

# Der Lockruf der weiten Welt

Mit seinen Laden- und Messebauten trifft Ganter Interior Identity voll ins Schwarze. Das Unternehmen wächst – in rasantem Ausmaß

WALDKIRCH-KOLLNAU. Diese Zahlen lassen das Herz höher schlagen: von 12,2 Millionen Euro Umsatz in 2004 auf 25 Millionen in 2005. Die Mitarbeiterzahl stieg von 35 auf 86 und es wurden 2500 Quadratmeter zusätzliche Lagerfläche zugekauft. Der Laden- und Messebauer **Ganter Interior Identity** hat sich prächtig entwickelt.

„Der Investitionsstau im deutschen Einzelhandel löst sich. Und es wird auch wieder mehr im Ausland investiert“, erklärt Geschäftsführer **Michael Ganter** den rasant gestiegenen Bedarf an Einrichtungen. Die hohe Qualität im Ladenbau sichern er und sein Partner **Philipp Heiss**

durch enge Zusammenarbeit mit lokalen und regionalen Holz-, Metall- und Glasbaufirmen. Hinzu kommt eine zuverlässige und termingerechte Arbeitsweise aller Mitarbeiter, auch bei Projekten in Übersee oder Asien. „Die Branche ist extrem stressig. Jeder Tag, an dem ein neues oder umgebautes Geschäft ungeplant geschlossen bleibt, bedeutet Umsatzverlust für die Kunden. Unser ganzes Team sorgt dafür, dass das nicht passiert“, sagt Ganter.

Weil die Zusammenarbeit so gut klappt, setzen Marken wie **Burberry**, **Porsche Design**, **Hugo Boss** oder **Otto Kern** auf die Ladeneinrichtun-

*Michael Ganter (l.) und Philipp Heiss in ihrem Showroom in Waldkirch*

gen aus Waldkirch. Und zwar weltweit. In Freiburg ist Ganter Interior Identity etwa für die Einrichtungen bei **Kaiser**, der **Burse** und teilweise im **Breuninger** verantwortlich.

„Der Trend geht zu Komplett-dienstleistungen. Wir sind bei vielen Projekten daher Generalunternehmer, kümmern uns also auch um Wändeeinreißen, Deckeneinziehen oder die Beleuchtung“, so Heiss. Wer lediglich einige Verkaufstische oder Kleiderständer braucht, ist aber ebenso gut aufgehoben. Dabei

wollen immer mehr Kunden statt wuchtiger Elemente variable Einrichtungen.

Weil der Anteil der im Ausland realisierten Projekte bereits 50 Prozent des Umsatzes ausmacht, denken Ganter und Heiss laut über Expansion nach. Allein von Waldkirch aus lässt sich auf Dauer nicht alles

steuern. Wo die erste Dependence eröffnet wird, ist noch geheim. Eins ist aber klar: „Ob Asien oder USA: Es muss jemand sein, der die Abläufe und Arbeitsweisen des Mutterhauses kennt“, sagt Heiss. Und: Schon im nächsten Geschäftsbericht könnte der neue Standort stehen. *Nancy Schnittker*

