



Blumen Krigar in Albstadt/D – vor der Umgestaltung (rechts) und nachher (oben). Heute präsentiert sich das Gartencenter in einem modernen Erscheinungsbild

Rabensteiner

# Facelift gefällig?



Generationenwechsel, oder lange nichts mehr im eigenen Betrieb verändert? Viele Gärtnereien, Endverkaufsbetriebe und Gartencenter stehen irgendwann vor der Frage, lasse ich meine Anlage so oder wage ich den Schritt, das Gesamtkonzept zu analysieren und zu überdenken? Es besteht Handlungsbedarf! Was aber tun?

**E**ine Umgestaltung bietet wertvolle Chancen, viel für die positive Ausstrahlung des Gebäudes nach außen und nach innen zu tun. Das Einkaufen wird zunehmend zu einer Inszenierung. Einkaufszentren und Shops entwickeln sich zum Beispiel zu Erlebnisräumen, die den Besucher unterhalten und dabei Botschaften vermitteln möchten.

Für eine Umgestaltung ist ein gut durchdachtes Gesamtkonzept notwendig

## Aus alten Verkaufsanlagen werden neue

Ein zeitgemäßes Design, edlere Oberflächen, schicke Farbigkeiten, Wohlfühlambiente, junge Architektur – all das weckt Emotionen und schafft eine Identifikation bei den Kunden. Aus tristen, in die Jahre gekommenen Verkaufsanlagen möchte die Fa. Rabensteiner durch intelligent geplante Konzepte die Möglichkeit aufzeigen, Kunden wieder neu zu begeistern.

Die Wahrnehmung und das Wohlbefinden beeinflussen das Kundenverhalten maßgeblich. Das äußere Erscheinungsbild und die Inszenierung der Ware sind Schlüsselfaktoren um besser zu verkaufen. Allein 80 % der Informationen werden über das Sehen aufgenommen.

## Einkaufen wird zum Erlebnis

Der Verkaufsraum soll zum Erlebnis für die Kunden werden. Das Gartencenter muss attraktiv für die Kunden sein um deren Aufmerksamkeit zu bekommen. Der moderne Verkaufsraum ist eine Bühne. Produkte, Pflanzen und Waren werden zur Schau gestellt. Mensch und Architektur spielen eine große Rolle. Das Verkaufen und das Präsentieren sieht Rabensteiner als kreativen Prozess, der bewusst inszeniert werden muss und Einfluss nimmt: auf die Entscheidung ein

Geschäft zu betreten, auf das Kaufverhalten und auf die Verweildauer.

Erkenntnisse bei der Bestandsanalyse der Verkaufsanlage fordern oft geradezu einen neuen Kundenrundgang, der die Orientierung unterstützt, die Verweildauer erhöht und so den Absatz fördert. Rabensteiner liefert dazu Ideen zum Gesamtkonzept, angefangen beim architektonischen Konzept, der Parkplatzfassade, der Fassadengestaltung und dem Eingangsbereich bis hin zur inneren Strukturierung und Anordnung der Abteile.

Ziel ist es, Chancen zu nutzen, sowohl bei der gestalterischen Aufwertung des Gebäudes als auch durch eine für den Kunden spürbare Veränderung der Ausstattung durch Aufwertung des Kundenrundgangs, z. B. mit neuer Führung, neuen Möbeln, neuem Licht, neu platziertem Café.



Die Baumschule Obojes in Olang/Südtirol, übrigens Europas höchstgelegene Gartenbaumschule auf einer Meereshöhe von 1.050 m, strahlt nach dem Umbau in neuem Glanz

