



Räume sensibel teilen

Frank Bittel, Geschäftsführer der ppm planung + projekt management GmbH, Dormagen, erklärt, was beim Einsatz von Trennwänden zu beachten ist.

s+s: Für welche Zwecke im Einzelhandel sind Raumteiler gut geeignet?

BITTEL: Der Trend zu Raumteilern geht unter anderem mit der Entwicklung zu mehr Markenflächen einher. Häufig reichen die vorhandenen Wandflächen nicht aus, um alle Marken einer Abteilung darzustellen. Die Label allein auf Mittelraummöbeln zu inszenieren, ist schwierig. Also wird die Zahl der Wände multipliziert. Insgesamt bieten sich Raumteiler an, um bewusste Zonen oder Kojen zu schaffen und Räumen Halt zu geben: für Marken, einzelne Artikelgruppen, kleingliedrige Sortimente oder auch, um Lounge- und Verweilzonen für mehr Ruhe und Entspan-

nung abzuschirmen. Manchmal sind Trennelemente auch einfach dazu da, den Blick zu stoppen und die Aufmerksamkeit der Kunden zu lenken.

s+s: Worauf sollte beim Einsatz von Raumteilern geachtet werden?

BITTEL: Flächen zu teilen, damit muss immer sensibel umgegangen werden. Es ist wichtig, keine Blickachsen zu zerschneiden. Vielfach geht man daher dazu über, Raumteiler nicht zu massiv zu gestalten. Halbtransparente Lösungen sind eine Variante oder beispielsweise auch Faden-, Glasperlen- oder Kettenvorhänge. Die Material-Möglichkeiten explodieren aktuell geradezu.

s+s: Mobil und damit flexibel oder lieber unverrückbar installiert: Welche Trennwand-Lösung ist die Richtige?

BITTEL: Wenn eine Verkaufsfläche gut geplant ist, kann man sich auf feststehende Lösungen einlassen. Schließlich muss auch die Wegeführung und die Beleuchtung auf die Wände ausgerichtet werden. Viele Store-Betreiber wünschen sogar ausdrücklich fixierte Lösungen. Denn zu viel Flexibilität lässt dem einzelnen Mitarbeiter Gestaltungsspielräume, die nicht immer unbedingt sinnvoll genutzt werden. Schnell verwässert sich die klare, gut durchgeplante Wareninszenierung. Nicht dass unwissentlich die Putzfrau das Merchandising übernimmt...