte oder insbesondere bei themenbezogenen Alben z.B. eine getrocknete Blüte des Brautstraußes oder die erste Locke des Babys eingeklebt werden. Mit diesem Bewusstsein sollte der Handel aktiv den Verkauf der Fotoalben fördern. Wechselrahmen bieten wir hauptsächlich ohne vorkonfektioniertes

Passepartout an, um durch deren Verkauf weitere Marge zu garantieren. Denn Passepartouts haben den großen Vorteil, dass sie nicht dem Preisdruck beim Endverbraucher unterliegen, sondern das Produkt immens aufwerten und der Kunde hier gewillt ist, dafür einen marktgerechten Preis zu bezahlen. Insbesondere für Studiofotografen sind die mehr als 500 Artikel aus dem Portraitrahmen-Angebot starke Renditebringer. Personalisierung und Individualisierung spielen eine zunehmend wichtige Rolle. Deshalb versorgen wir unsere Kunden mit exakt auf sie zugeschnittenen Lösungen und unterstützen so den Foto-Fachhandel nachhaltig. Der Händler kann dabei zwischen Maschinen-, Acryl- oder Floatglas wählen. Ein dekorativer Verkaufsständer für Winkelabschnitte und Passepartoutfarben ist ebenfalls zu erwerben. Das Angebot an maßangefertigten Rahmen und Passepartouts ist für den Foto-Fachhandel im hart umkämpften Markt zwingend erforderlich, um sich von der Konkurrenz abzusetzen. Denn seine Beratung und die Möglichkeit, auch individuellen Einzelkunden-Wünschen nachzukommen, machen den Foto-Fachhandel interessanter als die Online-Konkurrenz und das generiert Kundenbindungen.

walther<sup>+</sup>  
design

### Fachhandelskunden-Betreuung

Eine kompetente Beratung von Lieferantenseite, die den unterschiedlichen Bedürfnissen und Gegebenheiten des einzelnen stationären Händlers Rechnung trägt, ist Basis für eine vertrauensvolle und langjährige Zusammenarbeit. Deshalb ist es für walther design besonders wichtig, weiterhin an einer flächendeckenden Betreuung in Deutschland mit insgesamt acht Außendienstmitarbeitern festzuhalten. Individuelle Terminabsprachen und enge Besuchsrhythmen, eine große Sortimentskompetenz und langjährige Erfahrungen in der Branche sind nur einige Erfolgsfaktoren in der Kundenbetreuung. Eine weitere Anlaufstelle für den Händler bietet unser Kunden-Service-Büro mit freundlichen Ansprechpartnern. Für Zusatzinformationen zum Sortiment

und Unternehmen steht auch außerhalb der Öffnungszeiten in den Abendstunden oder am Wochenende der 'walther B2B-Webshop' zur Verfügung, in welchem bequem Ware bestellt, Kataloge und Verkaufsunterlagen herunter gezogen oder sich über aktuelle Neuheiten informiert werden kann. Unter einer aktiven Kundenbetreuung verstehen wir, den Händler in allen Fragen zu unterstützen und ihn gewinnorientiert zu beraten.

## Keine Marge ohne Präsentation

Das Angebot an renditestarken Artikeln reicht jedoch heute nicht aus, vielmehr müssen sie ansprechend und modern präsentiert werden. Die Fehler aus den vergangenen Jahrzehnten gilt es zu beseitigen. Ein Kunde möchte ein Einkaufserlebnis – schließlich erlebt er das bei vielen anderen Marken und deren Erfolge geben den Initiatoren Recht. Das eigene Ladenlokal komplett umzukrempeln und neu zu strukturieren, ist jedoch eine große Entscheidung, die nicht selten mit einem nicht zu unterschätzenden finanziellen Aufwand verbunden ist.

Händler, die diesen Schritt bereits gewagt haben, erkennen jedoch eine deutliche Wiederbelebung ihrer Geschäfte.

## Ladenbaukonzept

Zusammen mit Ladenbauer und Innenarchitekt Michael Trümper haben wir daher ein modernes Präsentationskonzept mit modularem Aufbau für die Innen- und Außenpräsentation entwickelt und umgesetzt. Die Folge ist eine deutliche Verkaufssteigerung durch eine zeitgemäße und tolle Präsentation. Die Möbel sind äußerst zweckmäßig für die Präsentation von Fotoalben und Bilderrahmen und passen durch ihre schlichte, aber dennoch designorientierte Ausrichtung in jedes Ladenlokal. Unterschiedliche Module können je nach Wunsch des Händlers individuell zusammengestellt werden. Hohe Qualitätsstandards und ein professionelles Aufbauteam machen die Entscheidung zum Umbau leicht. Zudem bietet walther design eine angemessene Kostenbeteiligung zur Ausstattung an. Die Präsentationsmodule (1,25 m) gibt es mit zwei unterschiedlichen Abschlussregalen (50 cm breit). Die Böden sind wahlweise aus Holz oder aus Glas. Die Frontalpräsentation der Produkte erhöht den Abverkauf und lädt zum Stöbern und Kaufen ein. Zusätzliche Zweitplatzierungsmodule (rollbar, 1,35 m hoch) bieten dem Händler eine flexible Alternative zu fest installierten Verkaufsinselfen in der Mitte des Verkaufsraums. Daneben offerieren wir dem Handel weitere fertige Lösungskonzepte: Diese setzen sich zusammen aus Präsentationsmöbeln in Form von stabilen Rahmenwagen (Regenab-

deckung separat angeboten) oder Aktionspyramiden in Europalettengröße, Displays aus Pappe oder auch kleine Dekorationstische in unterschiedlichen Anmutungen. Hier zeigen wir auf verschiedenen Messen, wie der Händler mit wenigen Handgriffen und minimalem Einsatz eine ansprechende Dekorationsinsel für sein Ladenlokal schaffen kann.

## Visuelles Marketing

Der visuelle Part steht als Verkaufsförderung ebenso im Mittelpunkt wie eine kompetente Beratung. Das äußere Erscheinungsbild eines Ladens ist zu einem Großteil dafür verantwortlich, den Kunden in das Geschäft zu locken.

Durch visuelle Gestaltung, egal ob Schaukasten oder Innenraum, werden potenzielle Kunden gezielt zu einem gewünschten Produkt gesteuert und lösen damit einen Kaufimpuls aus. Wenn die Schaukasten-Gestaltung gut gelingt, wirkt sich dies positiv auf den Umsatz aus. Umgekehrt gilt allerdings auch, dass eine lieblose oder sich nicht verändernde Dekoration

### **Sortimentskompetenz – „Alle relevanten Produktbereiche abgedeckt“:**

- Fotoalben in diversen Größen, Materialien, Veredelungen und Bindungen in unterschiedlichen Preisklassen, themenbezogen und stark im Design
- Zusatzprodukte wie Nachfüllblätter, Klebemittel, Papeterieprodukte sowie Aufbewahrungs- und Fotoboxen
- Wechsel- und Galerierahmen in einer Formattiefe von 9 x 13 cm bis 70 x 100 cm in Kunststoff, Polystyrol, Holz, Aluminium und rahmenlosen Bildhaltern (auch in Sonderformaten) sowie Passepartouts
- Breites Sortiment an Portraitrahmen 'Unique Portrait Frames' in unterschiedlichen Stilrichtungen von klassisch bis vintage und von shabby chic bis romantisch verspielt
- Ergänzendes Zusatzsortiment 'Unique Home Living' mit dem Angebot an passenden Galerierahmen oder Dekorationsartikeln
- Maßanfertigung bzw. Einzelwünsche
- Laufend aktuelle und wechselnde, jahreszeitlich passende Aktionen aus diversen Produktbereichen

viele Menschen abschreckt. Mindestens zu jeder Jahreszeit sollte die Dekoration verändert werden, damit der Kunde sieht, dass ein Geschäft aktiv ist. Das Ziel heißt: positive Emotionen wecken. Das gelingt mit einer hübschen Schaukasten-Atmosphäre, in der aktuelle Angebote eingebettet werden. Wenn es nur um die Preise ginge, würde eine ausgehängte Liste reichen, doch der Kunde will mehr: Er möchte ein Einkaufserlebnis! walther design unterstützt auch hier den Handel mit individuellen Lösungen.

## Zertifiziertes Vertrauen

walther design handelt als verlässlicher und nachhaltig agierender Partner für den Foto-Fachhandel, und unsere Kunden wissen: Wir halten unsere Versprechen. Im November 2013 wurde walther design das FSC Zertifikat für eine verantwortungsvolle Waldwirtschaft durch IMO übergeben. Das vom TÜV Rheinland im Dezember 2013 ausgestellte und im November 2014 erneut auditierte Zertifikat ISO 9001:2008 gibt walther design in seinen Bemühungen pro Alben und Rahmen und pro Foto-Fachhandel recht und ermöglicht so auch einen Weiterbestand für die Zukunft.

## Fazit:

Das Angebot an bildaffinen Produkten ist vielfältig designorientiert und margenstark – mit dem geeigneten Lieferanten in diesem Produktsegment ist es auch noch zukunftsorientiert. Der Verortung von Alben und Rahmen als starkes Zusatzsortiment im Foto-Fachhandel steht also nichts entgegen!“