

W

WIENER WIRTSCHAFT

Die Zeitung der Wirtschaftskammer Wien

WKO WIEN
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN

Paket ist da

Medizinprodukte

sind heikle Güter. Wie Corona den Handel damit beeinflusst.

Seite 16

Urheberrecht

wird im Internet oft verletzt. Was bei Bildern & Co gilt.

Seite 27

Büroarbeit

geht auf Dauer nicht nur von zu Hause. Sozialkontakte fehlen.

Seite 34

Spezial

zu Unternehmensberatung, Telekom und Hernalis.

Seite 28

Mit Abholstationen regional einkaufen

Wie kleine Händler vom neuen Paketboxen-Trend profitieren können Seite 6

Bezahlte Anzeige

300 m² - 3.000 m²
Ausstellungsflächen
Produktion- und Lager
Werkstätten
Büros ab 25 m²

RAMSKOGLER
Immobilienverwaltung KG

Vermietung & Verwaltung
direkt vom Eigentümer
www.ramskogler.co.at
Tel. 0664/396 80 60



GHI-Park Seyring
Brünnerstraße 241-243
2201 Gerasdorf/Wien - Seyring
4 km nördlich von Wien
direkt an B7, S1 und A5
Autobahnknoten Eibesbrunn



www.ghipark.at

Innenarchitektur-Beratung für Geschäftslokale

„Weniger ist oft mehr. Man muss sich an der Zielgruppe orientieren.“

Heidemarie Kriz, Architektin und Retail-Expertin



© Daniel Willinger Photographie

Kundenführung, Düfte, Licht und Farben spielen bei der Gestaltung von Geschäftsflächen eine wesentliche Rolle. Das weiß auch Heidemarie Kriz, Architektin, Retail-Expertin und „Point of Sale Doctor“. „Ich arbeite bereits seit mehr als 25 Jahren im Retail-Bereich und berate Einzelhändler dabei, ihren Point of Sale, aber auch Auslagen

attraktiver für Kunden zu gestalten“, erklärt sie. Zugute kommt der ausgebildeten Architektin dabei jahrzehntelange Erfahrung bei internationalen Projekten mit renommierten Marken wie Apple, Nike, Humanic, Palmers etc. „Nicht nur der Umbau von nahezu 160 Shops in Europa lag in meiner Verantwortung, oftmals auch deren Konzeption“, schildert Kriz, die Einkaufen wieder zum Erlebnis machen und alle Sinne ansprechen will. „Hier liegt auch die Stärke gegenüber dem Onlinehandel: Online eingekauft hat jeder schon einmal, und viele werden es weiterhin tun - aber das Erlebnis, das Gefühl und

die Stimmung bekommt man nur im Geschäft. Hier müssen viele Händler umdenken und den Kunden einen Mehrwert bieten“, betont sie und empfiehlt: „Weniger ist oft mehr. Eine übersichtliche, zielgruppenoptimierte Präsentation und persönliche Beratung sind der Key in der Offline-Welt“, so Kriz, die ihre Kunden während der Pandemie auch online als „Point of Sale Doctor“ unterstützt. „Ich begleite meine Kunden via Smartphone durch die Geschäfte und stelle ihnen meine Expertise während des Lockdowns online zur Verfügung.“

(ee)

► pointofsale.doctor