

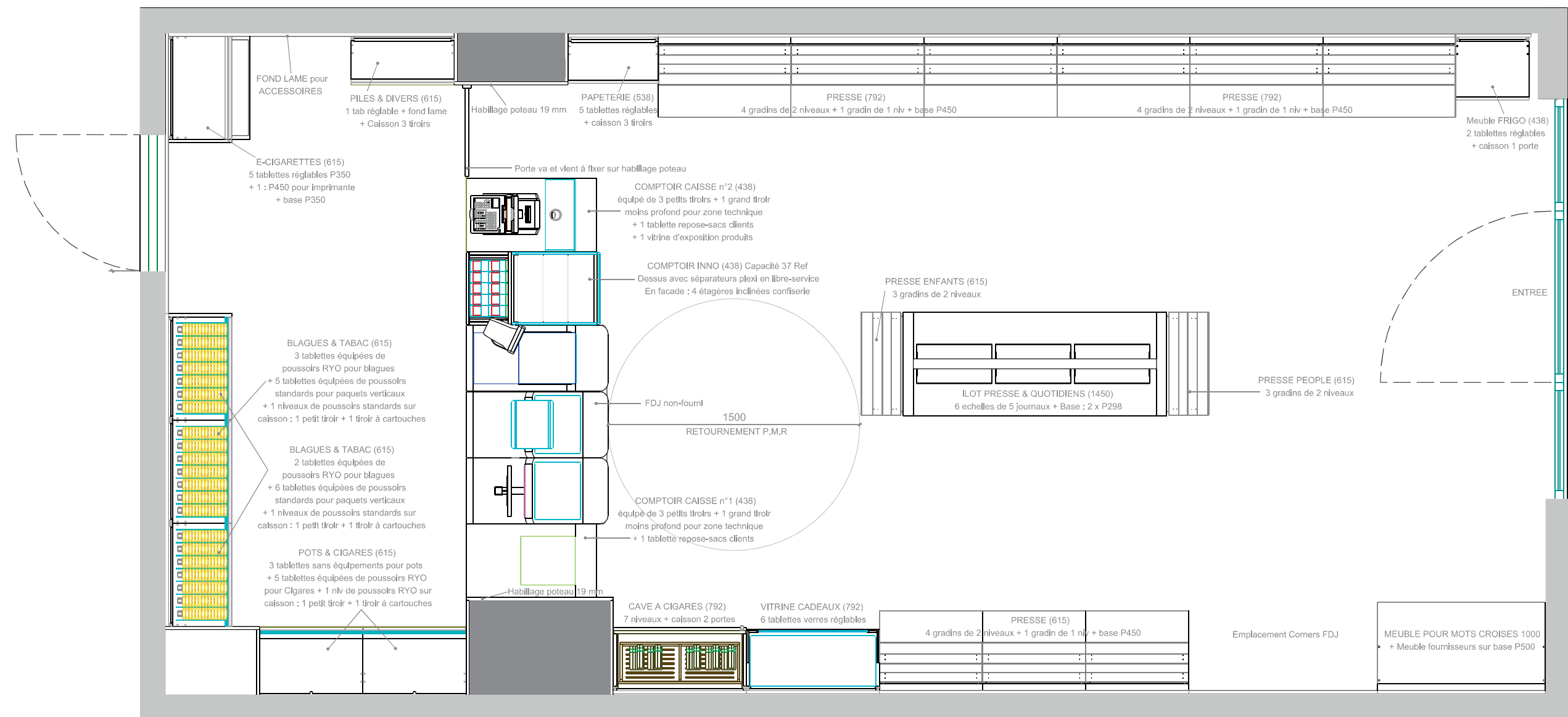


 **TEKNA** DESIGN

L O O K B O O K

2020

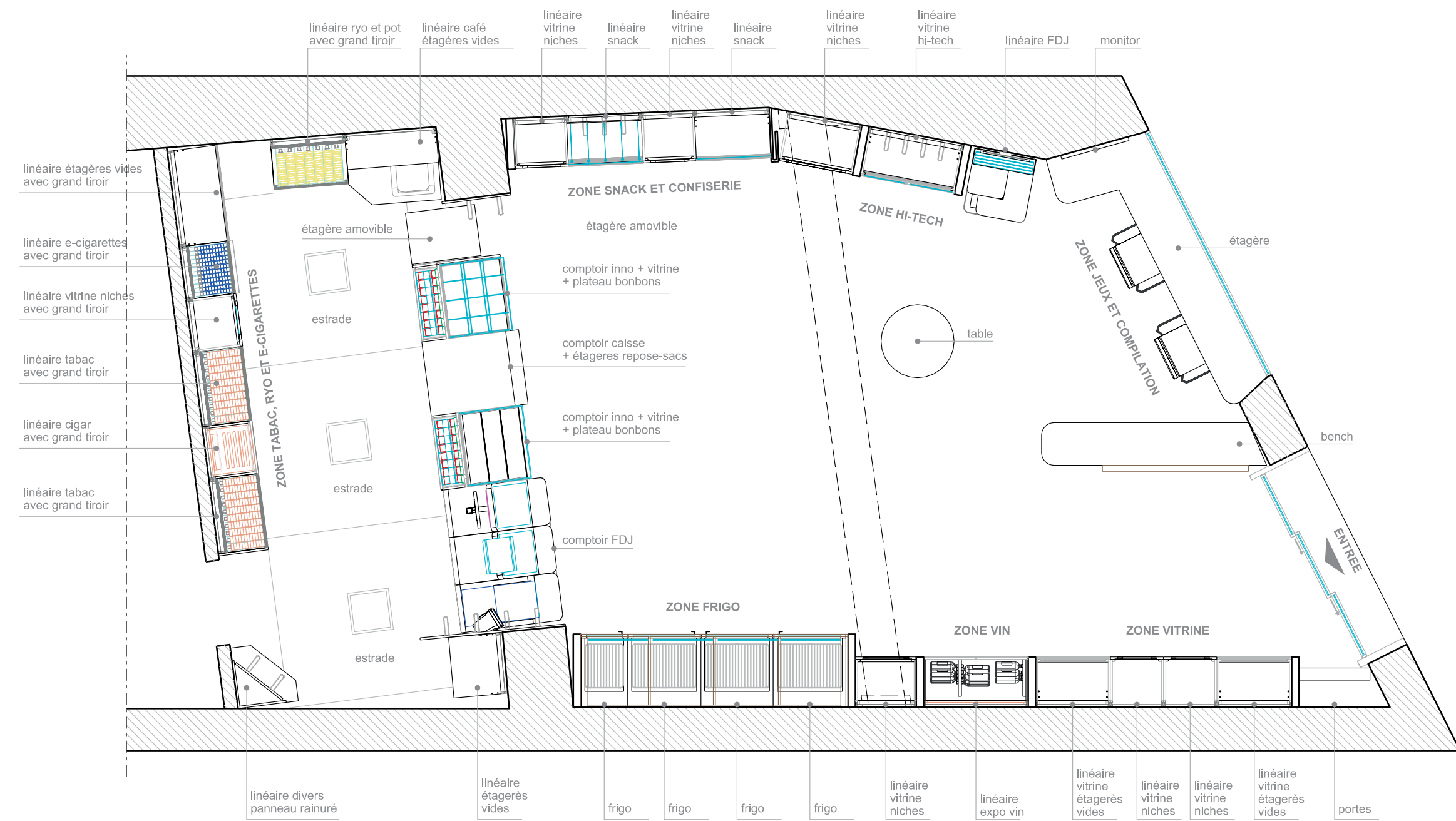
a small journey through our recent projects - from a first concept to a complete layout for production and installation - 360° and 101% by Tekna Design SRL





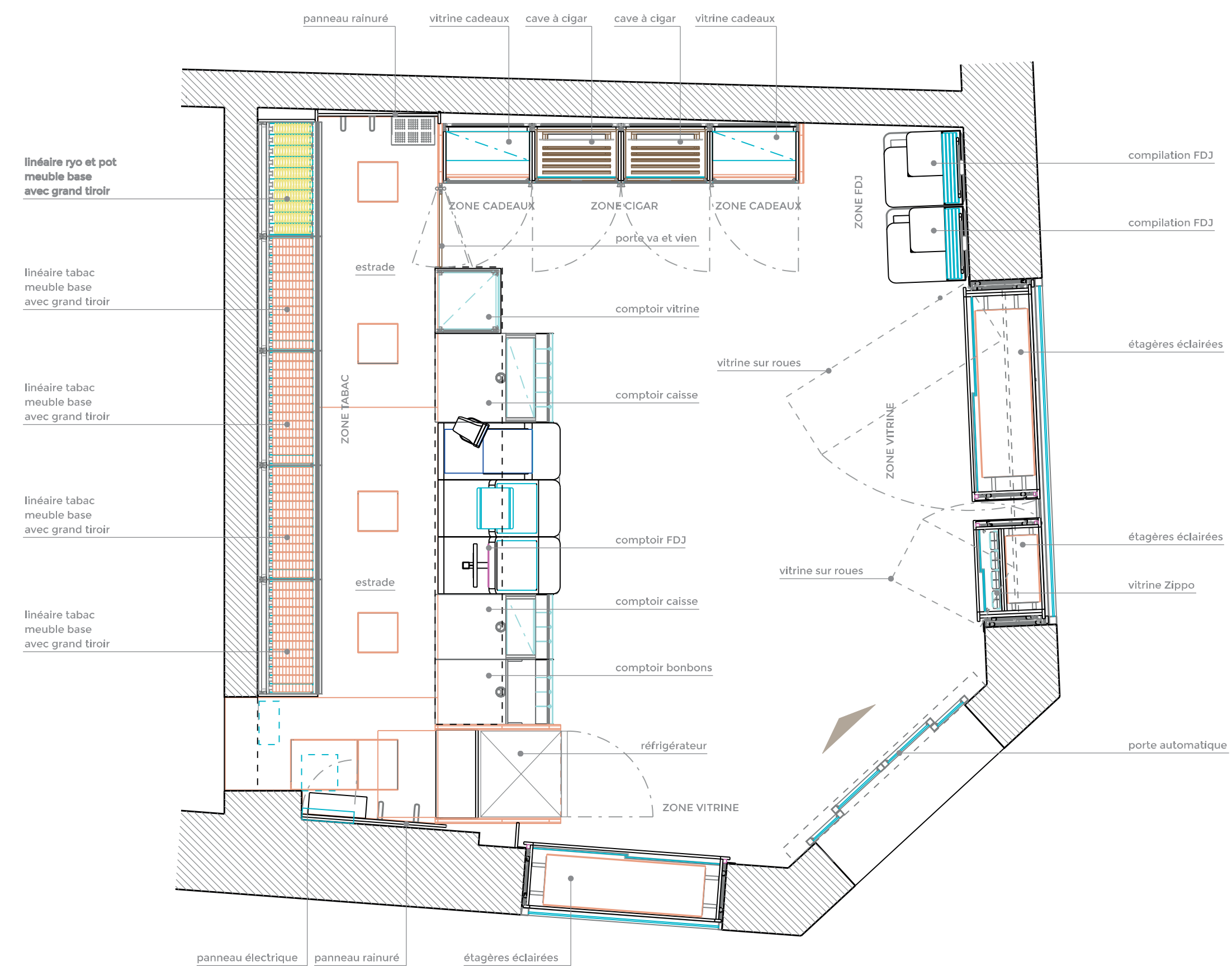








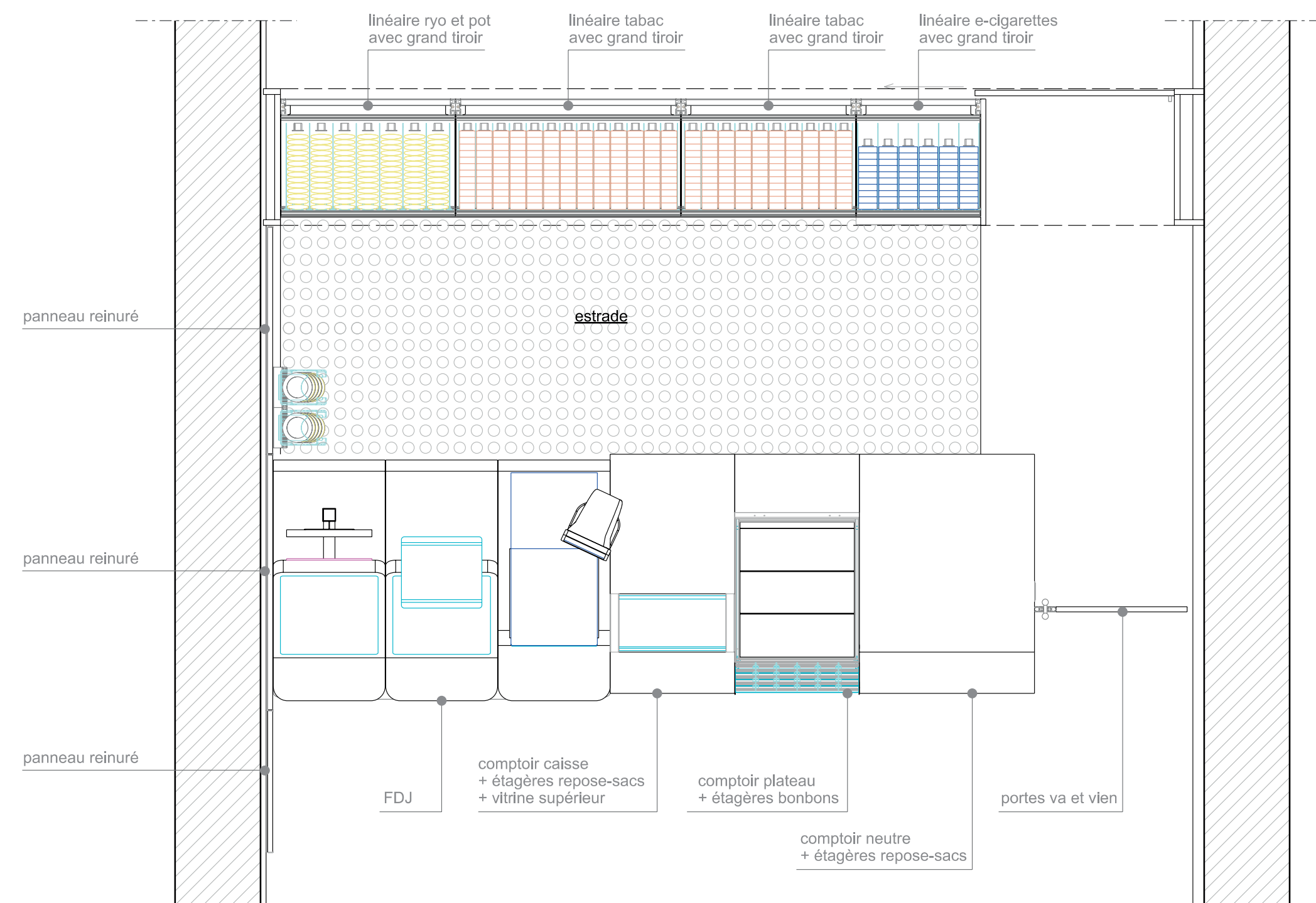




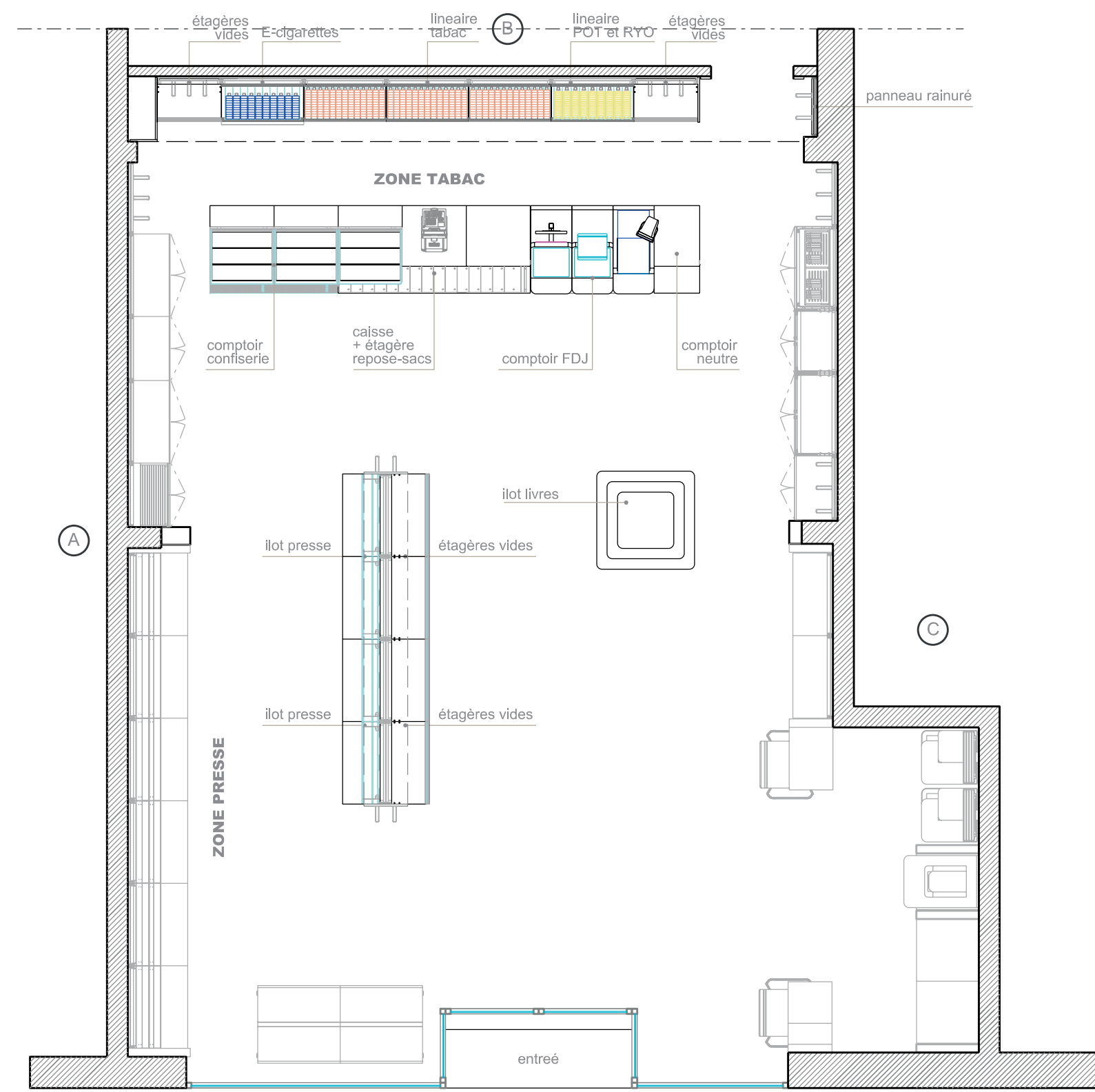




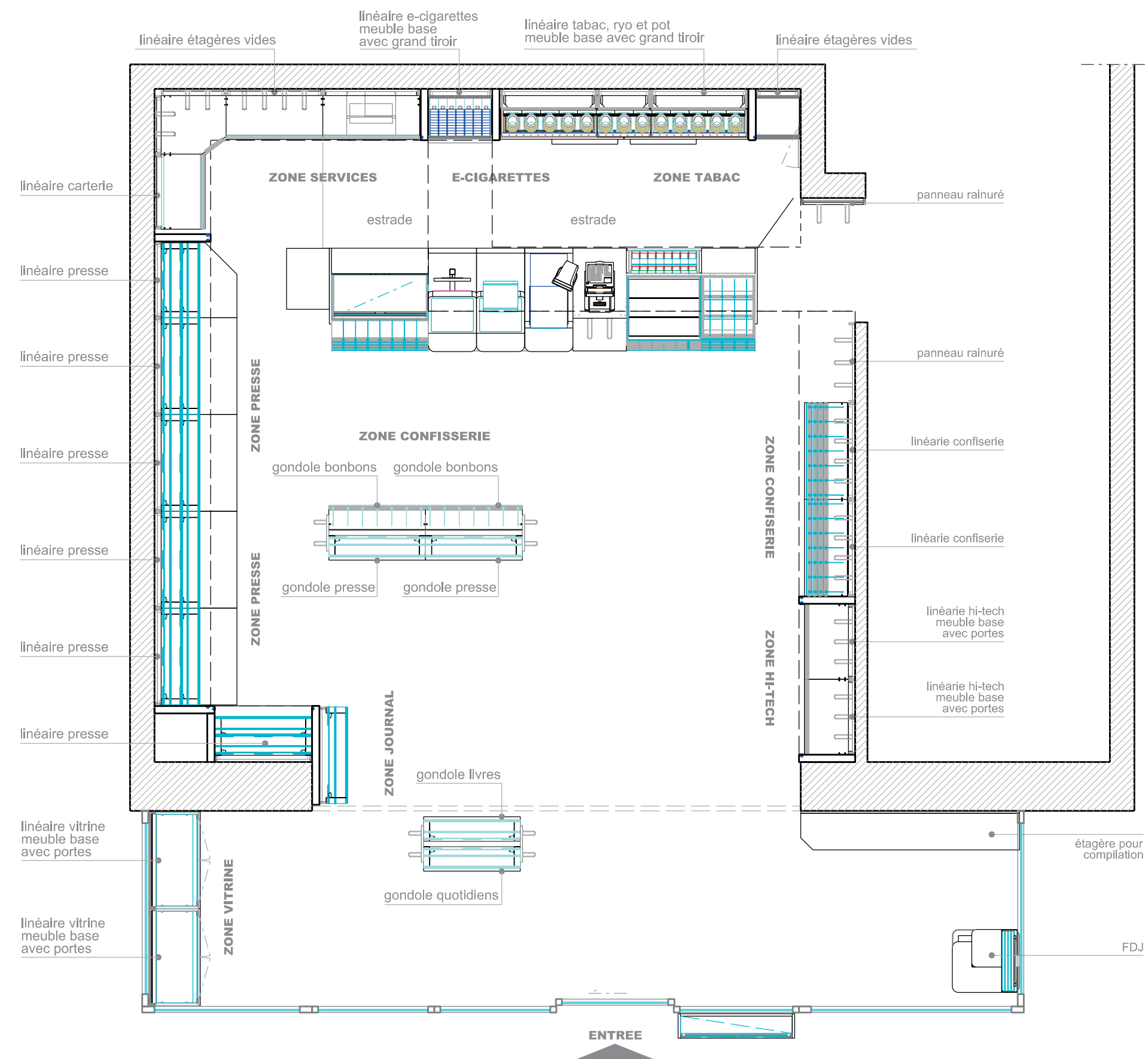








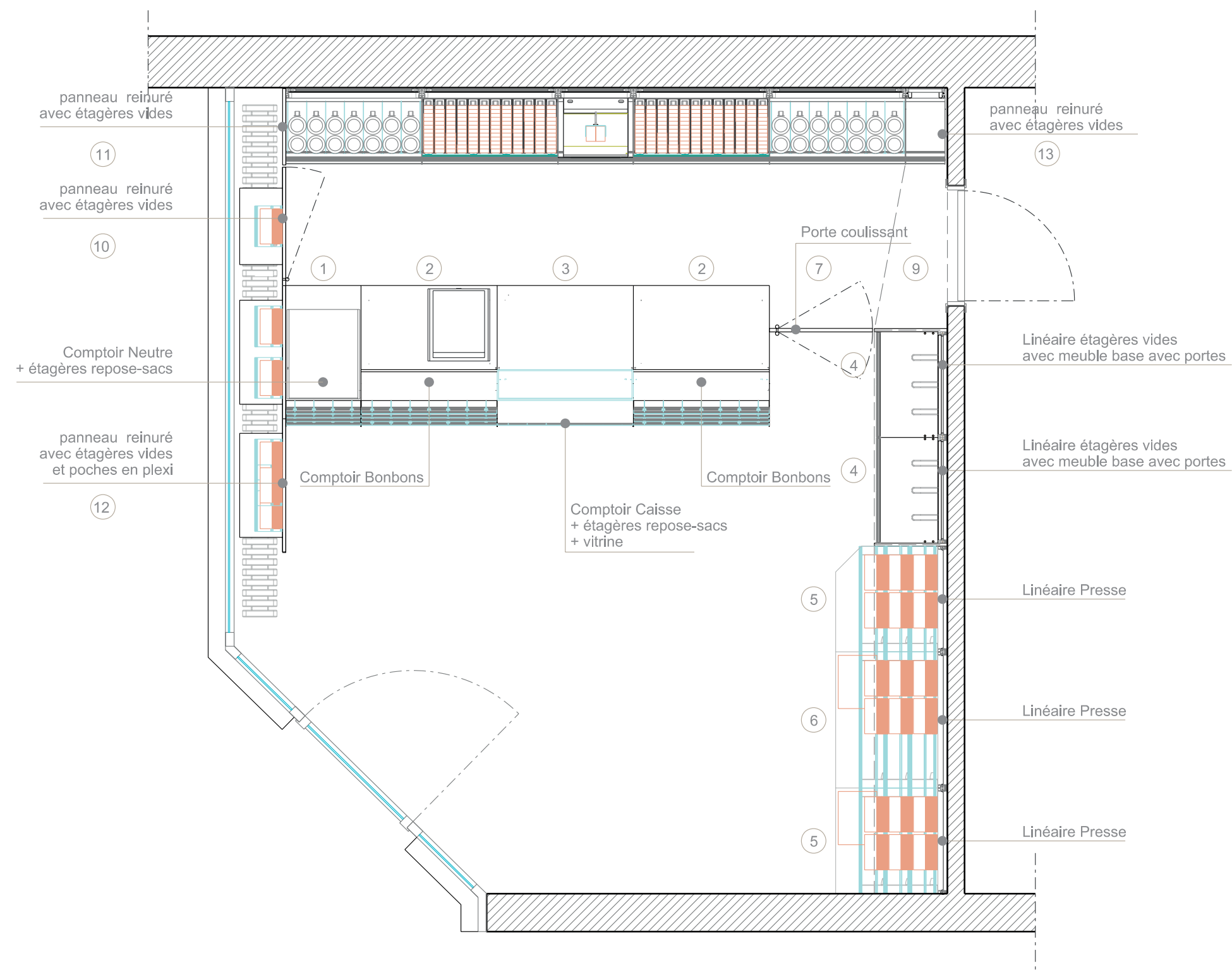




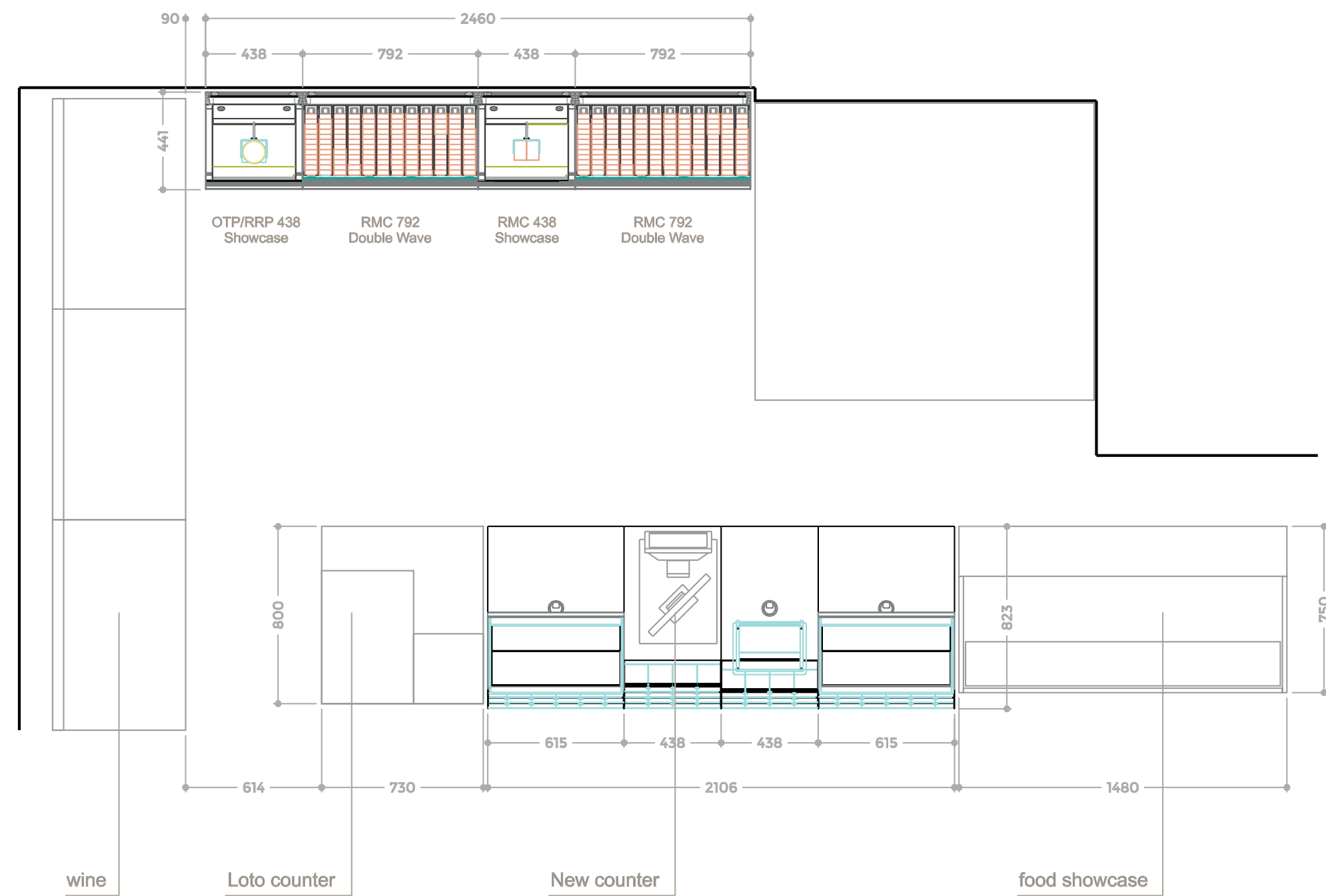






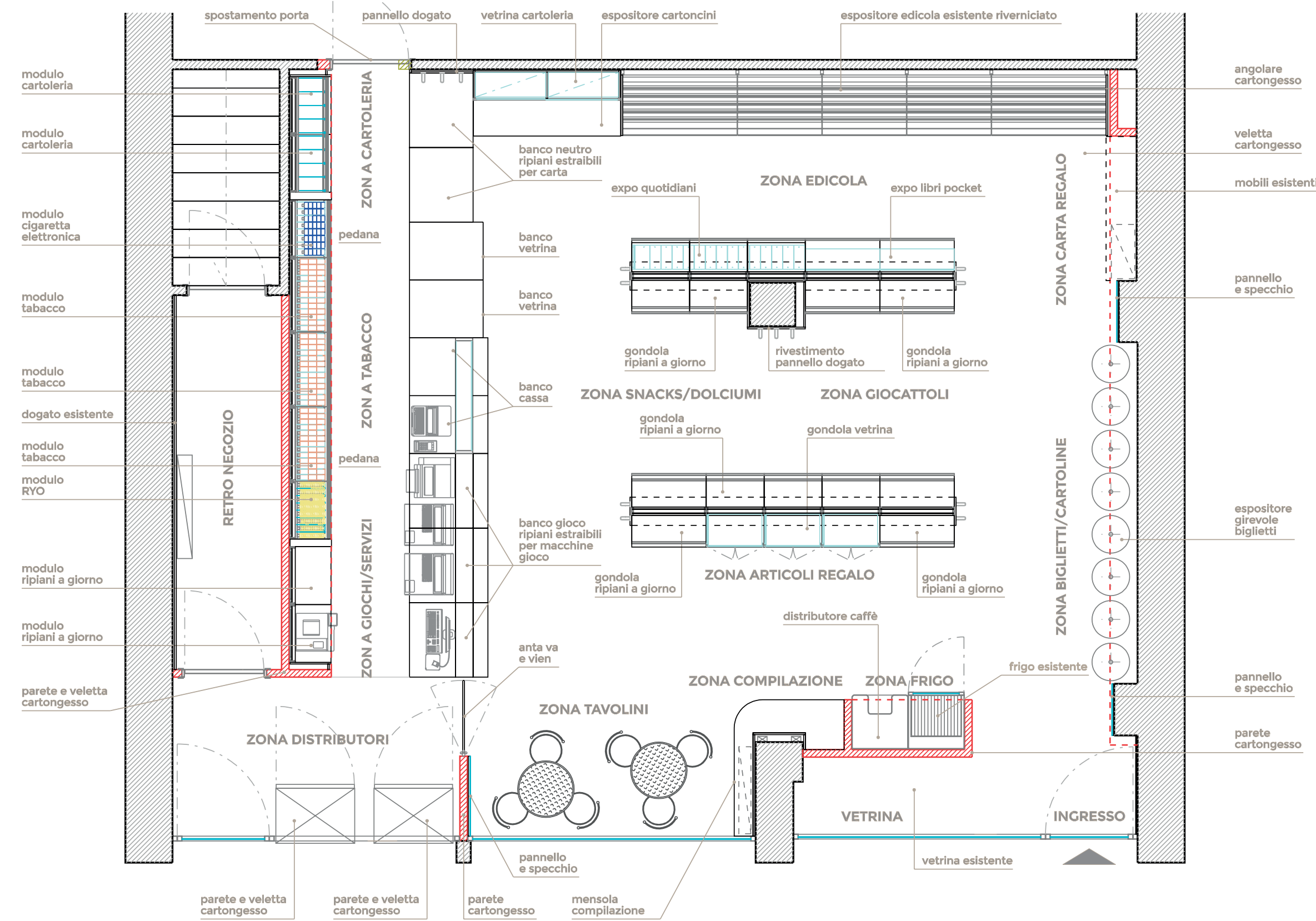




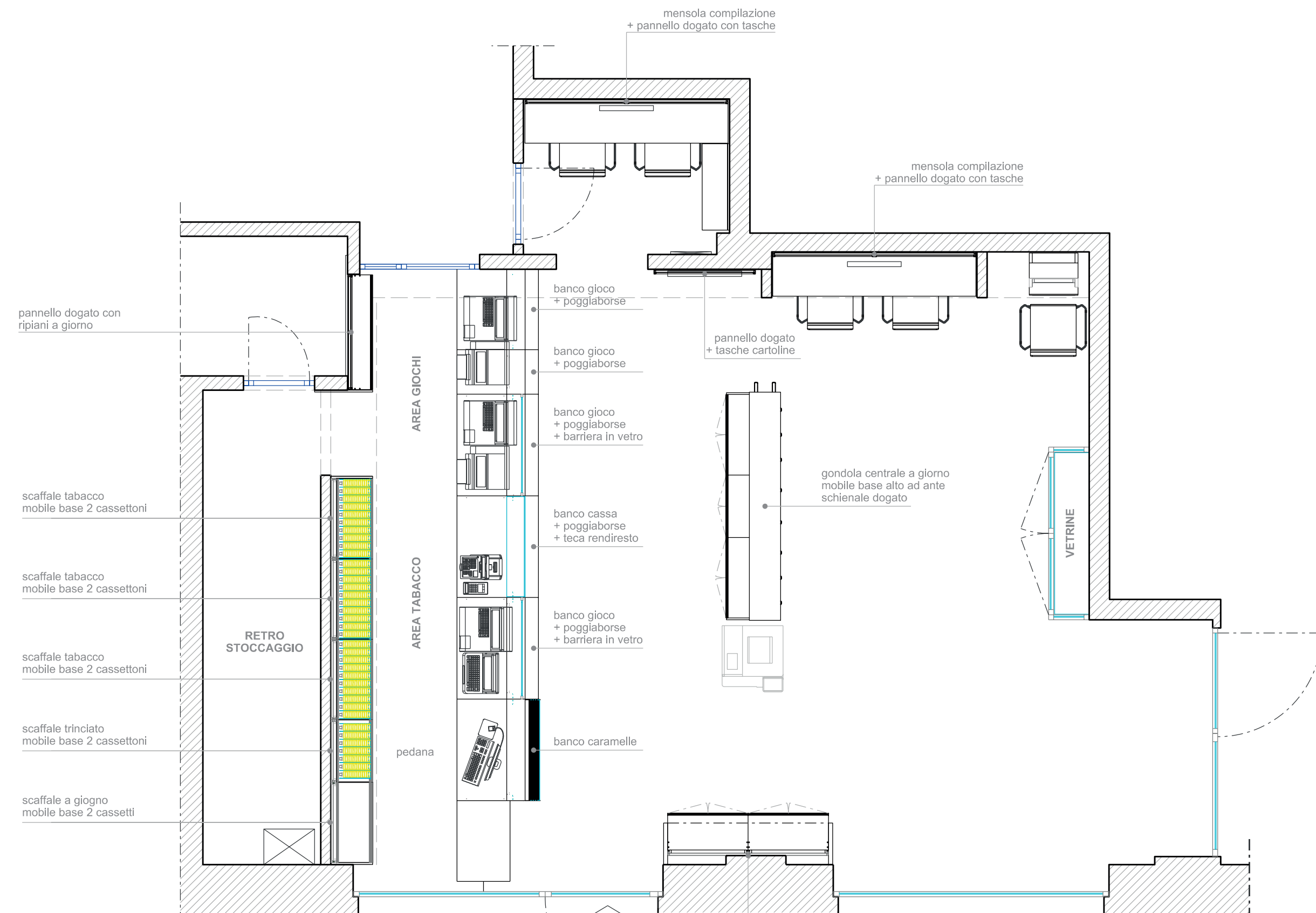
















WE ARE YOUR CREATIVE MINDS

More than 30 years of experience tell the story of

our great passion for design and special attention

to details. Our exquisite ITALIAN STYLE combined

with the most INNOVATIVE TECHNOLOGIES

guarantee high quality products and offer creating,

designing, engineering and producing new

solutions - 101% MADE IN ITALY - distinguishing

ourselves strongly from our competitors.



EB235DR238
EUR 9,50

EUROPEANbusiness

Interview with Sven L. Franze, CEO of
TIGER MARKETING Group GmbH

4-DAY WEEK I
WHY
IT CAN
WORK!

www.european-business.com

Interview with Paolo Cappa, Managing Director, and
Saskia Alexandra Rutschkowski, Co-General Manager, at Tekna Design SRL

Finding a niche in tobacco

As Europe's market leader in the highly niche segment of tobacco shop fittings and furnishings, family-owned company Tekna Design has a unique knowledge of the sector gathered over three generations, and leverages its Italian-German expertise to bring stunning yet highly functional store designs to clients at home and abroad.



Networking: Tekna Design presents at important trade fairs and other tobacco industry events

360° solutions: Project management, European-made products, and full installation and after-sales services

Understanding the needs of the tobacco industry, shop owners and their customers

"We are the most professional and highly specialized company in our sector," underlines Managing Director Paolo Cappa, grandson of the founder and responsible for design. "We understand the European market, in particular the special requirements and regulations imposed in different countries." Mr. Cappa was joined in the business ten years ago by Co-General Manager Saskia Alexandra Rutschkowski, who is German and responsible for marketing and communication; Ms. Rutschkowski acquired a wealth of experience at her previous company, a manufacturer of tobacco shop accessories. "We both know exactly what shop owners and the tobacco industry need; this in-depth knowledge is very rare," adds Mr. Cappa. Tekna creates high-quality interior designs; it of-

fers 360° solutions incorporating project management, European-made products – often from recyclable materials, and full installation and after-sales services. "We provide the complete value chain," notes Ms. Rutschkowski. "Sustainability is an increasingly important

We know exactly what shop owners and the tobacco industry need; this in-depth knowledge is very rare.

theme, both for ourselves and our clients. We all want to live in a healthy environment." Tekna has completed many projects within Italy and abroad; sometimes for individual traders, but also for giant tobacco concerns. Last year, the company fitted out over 3,000 shops for a large concern in Italy and over 100 stores for a company in Switzerland. Other important

markets include France, Spain, the Canary Islands, Benelux, Scandinavia and Greece. With an office and showroom already established in France, Tekna has more recently opened an office in Gütersloh, Germany, with plans for a showroom in hand. "When we

build a shop, we construct it at our premises first so that the customer can see it; when they are satisfied, we assemble it on site. This is fast and convenient for the client," Mr. Cappa points out.

Tekna employs 20 permanent staff and calls on up to 100 experienced freelancers for large projects. "We are always look-

ing for good people," says Ms. Rutschkowski. "They must be technically very good, and speak two or three languages." Mr. Cappa is very clear on what makes Tekna successful. "It is our German-Italian mix – German organization and materials and Italian creativity and lighting quality," he smiles. "It's a great combination."

TEKNA DESIGN

Tekna Design SRL
Via dei Martiri, 7
15121 Alessandria
Italy
Office: Corso Roma, 127
Showroom: Via Pavia, 6
Production: Via Pavia, 8
☎ +39 0131 443169
✉ +39 0131 510223
✉ info@teknadesign.it
🌐 www.teknadesign.com

www.european-business.com

REVUE DES TABACS

PUBLICATION INDÉPENDANTE DEPUIS 1905
L'ACTUALITÉ DES PROFESSIONNELS DU TABAC
N° 679 - NOVEMBRE 2019 - 7 €

TABAC
BILAN 2018
DES DOUANES
LE TRAFIC
DE FOURMIS
EXPLORE

VAPOTAGE
FABRICANTS
NEUF PURE PLAYERS
EXPOSENT LEURS
NOUVEAUTÉS

ALCI DEBIEUVRE
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE STG FRANCE

« CAFÉ CRÈME DEVIENT SIGNATURE »

AN
COEUR
DES
VILLES



CHEZ VOUS ENTREPRISES

AGENCEUR
INTERNATIONAL

PAOLO CAPPA ET SASKIA RUTSCHKOWSKI, DIRECTEURS GÉNÉRAUX DE TEKNA DESIGN

« L'investissement est entièrement remboursé par la hausse des ventes »



DEPUIS PLUS DE
TRENTA ANS, TEKNA
DESIGN CRÉE ET RÉNOVE
DES DÉBITS DE TABAC ET
TABAC-PRESSE EN FRANCE
ET EN EUROPE. L'AGENCEUR
ITALIEN FAIT LE POINT,
DEPUIS L'ARRIVÉE DU FONDS
DE TRANSFORMATION,
QUI PERMET EN FRANCE
DE SE FAIRE REMBOURSER
UNE PARTIE DE SES TRAVAUX
DE RÉNOVATION.

PAR YVES LE CORRE

Quelle est la particularité de l'offre Tekna Design par rapport à ses concurrents ?

Paolo Cappa et Saskia Rutschkowski : Tekna Design est une société dotée de plus de trente-cinq années d'expérience uniquement dans le secteur tabac presse, dont nous sommes le leader européen. Nous travaillons aussi bien avec l'Italie, la France, la Suisse, l'Allemagne, l'Autriche, la Grèce, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, qu'avec les îles Canaries. Nous avons un catalogue de produits professionnels conçus pour répondre aux besoins des débits de tabac de toute l'Europe, en adaptant nos propositions aux besoins différents de chaque marché ou type de client : souvent, les expériences acquises dans d'autres pays sont également d'une grande aide pour les débits de tabac de l'Hexagone. Dans nos propositions, le buraliste français peut trouver le professionnalisme, les matériaux qualitatifs, etc., afin de donner une image moderne et tendance, avec une qualité : 100 % made in Italy.

Une particularité que pourraient avoir les bureaux de tabac français par rapport au reste de l'Europe ?

Le buraliste français est un client très professionnel et attentif à une exploitation efficace de son espace commercial, plus qu'à l'esthétique, la qualité de son ambiance de travail ou à la présentation et l'image de son point de vente. Il y a néanmoins toujours plus de buralistes français pour se rendre compte du fait qu'il serait bien de se moderniser pour être à jour. La spécialisation et la personnalisation, tant en termes de produits proposés que d'aménagement de l'espace, feront, pourtant, de plus en plus la différence à l'avenir, en particulier dans les secteurs de niche comme le tabac.

Quels ont été les effets du fonds de transformation sur votre activité ?

Après l'arrivée du fonds de transformation en France, Tekna Design a reçu plus de demandes de rénovations complètes des points de vente, soit environ 30 % de plus que les années précédentes. Notre production compte un magasin concerné par les aménagements spéciaux par semaine. La seule problématique que nous rencontrons avec ce système tient à l'accès au fond de transformation : la bureaucratie qui se révèle trop longue et lente, causant des retards dans les projets.

Que peut apporter un investissement dans un réaménagement d'espace en termes de chiffre d'affaires ?

Tekna Design travaille pour le secteur tabac presse dans toute l'Europe. Dans notre expérience, nous constatons que nos clients observent une augmentation de 25 % à 40 % en termes de retour sur investissement, après travaux et ce, en moyenne, en seulement quatre



Le premier tour de la nouvelle gamme Tekna permet d'observer, selon les besoins, de nouvelles tablettes, afin de présenter de nouvelles gammes de produits.

ENTREPRISES CHEZ VOUS

TABAC-LOTO PORTEUSE D'EAU, À CALVI (CORSE), LE MADE IN ITALY : AVANT ET APRÈS



« NOS CLIENTS OBSERVENT UNE AUGMENTATION DE 25 % À 40 %
EN TERMES DE RETOUR SUR INVESTISSEMENT, APRÈS LEURS TRAVAUX »

ou cinq ans. Ainsi, l'investissement est entièrement remboursé par l'augmentation des ventes en quelques années.

Sur quels aspects travaillez-vous en priorité sur ce type d'espaces buralistes ?

Nous identifions, par exemple, les objectifs que le client veut atteindre avec une modernisation, sur quels produits il faut avoir la démarche de rénovation pour faciliter l'exposition optimale, mais aussi la façon d'adapter le parcours des clients au flux dans le point de vente. Tout cela joue un rôle important dans la démarche. L'un des points principaux tient à la présentation, l'éclairage et la circulation vers les produits de diversification. Il faut également rechercher ces produits qui n'appartiennent pas forcément au monde du tabac, mais sur lesquels nous devons aussi nous concentrer pour personnaliser son offre. L'indépendance du buraliste lui confère l'avantage de ne pas avoir à être similaire à un autre débit et d'avoir la possibilité de faire évoluer son commerce comme il l'entend, ce que ne peuvent se permettre les magasins franchisés.

Comment travaillez-vous une fois le contact pris avec le buraliste ?

La première étape pour Tekna Design consiste à comprendre et à bien analyser le type et la quantité des produits à valoriser, en particulier les produits de diversification. Ensuite, il est important d'analyser les mouvements et les flux dans le point de vente pour garantir aux clients, comme aux opérateurs, d'avoir des espaces de travail optimisés et un meilleur accès aux produits et services, en général. La dernière étape, enfin, consiste à évaluer les aspects esthétiques et chromatiques. Souvent, nous remarquons des erreurs graves sur ces points, principalement quand les rénovations ont été effectuées par des sociétés ou artisans qui ne sont pas spécialisés dans le secteur tabac. Un bureau de tabac, à la différence des autres activités commerciales, est une petite machine où tout doit fonctionner à la perfection et en harmonie. Les clients des buralistes peuvent être des centaines, parfois des milliers par jour. Il est donc essentiel de travailler au plus vite sur les flux et sur la disposition des produits. ●

L'ESSENTIEL

Tekna Design
CRÉATION : 2013 (et plus de trente-cinq ans d'expérience précédente dans le secteur)
BURALISTES ÉQUIPÉS : environ 40 000 au moins partiellement (displays, linéaires, etc.)
et des centaines en rénovation totale en Italie, France, Suisse, Espagne, etc.
SIÈGE : à Alexandrie (dans le Piémont italien)
SITES EN FRANCE : ou BUREAUX COMMERCIAUX INTERNATIONAUX : 3
CONTACT : franc@tekna-design.it ; www.tekna-design.it/fr

COMPLETENESS - QUALITY OF DOCUMENTATION

SERVICE-ORIENTED - RESPONSABILITY

101% PREPARED STOCK - ON TIME DELIVERY

REGULAR AND ACCURATE ORDER STATUS

PERFECT CONDITIONING - SUSTAINABILITY

