

Zeit für *Optimismus*

Schuhpflege in Corona-Zeiten? Für die Unternehmer Manfred und Christine Rainer birgt gerade die Krise viele Chancen.

Herr Rainer, wie erleben Sie die aktuelle Situation? Wie ist die Stimmung in der Branche?

Wir erleben viele unterschiedliche Aspekte, von Unsicherheit bis Vorsicht, von Zuversicht bis Motivation sowie viel Kreativität und Mut. Da ist alles dabei. Alle sind sehr froh, dass sie wieder öffnen durften; dadurch ist die Stimmung größtenteils positiv, auch wenn einige Händler für den Anfang mehr Schwung erwartet haben. Diesen Schwung haben vermehrt Händler erlebt, die Kinderschuhe im Programm haben. Die Impulskäufe bleiben im Moment sicher aus, da dies derzeit für viele Kunden keine Priorität hat.

Worin liegt derzeit aus Ihrer Sicht die größte Herausforderung?

Die Phase der Herausforderung besteht aus Mut, Optimismus und viel Kreativität.

...und wo liegen Chancen?

Die Chancen liegen eben genau darin: Diese Zeit zu nutzen, um mutig, optimistisch und kreativ zu sein und zu bleiben. Zum Beispiel, um den eigenen Onlineauftritt und die Kommunikation zu verbessern, neue Wege und Verkaufskanäle sowie Strategien zu finden. Einen intensiveren Kontakt zum Kunden und auch zum Produzenten zu schaffen und zu pflegen. Gemeinsam kreative Ideen



Manfred Rainer, Pep-up

verwirklichen. Das machen wir schon immer. Viele Händler sehen in den Entwicklungen, die wir vollziehen, dass auch ihre Ideen eingeflossen sind. Das schafft Vertrauen und Zusammenhalt. Das sollte immer so sein, nicht erst dann, wenn eine Krise da ist.

Wir haben die Chance genutzt, um einen neuen Standort in Graz aufzubauen und an weiteren tollen Entwicklungen zu arbeiten.

Mit welchen Maßnahmen unterstützen Sie den Handel derzeit ganz konkret?

Wir informieren und beraten unsere Partner dahingehend, wie sie unsere Produkte dem Verbraucher am besten anbieten könnten. So haben wir z.B. unsere beliebten Deosprays in Großflaschen kostenlos angeboten, um Produkte, Hände und Räumlichkeiten permanent zu erfrischen und zu desinfizieren. Dazu passend haben wir ein großzügiges Deospray-Angebot aufgesetzt. Auf Wunsch halten wir bereits

bestellte Ware zurück und bieten längere Zahlungsziele. Das wichtigste sind für uns intensivere Telefongespräche, um gezielt mit unseren Partnern Maßnahmen zu kreieren sie zu unterstützen.

Welche Resonanz haben Sie von Ihren Kunden darauf erhalten?

Wir haben sehr gutes Feedback erhalten. Es herrscht schon auch einige Unsicherheit im Markt. Jeder Händler ist sehr dankbar, wenn er Unterstützung und zielgerechte Beratung bekommt.

Gibt es spannende neue Produkte, die Sie dem Handel vorstellen möchten?

Ja! Wir haben einige unserer vielen Innovationen und Konzepte in dieser Zeit schneller angehen können und werden diese bald präsentieren. Händler dürfen sehr gespannt sein, denn es sind wieder sensationelle Innovationen in Vorbereitung!

Wir sind überzeugt: Jeder Händler und auch jeder Kunde wird in Zukunft nachhaltiger denken und wirtschaften. Fragen wie „Wie kaufe ich nachhaltig ein, was kaufe ich ein, wie pflege ich mein Produkt und gehe ich mit meinem Produkt nachhaltig um?“ werden wichtiger. Dafür sind wir bereit.

Autor Petra Steinke
Fotos Manfred Rainer
Infos www.pep-up.eu