

# Präsentation als Umsatzbringer

Italienisches Ladenbauunternehmen Tekna Design ist spezialisiert auf den Tabakhandel und sucht Partner in Deutschland

**MAINZ // Ladenbaufirmen gibt es viele. Neu auf dem deutschen Markt präsentiert sich das italienische Unternehmen Tekna Design. Über die Vorteile seiner Produkte sprach DTZ mit dem Firmenchef Paolo Cappa.**

» Wer ist Tekna Design? Paolo Cappa: Tekna Design ist ansässig im italienischen Piemont, bekannt durch Namen wie Ferrero, Barolo und Gavi-Weine sowie die weißen Trüffel von Alba. Wir sind Marktführer in Europa für professionelle Konzepte für Tabak-Shops und Lösungen für die Tabakindustrie. Tekna Design ist Spezialist für alles, was mit einer hochgradig praktischen und vor allem ansprechenden Präsentation von Tabakwaren verbunden ist. Und das im italienischen Design mit Top-Qualität.

Sind Sie auch in anderen Ländern aktiv? Wie sieht es mit Deutschland aus? Cappa: Tekna Design ist seit vielen Jahren sowohl für die Tabakindustrie als auch für professionelle Einzelhändler in Märkten wie Frankreich, Spanien, Griechenland und der

Schweiz aktiv. Aktuell werden auch Projekte in den Benelux-Ländern realisiert. Ein Vorstoßen und Ankommen auf dem deutschen Markt ist Ziel von Tekna Design – vor allem, da das Management von Tekna Design auch einen deutschen Anteil aufweisen kann: gebürtig aus Gütersloh stammend und daher auch mit einer Repräsentanz vor Ort. Die Stadt Gütersloh ist zentral gelegen und bietet mit großen Unternehmen vor Ort wie Bertelsmann oder Miele auch logistisch eine praktische Plattform.

Auf welche Handelsbranchen legen Sie Ihren Fokus? Cappa: Ganz klar die Kategorie Tabak mit all ihren spezifischen Produktkategorien wie E-Zigaretten-Konzepte oder professionelle Humidor-Lösungen, aber auch alles, was im Zusammenhang mit dem Verkauf von Tabak steht: Selbstverständlich gehören die Präsentation von Getränken wie Spirituosen, Wein, Presse, Snacks, Bücher, Souvenir- und Geschenkartikel zum Portfolio.

Ladeneinrichter gibt es eine ganze Menge. Warum sollte ein Händler zu Ihnen kommen?



Der Myblu-Flagship-Store in Bologna (Bild oben). Im kleinen Bild Firmenchef Paolo Cappa.

Cappa: Ein Einzelhändler sollte nur dann zu uns kommen, wenn er ein hochwertiges, funktionales und professionelles Ladenbaukonzept sucht. Wir bieten keine Billiglösungen an, sondern arbeiten ausschließlich mit hochwertigen Materialien und Baustoffen. Idealerweise realisieren wir

Shop-Lösungen, die im Zusammenhang mit der Tabakindustrie gestaltet werden.

Tabakwaren sind ein ganz besonderes Produkt mit speziellen Anforderungen. Was bieten Sie auf diesem Gebiet?

Cappa: Extrem viel Erfahrung, absolutes Fachwissen und die Ressourcen, Komplettlösungen anzugehen und umzusetzen – von der Beratung über das Konzept zur Produktion bis zur Installation.

Haben Sie schon für deutsche Kunden gearbeitet?

Cappa: Bis dato noch nicht. Das ist auch der Grund, warum wir gezielt auf uns aufmerksam machen möchten. Es gibt und gab jedoch schon diverse Ansätze mit der Tabakindustrie. Da Tekna Design seit weit über zehn Jahren alle Tabakmodule ausschließlich mit den Warenvorschüben und Fachteilern von POS Tuning gestaltet, gibt es schon eine Verbindung zum deutschen Markt.

Tabakwarenhändler haben es in Europa immer schwerer. Wie sehen Sie die Zukunft des Facheinzelhandels?

Cappa: Der Facheinzelhandel ist der einzige persönliche Partner für die Tabakindustrie, der Kunden persönlich an sich oder an bestimmte Produkte durch fachspezifische Beratung binden kann. Dementsprechend muss die Branche eben, wie das Wort es

auch sagt, noch weitaus „fachmännischer“ werden und sich spezialisieren, also vor allem Margen aus anderen Produkten generieren und den Vorteil nutzen, dass viele Impulskäufer zu erreichen sind, weil sie Tabakwaren nur an bestimmten Orten oder zu bestimmten Zeiten finden. Je ansprechender und geordneter, also professioneller, die Waren präsentiert werden, desto mehr wird sich das im Umsatz widerspiegeln. Das ist ein wichtiger Grund, in die richtige Ladeneinrichtung zu investieren.

Und das hilft dem Handel?

Cappa: Wir sehen in dieser Hinsicht sehr viel Potenzial. Durch professionelle Warenpräsentation, gepaart mit idealer Beleuchtung und der Berücksichtigung der richtigen Laufwege, haben unsere Kunden nach einem Umbau immer eine signifikante Umsatzsteigerung von 25 bis 30 Prozent erzielen können. Die Waren werden besser wahr- und angenommen.

max

Weitere Infos unter: [www.teknadesign.it](http://www.teknadesign.it) oder per QR-Code

