

Sehr geehrte Damen und Herren,

das vergangene Jahr gestaltete sich für den Handel als schwierig und nicht planbar. Auch dieses Jahr steht unter keinem guten Stern. Zwar zeigten sich vor allem in der Möbelbranche in den ersten Wochen des neuen Jahres positive Umsatzentwicklungen, die Umsatzsteuererhöhung für Gartencenter wurde verschoben oder die Gesundheitsreform führte nicht zu den prognostizierten Entwicklungen - trotz allem werden Kostensenkungspotentiale gesucht und gefunden. Um den Kunden aber aktiv an das Unternehmen zu binden, sind extrovertierte Lösungen gefragt.

TEAMSCIO bietet hier Lösungsansätze, die sich direkt auf den qualitativen Umsatz und der Kundenbindung auswirken. Individuelle Lösungen in der Sortiments- und Raumgestaltung bieten fruchtbare Potentiale. Zukunftsweisende Trends und das richtige Werkzeug sind die Basis unserer Projekte, die wir mit Ihren Mitarbeitern zum Erfolg führen. Das aufgenommene Wissen ist langfristig gespeichert und richtet sich konsequent am Kunden und den internen Belangen aus. Wir möchten Ihnen vergangene und zukünftige Projekte und Kooperationen vorstellen, um einen Einblick in unsere Arbeit zu gewähren.

Die **Part.ner AG**, mit Sitz in Offenburg, ist ein Architektenbüro der besonderen Klasse. „Gute Architektur zu machen, reicht heute nicht mehr aus“, so der Offenburger Innenarchitekt Michael Stolz. Gemeinsam mit dem Trainer für Organisations- und Personalentwicklung, Jürgen Eller, bieten sie mit 15 Mitarbeitern ihre Dienstleistungen im Doppelpack an. Der Eine plant Gebäude, den Raum, der Andere beschäftigt sich mit den Arbeitsabläufen, dem Menschen.

Die Idee: Das Gebäude und die Raumlogik beeinflusst die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter und damit den Erfolg des Unternehmens entscheidend. **TEAMSCIO** erweitert diese Betrachtung mit dem Faktor „Kunde“ und Leistung im Raum.

So realisierte die **Part.ner AG** und **TEAMSCIO** das Projekt Sparkasse Freiburg – Nördlicher Breisgau, womit der Grundstein einer engen Zusammenarbeit entstand. Personal- und Organisationsentwicklung, Architektur und Raumlogik unter Kunden- und Mitarbeiterbedürfnissen – alles aus einer Hand.

Herzliche Grüße Ihr

Daniel Schnödt

TEAMSCIO

Äußeres Pfaffengässchen 13a

86152 Augsburg

INTEAMES

Dieser Rostocker Gartenfachmarkt wurde mit den Entscheidern in einem Workshop-Projekt umgebaut und optimiert. Die Rahmenbedingungen für dieses Projekt waren neben baulichen Restriktionen vor allem Kostenaspekte und das Einbinden der Umbaumaßnahmen in das Tagesgeschäft. Nach der Problemerkennung und einer 4-wöchigen Planungsphase folgten schließlich die Umbaumaßnahmen, die Step by Step bis Mitte Januar 2003 abgeschlossen und auf der Jahrestagung des Verbands Deutscher Gartencenter vorgestellt wurden.

PROJEKT GRÖNFINGERS



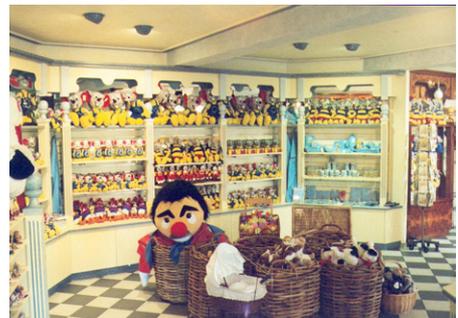
PROJEKT AETKA AG



Mit der AETKA AG gründete die KOMSA AG, der erfolgreichste Distributer für mobile Kommunikation in Deutschland, ein Marketingkonzept für die größten Ihrer Kunden im B2B und B2C – Sektor. Die Fachkompetenz der Marketingberater und Filialbetreuer in dieser Branche ist unbestritten. Kundenorientierung bedeutet aber auch eine Neudefinition der Sortimente und die Ausrichtung des Raumes auf die Bedürfnisse der Kunden.

Auf Kundenlauf- und Imageanalysen in 2000 folgten Workshops für die eigenen Architekten und Führungskräfte der Europapark-Shopping GmbH. In 2003 werden praxisorientierte Workshops installiert, um neben den ladenbaulichen Aspekten vertiefend die Warenpräsentation zu optimieren. Zukünftig steht die Planung eines Merchandising-Handbuches im Mittelpunkt der Betrachtung.

PROJEKT EUROPAPARK



PROJEKT DEUTSCHER MÖBEL-VERBUND



„Mit Wohnräumen den Kunden verführen“ ist das Ziel dieses lang angelegten Projektes. Mit Hilfe einer Pilotfiliale werden neue Sortimentsstrategien und eine optimale, räumliche Zuordnung entwickelt, die in enger Abstimmung mit einer deutlichen Zielgruppenabstimmung und zukünftiger Trends stehen.