

# Forbes

Forbes

DEUTSCHSPRACHIGE AUSGABE

NR. 10 — 19

HANDEL

## DER EWIGE VERKÄUFER

Peter Brabeck-Letmathe war einer der einflussreichsten Manager Europas. Doch auch im Ruhestand ist Brabeck-Letmathe hochaktiv: Er investiert in Start-ups, erforscht die Zukunft und will einer Uhrenmarke neues Leben einhauchen.

VERLAGSSTAMM  
1070 WIEN — P.B.B.  
8,50 €



10



# PASSION für SHOPS

**HEIDEMARIE KRIZ, Retail-Architektin und Shop-Designerin, bringt den Handel in Schwung – mit jahrzehntelanger Erfahrung und einem Expertenteam, das sich punktgenau der Situation am POS annimmt.**

## **Warum haben Sie Positive Affairs® gegründet und warum nun der Fokus auf Beratung?**

Mein Team und ich haben in den vergangenen 25 Jahren europaweit eine Vielzahl an Shops für internationale Brands gestaltet und umgesetzt. Mit dieser Expertise erstellen wir zielgruppenoptimierte Konzepte für Brands, basierend auf deren Brand DNA. Die spannenden wirtschaftlichen Entwicklungen im Handel der vergangenen Jahre haben die Nachfrage nach Beratung im Bereich der nachhaltigen Shop-Gestaltung und im Training enorm gesteigert. Ein Pool von Experten, die durch ihr Know-how die aktuelle Situation verbessern können, ohne oftmals große Investitionen erforderlich zu machen.

## **Worauf muss der stationäre Handel Wert legen, um in Zukunft eine Berechtigung zu haben?**

Das Erlebnis steht im Vordergrund. Alle Sinne des Menschen werden durch die Inszenierung bespielt. Der Kunde braucht das Gefühl, wertgeschätzt zu werden. Ziel ist es, nicht nur schöne, sondern funktionierende Stores zu erschaffen. Ein reduziertes, optimiertes Produktportfolio in übersichtlicher Präsentation, die klar die Brand-DNA transportiert, dazu Service und Convenience sind die Basis dafür. Produktinformationen und inszenierte Haptik runden das Bild ab. Offline und Online verschmelzen.

## **Hat der stationäre Handel in Zeiten von Internethandel und dem Aussterben von Stadtkernen noch eine Zukunft?**

Klar, wir sensibilisieren gerade über Banken, Unternehmensberater und Interessensverbände. Ziel ist, rasch zu erkennen, ob ein Geschäftslokal Erfolg haben wird, und dies bevor die Investitionen getätigt werden.

**Positive Affairs® ist ein Pool von Experten mit jahrzehntelanger Erfahrung mit internationalen Brands im Bereich Retail und können jede Art vom Point of Sale 360° 100% wahrnehmen sowie analysieren. Diese komplexe Betrachtungsweise verhilft unseren Kunden zu einem punktgenauen Überblick über die aktuelle Situation. Bereiche wie Retail-Management, Personalfragen und Produktauswahl finden ebenso Behandlung wie die Komponenten Visual Merchandising, Ladenbau, Licht sowie Digitalisierung u.v.m. Unsere Spezialität ist das exakte Erkennen der gesamten Funktionsweise. Dadurch ergibt sich die Möglichkeit der Feinjustierung an notwendigen Stellen. Haben Sie auf Fragen wie „Kennen Sie Ihre Brand-DNA?“ oder „Wer ist Ihre Zielgruppe?“ die passenden Antworten? Wir helfen Ihnen dabei, auch diese zu finden.**



Photo: Daniel Willinger Photographie

**POSITIVE AFFAIRS®**  
/// WE CAN READ YOUR BRAND DNA ///

Heidemarie Kriz  
Spiegelgasse 13, 1010 Wien  
Tel: +43 676 960 53 53  
office@positiveaffairs.com  
www.positiveaffairs.com  
www.krizh.com

Dies hilft sowohl den Unternehmern als auch deren Investoren, Flächen so zu bespielen, dass sie langfristig Umsätze generieren. Mit Positive Affairs® betreuen wir diese Kunden bis zur Eröffnung der Fläche und/oder nach einer Analyse durch Monitoring und Trainings regelmäßig.

## **Was verstehen Sie unter Nachhaltigkeit für den stationären Handel?**

In einem besonders faszinierenden Projekt setzen wir uns bei Positive Affairs® gemeinsam mit einem Partner für Nachhaltigkeit von Produkten und im Handel ein. Dabei kann jedes Unternehmen in einer Selbstanalyse einen validen Wert für die ökologische und kulturelle Nachhaltigkeit errechnen. Wir unterstützen die Handelsunternehmen danach bei der Verbesserung ihres Nachhaltigkeitsindex.

## **Was sind die nächsten Projekte?**

Wir sind heuer wieder bei der Mapic in Cannes vertreten, in den kommenden Wochen sind wir in Österreich und Deutschland für Vorträge, Schulungen und Workshops gebucht. Ein Schwerpunkt ist das Weihnachtsgeschäft mit «POS-Fit für X-Mas». Wir erstellen regelmäßig einen Positive Affairs® Trend-Monitor – die Urquelle und Basis für alle Überlegungen. Der Trendmonitor lässt uns Entwicklungen frühzeitig erkennen, die wir in Konzepten und Beratung für unsere Kunden einfließen lassen. Dazu reisen wir weltweit zu Recherchezwecken in die wichtigsten Metropolen und erheben Shop Trends. Wir stehen mit der Start-up-Szene im regelmäßigen Austausch, um visionäre, technologische Entwicklungen voranzutreiben. Und unser Think Tank besteht aus Personen unterschiedlichster Fachrichtungen und Herkunft, aus Wissenschaftlern von Fachhochschulen und Universitäten, die interdisziplinär zusammenarbeiten.

**WE LOVE WHAT WE DO!**