





"Als ich vor ca. 4 Jahren begonnen habe mich intensiver mit den Megatrends zu befassen, war das Ziel meiner Arbeit klar: Ich möchte diese Phänomene greifbarer für meine Kunden und für meine Arbeit als Beraterin machen.

Für den Gender Shift bin ich als Aufsichtsrätin der lebende Beweis, aber was heißt dieser Trend in letzter Konsequenz für die Handelsimmobilie oder für den Handel per se?

Nur weil Frauen jetzt mehr mitreden oder das Geschlechterthema generell über den Haufen geworfen wird, müssen deshalb meine Kunden darauf reagieren, um nicht etwas zu verpassen?

Wann haben wir bei Immobilien Toilettenanlagen für Männlein, Weiblein und All jene, die sich nicht zuordnen lassen wollen?

Ab und zu interaktiv und immer individuell, denn auch das Lernen unterliegt einem Wandel – weg vom Frontalselbstgespräch hin zur Interaktion mit der Gruppe und dem Wecken der Neugierde und der Potentiale des Auditoriums."

