135VIII21185
EUR 9,50

WIRTSCHAFTSFORUM

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

Mit Mut den Glasfaserausbau vorantreiben

Interview mit Patrick Grabowski, Geschäftsführer der United Promotion GmbH

www.wirtschaftsforum.de

Interview mit

Paolo Cappa,
Geschäftsführer
der Tekna Design Srl

Effiziente Verkaufsflächen
durch smartes Design von Tekna Design

Perfekter Auftritt für den Tabakhandel

TEKNA DESIGN
ITALIAN DESIGN FOR THE TOBACCO WORLD

KONTAKTDATEN
Tekna Design Srl
Corso Roma 127
15121 Alessandria (AL)
Italien
+39 0131 443169
info@teknadesign.it
www.teknadesign.it

Steigende gesetzliche Anforderungen, veränderte Konsumgewohnheiten und nachhaltige Konzepte prägen den Wandel im Tabakhandel. Die italienische Firma Tekna Design Srl hat diese Entwicklung früh erkannt und bietet maßgeschneiderte Einrichtungslösungen, die Funktionalität mit modernem Design verbinden. Wirtschaftsforum sprach mit Gründer und Geschäftsführer Paolo Cappa über die Unternehmensentwicklung, Markttrends und die Zukunftsstrategie von Tekna Design.

Wirtschaftsforum: Herr Cappa, erzählen Sie uns etwas über die Entstehung von Tekna Design und wie sich das Unternehmen entwickelt hat.

Paolo Cappa: Unsere Wurzeln reichen bis in die 1960er-Jahre zurück. Mein Familienunternehmen hat sich bereits damals mit dem Design und der Ausstattung hochwertiger Einzelhandelsgeschäfte, insbesondere Bars, Tabakläden und Parfümerien, beschäftigt. Ich selbst bin in dieser Umgebung aufgewachsen, habe das Handwerk von Grund auf gelernt und mir später in einem größeren Unternehmen weiteres Know-how angeeignet. In Mailand habe ich Interior Design und Architektur studiert und mich als Designer etabliert. 2011 habe ich schließlich Tekna Design gegründet – mit klarem Fokus auf die Tabakbranche. Unser Ziel war es von Anfang an, uns auf dieses Marktsegment zu spezialisieren und innovative, maßgeschneiderte Lösungen zu bieten.

Wirtschaftsforum: Was genau bietet Tekna Design an?

Paolo Cappa: Wir sind auf die Gestaltung und Produktion von Einrichtungskonzepten für den Tabakhandel spezialisiert. Dabei geht es nicht nur um Design, sondern auch um Funktionalität und Effizienz. Unsere Lösungen optimieren die Warenpräsentation und verbessern die Arbeitsabläufe in den Geschäften. Wir arbeiten sowohl für einzelne Tabakläden als auch für große Industriekunden, die standardisierte Shop-in-Shop-Lösungen benötigen.

Wirtschaftsforum: Wie unterscheidet sich der Tabakhandel in verschiedenen europäischen Ländern?

Paolo Cappa: Die Unterschiede sind enorm. In Ländern wie

Durchdachtes Shop-Design, das Funktionalität und ansprechende Warenpräsentation vereint

Ein Beispiel für maßgeschneiderte Retail-Konzepte, die Effizienz und Ästhetik verbinden

Deutschland, der Schweiz und Frankreich sind Tabakläden oft sehr modern, mit einem breiten Sortiment und zusätzlichen Dienstleistungen. In Südeuropa hingegen, etwa in Italien oder Spanien, sind viele Geschäfte kleiner und weniger spezialisiert. Wir helfen unseren Kunden, sich diesen Marktgegebenheiten anzupassen und ihre Geschäfte bestmöglich zu optimieren.

Wirtschaftsforum: Welche Auswirkungen hatte die Pandemie auf Ihre Branche?

Paolo Cappa: Die Pandemie hat das Konsumverhalten stark verändert. In vielen Ländern blieben Tabakläden während der Lockdowns geöffnet, was dazu führte, dass viele Betreiber ihr Sortiment erweiterten – etwa mit Snacks oder Getränken. Wir haben diesen Wandel begleitet und unsere Konzepte entsprechend angepasst. Viele unserer Kunden setzen nun verstärkt auf ein erweitertes Produktangebot und eine modernere Ladengestaltung.

Wirtschaftsforum: Welche Rolle spielen Messen für Tekna Design?

Paolo Cappa: Messen sind für uns ein zentraler Bestandteil unserer Marketingstrategie. Besonders wichtig sind die InterTabac in Dortmund und die Losangexpo in Paris, auf denen wir regelmäßig vertreten sind. Dort können wir direkt mit unseren Kunden und Partnern in Kontakt treten, Trends diskutieren und neue Konzepte präsentieren. Neben den Messen setzen wir auf gezieltes Networking, Fachpublikationen und Social Media, um unsere Sichtbarkeit weiter zu erhöhen. Unsere spezialisierten Lösungen erfordern oft eine direkte Beratung, weshalb der persönliche Austausch für uns essenziell bleibt.

Wirtschaftsforum: Nachhaltigkeit ist in vielen Branchen ein zentrales Thema. Wie sieht es bei Tekna Design aus?

Paolo Cappa: Wir setzen auf umweltfreundliche Materialien wie recycelbares Aluminium und FSC-zertifiziertes Holz. Zudem entwickeln wir langlebige Möbel, die sich am Ende ihrer Nutzungsdauer leicht recyceln lassen. Auch unsere Industriepartner legen immer mehr Wert auf nachhaltige Lösungen – insbesondere in Märkten mit strengen Umweltauf-lagen.

Wirtschaftsforum: Welche internationalen Märkte sind für Sie besonders relevant?

Paolo Cappa: Unser Geschäft ist stark international ausgerichtet. Rund 95% unserer Projekte für individuelle Ladenbaukonzepte realisieren wir außerhalb Italiens. Im Industriebereich liegt der Exportanteil bei etwa 50%. Besonders stark sind wir in Deutschland, Frankreich und der Schweiz vertreten. Zudem sehen wir großes Potenzial in Nordafrika – der Markt dort wächst, und die Nachfrage nach modernen Retail-Lösungen steigt kontinuierlich.

Wirtschaftsforum: Welche Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft?

Paolo Cappa: Die größte Herausforderung ist die zunehmende Regulierung des Tabakmarktes. In vielen Ländern gibt es strenge Werbe- und Präsentationsvorschriften, die sich ständig ändern. Unser Anspruch ist es, flexibel zu bleiben und unseren Kunden Lösungen zu bieten, die auch in Zukunft den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Gleichzeitig wollen wir unsere internationale Präsenz weiter ausbauen und neue Märkte erschließen.

Wirtschaftsforum: Welche Ziele haben Sie für die kommenden Jahre?

Paolo Cappa: Unser Ziel ist es, unsere Marktführerschaft im spezialisierten Ladenbau für den Tabaksektor weiter auszubauen. Dazu gehören die Erweiterung der Produktion, die Stärkung unseres internationalen Netzwerks und innovative Konzepte. Gleichzeitig wollen wir unser Serviceangebot optimieren – von der Planung bis zum Aftersales-Support –, um ein verlässlicher Partner für unsere Kunden zu bleiben.