

PRESSEINFORMATION

WISAG: In Shopping Centern wird nicht mehr nur eingekauft

Shopping Center brauchen Dramaturgie und Storytelling

Wien, 09. Juni 2016 – Man müsse mit Kunden Frequenz schaffen und sie mit gezielten Maßnahmen einladen, im Shopping Center zu verweilen. Das war die einhellige Meinung der Diskutanten des dritten FM-Clubs der WISAG Service Holding Austria zum Thema „Shopping Center: Innovatives Flächenmanagement als Waffe gegen Kaufkraftverlust“. Auf dem Podium waren DI Horst Reiner von ATP Wien Planungs GmbH, Mag. Alexander Strohmayer von Workyourway Holding GmbH und Jean-Erich Treu von Leoben City Shopping Errichtungs- und Betriebs GmbH. Gisela Gary von SO! Planen Bauen Leben moderierte die Veranstaltung im Ocean’Sky des Wiener Haus des Meeres am gestrigen Abend.

Michael C. Wisser, Geschäftsführer der WISAG Service Holding Austria, hebt eingangs zwei zentrale Trends hervor: „Shopping Center dienen heute nicht mehr nur zum Einkaufen, sondern sind auch Begegnungsräume, in denen der Eventcharakter und die Gastronomie ebenso bedeutend sind wie das Shopperlebnis. Weiters finden in der Branche durch die Digitalisierung und Technologisierung große Veränderungen statt. Die WISAG will diesen Umbrüchen Rechnung tragen und unter dem Stichwort Wertschätzung sowohl der Technik als auch der Gäste ihren Beitrag leisten.“ Künftig sei vor allem die Sicherheit ein wichtiges Thema, so Wisser: „Hier ist die WISAG an vorderster Front tätig, um Konzepte und Dienstleistungen zu entwickeln und bereitzustellen, die die Sicherheit gewährleisten.“

In der anschließenden Diskussion standen die Punkte gelungenes Flächenmanagement, Qualität für die Kunden und Erhöhung der Frequenz im Vordergrund. Horst Reiner betont, man müsse die Kunden gleichmäßig verteilen und die Aufenthaltsqualität erhalten: „Die Aufgabe eines Shopping-Center-Eigentümers ist es, bei der Konzeption alles zu unternehmen, um Frequenz zu schaffen. Das ist eine sehr präzise Arbeit.“ Man brauche eine Dramaturgie und ein Storytelling: „Das schafft man bereits in der Planung und Konzeption ohne Shops, denn ein Shopping Center ist in erster Linie eine Erlebnis- und Wohlfühlwelt zum Verweilen.“

„Man muss auf die sich permanent und massiv ändernden Kundenbedürfnisse eingehen“, so Andreas Strohmayer. Dazu gehöre etwa die Verschmelzung von Online- und Offline-Einkauf: „Die Kunden finden

online ein bestimmtes Produkt und werden im Shopping Center dann direkt zum Produkt hingeleitet.“ Die Gebäudetechnik muss innovativ und optimal genutzt werden, um die Kunden in die Gebäudetechnologie zu integrieren. Nur so könne man eine effiziente Bewirtschaftung ermöglichen, „nämlich mit einem Verwaltungsaufwand nahe null“, unterstreicht Strohmayer. Leerstände will er vor allem mit innovativen Konzepten wie Pop-up-Stores beleben, die Menschen anziehen.

Jean-Erich Treu warnt jedoch, nicht die Pächter zu verunsichern und deren Vertrauen zu verlieren. Wichtiger sei vielmehr, dass „der Flächenmix stimmt“. In den obersten Stockwerken müssten z.B. Shops sein, die gezielt Kunden anziehen. „Pächter wollen Frequenz und die muss man mit Kunden schaffen. Ein gutes gastronomisches Angebot, Sicherheit und Bewachung in jedem Bereich des Centers, ein gutes Leitsystem im Haus sowie Sauberkeit sind die entscheidenden Maßnahmen, um die Verweildauer der Kunden zu erhöhen.“ Er betont, dass bei Umrüstungsmaßnahmen das oberste Ziel sei, die Betriebskosten zu senken, denn „hier sind bis zu 20 Prozent einsparbar“.

In der abschließenden Diskussion mit dem Publikum stand die Frage nach dem idealen Standort im Zentrum. Sowohl Einkaufszentren „auf der grünen Wiese“ als auch solche in Innenstadtlage hätten ihre Berechtigung, so die Diskutanten unisono. Das Donau Zentrum zeige zudem, dass ein Shopping Center durch Stadtwachstum auch von der „grünen Wiese in die Stadt wandern“ könne, so Jean-Erich Treu.

Fotolink:

<http://www.wisag.at/facility/presse/pressemitteilungen/presse/article/shopping-center-brauchen-dramaturgie-und-storytelling.html>

Bild (v.l.): Andreas Strohmayer (Workyourway Holding GmbH), Horst Reiner (ATP Wien Planungs GmbH), Jean-Erich Treu (Leoben City Shopping Errichtungs- und Betriebs GmbH), Michael Wisser (Geschäftsführer der WISAG Service Holding Austria)

Presseservice:

*Diese Meldung sowie weiteres Text- und Bildmaterial können Sie auf der Presseseite der WISAG Service Holding Austria im Internet unter www.wisag.at herunterladen.
Quellenangabe/Copyright für Bilder und Grafiken: WISAG Service Holding Austria, 2015.*

Über die WISAG Service Holding Austria – Spezialist für Immobilien:

Die WISAG ist eines der führenden Dienstleistungsunternehmen im deutschsprachigen Raum und seit 1995 am österreichischen Markt tätig. Die angebotenen Dienstleistungen der WISAG Service Holding Austria sind in vier Bereiche unterteilt: Facility Management, Gebäudetechnik, Gebäudereinigung (inklusive Logistkdienste & Service) sowie Sicherheit & Service. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Wien. Weitere Niederlassungen gibt es in Innsbruck, Salzburg, Graz und Linz. Geschäftsführer der WISAG Service Holding Austria GmbH ist Michael C. Wisser.

Weitere Informationen:

Michaela Hebein
Pressebüro WISAG Service Holding Austria
c/o Daniel Kapp | Strategic Consulting & Responsible Communication GmbH
Tuchlauben 8/11
A-1010 Wien
Telefon: +43 1 23 50 422-70
mh@danielkapp.at