



Legt den Finger unverblümt auf die wunden Punkte: Retail-Berater Thomas Bretscher.

Gut für den Retail: Ein Berater, der auch Hand anlegt

Der Detailhändler staunt. Da steht einer vor ihm und präsentiert ihm sein eigenes Geschäft aus einem völlig neuen Blickwinkel. Zeigt ihm Potenziale auf, die er bisher weder erkannt noch genutzt hat.

Der Berater ist Thomas Bretscher, einer mit Retail im Blut und ein Praktiker, der auch mal selber Hand anlegt und Regale umstellt. Der Liestaler Stadtrat hat ihn engagiert als Projektleiter für die Innenstadtentwicklung. Seine Aufgabe: Die frequenzschwache Einkaufsstadt stärken und für die Zukunft bereit machen. Den

Der Strukturwandel im Retail macht Innenstädten zu schaffen. Die veränderten Einkaufsgewohnheiten mit Abwanderung in Einkaufszentren, Internethandel und über die Grenze werden sich künftig noch akzentuieren. Den Gemeinden stellt sich die Frage, wofür ihre Zentren in der Zukunft stehen sollen. Liestal hat dies erkannt und mit der Begleitung des Experten Thomas Bretscher von «Retail Impulse» einen Prozess angestossen. Als Projektleiter und Bindeglied zwischen Stadt und Gewerbeverein erarbeitete Bretscher mit einer Arbeitsgruppe Handlungsfelder, mit welchen Liestal künftig neu positioniert werden soll.



Quick Win: Thomas Bretscher packt zu. Steller weg, Töpfe verschoben – und einladend sieht es aus.

Liestaler Innenstadtgeschäften steht ein neunmonatiger Neubau der wichtigsten Einkaufsstrasse bevor. Die Angst vor Umsatzeinbrüchen durch die Baustelle ist gross. Danach jedoch soll es Aufschwung geben.

Entwicklungspotenzial sichtbar machen

In Kooperation mit Stadt und Gewerbeverein hat Thomas Bretscher zudem den Auftrag, zwei Dutzend Geschäfte direkt zu coachen, für sie kostenlos. Mit seinem hellwachen Blick und seiner fundierten Fachkompetenz erkennt er schon beim Betreten eines Ladens erstes Entwicklungspotenzial. Direkt, offen und positiv im Auftritt, zeigt er seinen Kunden Quick Win und Chancen auf und setzt aufbauende Prozesse in Gang. «Meistens kann ein Geschäft viel mehr aus der vorhandenen Substanz herausholen», so Bretschers Fazit. «Das will ich sichtbar machen.»

Sich selber sieht der frühere Retail-Manager mehr als Begleiter denn als Berater. Sein Beratungsfokus liegt auf den drei Faktoren Mensch, Produkt und Umfeld. In deren Zentrum steht der Kunde. «Man muss wissen, was der Kunde will. Der Kunde ist der Chef. Er entscheidet, was er kauft», sagt Bretscher klipp und

klar. Besucht der Retail-Experte einen Laden, betrachtet er ihn zunächst von aussen, dort, «wo der Kunde entscheidet, ob er eintreten will». Das ist Teil des Faktors «Umfeld». Darunter versteht Bretscher alles, was rundherum zum Geschäftserfolg dazugehört, von der Erkennbarkeit und Beschriftung des einzelnen Ladens bis hin zum städtischen Logistikkonzept – «Berge von Kartonschachteln, die am Sammeltag noch um 10.00 Uhr herumstehen, sind ein No-Go», bezieht er auch die städtischen Betriebe kritisch mit ein.

Der Einkaufsstadt Liestal tut Thomas Bretschers aktives Wirken gut. Weitere Städte haben bereits bei ihm angeklopft.

RETAILIMPULSE

Retail Impulse GmbH
Steinentorstrasse 35, Basel
+41 61 322 35 35, mail@retailimpulse.ch