

Sanitätshaus mit Ambiente

In dem neu gestalteten Verkaufsraum des Orthopädie-Fachgeschäftes Knop&Klör verbinden sich medizinische Kompetenz und stilvolles Ambiente.

Ein Orthopädiefachgeschäft? Sind das nicht diese sterilen, streng in Weiß-Blau gehaltenen Läden, in denen man Gehhilfen, Kompressionsstrümpfe, Einlagen und Bandagen kaufen kann? Im Prinzip schon, aber es geht auch ganz anders. Das zeigt die für den medizinischen Bereich eher ungewöhnliche Ladeneinrichtung, die das Deko-Team im Sanitätshaus Knop&Klör in Bremerhaven konzipiert und umgesetzt hat. Die Kunden dieses orthopädischen Fachgeschäftes erwartet ein angenehmes, fast schon mediterran anmutendes Ambiente. Eine im wahrsten Sinne tragende Rolle im Verkaufsraum spielen dabei Komponenten aus dem Systembaukasten von inoventi.

Der Trend, dem Kunden ein Wohlfühl-Ambiente zu bieten und seinen Aufenthalt zu einem besonderen Erlebnis zu machen, stammt ursprünglich aus der Gastronomie, beeinflusst inzwischen aber auch den Einzelhandel. Und in Zeiten von sinkenden Zuzahlungen der Krankenkassen müssen sich auch medizinische Fachgeschäfte vermehrt um die Kundschaft bemühen. Bei Knop&Klör kommt ein weiterer Gesichtspunkt hinzu: sich aus der Masse abzuheben. „Die Firma sitzt in einem alten Horten-Gebäude in Bremerhaven, hier befinden sich neben dem Sanitätshaus eine Reihe von Arztpraxen auf der selben Etage“, erläutert Daniel Brockschmidt, einer der beiden Geschäftsführer des Deko-Team Brockschmidt, einem Betrieb für Schauwerbegestaltung in Georgsmarienhütte bei Osnabrück. „Bereits durch den Gesamteindruck, insbesondere aber auch durch die Farbwahl will man die Kunden ansprechen, begeistern und ins Geschäft ziehen.“

Ambitionierte Innengestaltung

Beim Betreten des Raums erinnert im ersten Moment so gut wie nichts an ein medizinisches Fachgeschäft. Dazu tragen nicht unwesentlich die kräftigen, aber dennoch warmen Farben bei, in denen Möbel, Wände und der Fußboden gehalten sind. Es dominieren Rot und Orange, effektiv ergänzt durch die senkrechten Aluminiumprofile aus dem Systembaukasten von inoventi, zwischen denen die einzelnen Regalkorpuse entlang den Wänden aufgehängt sind. Den unbestreitbaren Blickfang bildet jedoch der Verkaufstresen in kräftigem Rot, wirkungsvoll in Szene gesetzt vor einer mit Betonklinkern verblendeten Wand. Und hier ist auch noch ein Aquarium eingelassen. Diese Wand trennt übrigens den Sitz- und Wartebereich des Geschäftes vom Verkaufsraum ab. „Wir haben uns viel Mühe gegeben,

Materialien und Farben so zu wählen, dass alles harmonisch zusammenpasst“, versichert Daniel Brockschmidt und weist auch auf pfiffige Detaillösungen wie die um 45 ° abgeschrägten Kanten der Regalkorpuse hin. Diese Multiplexkante ist in dem gleichen Zebranolz ausgeführt wie die Korpuse. Durch seine Streifen wirkt diese Holzart etwas unruhig, sie fügt sich aber trotzdem harmonisch in das Gesamtbild ein und ist im Moment besonders angesagt.

Die einzelnen Regalelemente sind entlang den Wänden in einem sanften Halbrund und verschiedentlich auch leicht zueinander versetzt angeordnet. Möglich machen dies die als tragende Elemente fungierenden Aluminiumprofile R74 von inoventi, die es erlauben, Winkel im Raster von 11,25 ° zu realisieren. Die durchdachte Verbindungstechnik sorgt für einen sicheren Halt der Regalkorpuse. Dazu muss nur eine Seite des Verbindungselementes auf den Holzkorpus geschraubt und dann mit den Aluminiumprofilen verbunden werden. Überhaupt kann Daniel Brockschmidt über den Systembaukasten von inoventi nur Gutes berichten. „Wir nutzen das System seit rund vier Jahren. Damals stießen wir auf einer Düsseldorfer Messe auf den Stand von inoventi. Die Präsentation des Unternehmens machte uns sofort klar, dass der Baukasten fast unbegrenzte Möglichkeiten für unsere Tätigkeitsbereiche bietet.“

Der Systembaukasten beinhaltet ausgereifte Verbindungstechnik, formschöne Alu-Profile, Flächenelemente aus Kunststoff, Holz und Glas in vielen Farben sowie umfangreiches Zubehör wie Leuchten und Rollen. Der Deko-Team Geschäftsführer schätzt besonders die hohe Flexibilität des Systems für den Messe- und Ladenbau. „Der Systembaukasten eröffnet bereits eine Vielzahl unterschiedlichster Kombinationsmöglichkeiten. Man muss vorher nur darüber nachdenken, was genau man damit realisieren möchte. Bezieht man dann noch Komponenten anderer Anbieter und Werkstoffe wie Plexiglas, Kupferflächen, Holz oder Stoffe mit ein, vervielfältigen sich die Möglichkeiten nochmals.“ Das Solinger Unternehmen inoventi unterstützt die Anwender tatkräftig durch eine Bilddatenbank bei der Ideenfindung. Die hier abgespeicherten Projekte der Servicepartner geben wertvolle Tipps für die eigene Arbeit.

Partner lernen voneinander

Seit März 2006 ist auch das Deko-Team offizieller Servicepartner der Solinger. „Wir beraten Kunden aus unserem Postleitzahlenbereich über den Systembaukasten und verkaufen auch die Komponenten“, meint Daniel Brockschmidt. „Wir sind ein Partner für inoventi und geben den Anwendern gerne Anregungen oder Hilfestellung.“ Da der Baukasten und die Zahl der

Servicepartner ständig wachsen, bietet inoventi Seminare an, auf denen sich die Servicepartner weiterbilden, kennen lernen und Erfahrungen austauschen können. „Man muss auf dem Laufenden bleiben, was den Systembaukasten betrifft, aber auch in Bezug auf Komponenten anderer Anbieter, die hier integriert werden.“ Die Solinger sind daran interessiert, ihr Produkt weiter zu entwickeln, und greifen deshalb auch gerne Ideen und Vorschläge der Anwender auf. „Natürlich lohnt sich die Umsetzung einer Idee erst, wenn bestimmte potentielle Stückzahlen dahinter stehen“, ergänzt Daniel Brockschmidt.

Gestartet ist das Unternehmen aus Georgsmarienhütte vor über 40 Jahren als Einmann-Dekorationsbetrieb. Inzwischen weist das Team sieben feste und diverse freie Mitarbeiter sowie einige Partnerunternehmen auf. „Wir bieten unseren Kunden Service aus einer Hand, wobei wir mit externen Partnern zusammenarbeiten, aber als zentrale Anlaufstelle nach außen hin fungieren“, versichert Daniel Brockschmidt. Dabei ist man inzwischen nicht nur in den Bereichen Schauwerbung, Innengestaltung und Ambiente, Laden- und Messebau engagiert, sondern bietet auch Beschriftung und Textildruck an.

„Durch unsere Herkunft aus dem Dekorationsbereich gehen wir Aufträge aus dem Laden- und Messebau auf unsere spezielle Art und Weise an“, berichtet der Geschäftsführer des Deko-Teams. „Natürlich muss die Funktion stimmen, wir legen aber auch besonderen Wert z. B. auf die Farbgestaltung.“ Das hat auch Knop&Klör erfahren. Daniel Brockschmidt berichtet: „Im ersten Moment haben die bei Ansicht unserer Farbvorschläge den Kopf geschüttelt. Als wir dann aber ein freistehendes Musterregal in den Originalfarben vorgestellt haben, hat das Gesamtkonzept doch gefallen. Wichtig ist natürlich noch, dass die Ware auch effektiv in den einzelnen Regalen präsentiert wird, um den Gesamteindruck nicht zu beeinträchtigen.“ Auch hierbei steht das Deko-Team seinen Kunden mit gutem Rat zur Seite.