

# Konfuzius und Buddha arbeiten mit

Zwölf Bernkastel-Kueser Einzelhändler wollen mit Hilfe von Daniel Schnödt ihre Läden umgestalten

Von unserem Redakteur  
CLEMENS BECKMANN

**BERNKASTEL-KUES.** Sehr spontan reagierten die Einzelhändler auf das Angebot, ihre Betriebe noch qualitätsorientierter auszurichten. Eines scheint schon sicher: Die Innenstadt wird ein neues Gesicht bekommen.

Daniel Schnödt reagierte überrascht. „Das ist hammerhart. So etwas habe ich noch nicht erlebt.“ Der selbstständige Einzelhandels-Berater, der Möbelhäusern und Gartencentern zur Seite steht, aber auch Betriebsinhaber berät, die über eine minimale Verkaufsfläche verfügen, bekommt in den kommenden Monaten in Bernkastel-Kues viel Arbeit. Gleich zwölf Einzelhändler, die ihr Geschäft umgestalten möchten, haben sich am Mittwoch bei einer Informationsveranstaltung in der Akademie Kues bereits verbindlich dafür angemeldet. Solch eine Resonanz bei vergleichbaren Angeboten ist Schnödt bisher noch nicht untergekommen.

## Geschäfts-Check dauert eine Stunde

Damit ist die Kapazität eigentlich schon ausgereizt. Jeweils vier Geschäfte, so der Plan, sollen im November, im Januar und im Februar ein neues Gesicht bekommen. Gut möglich also, dass sich die Mitarbeiter der Entwicklungsagentur Bernkastel-Kues Gedanken über eine Aufstockung machen müssen. Schließlich werden sich noch einige Betriebe mehr zwischen dem 21. und 23. Oktober einem einstündigen individuellen Geschäfts-Check unterziehen. Sie werden erst dann entscheiden, ob sie auch den zweiten Schritt, eine Neugestaltung ihrer Verkaufsräume nebst Schaufenster, in Angriff nehmen.

Für den Geschäftscheck müssen die Einzelhändler keinen Cent an Daniel Schnödt zahlen, für die professionelle Unterstützung bei der Umgestaltung werden jeweils 200 Euro fällig. Möglich macht diese Preisgestaltung ein Zuschuss des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministeriums. „Ansonsten wären die Preise viel höher“, erläuterte Martina Wolff, die in der Entwicklungsagentur die Hauptar-



Erste Kontaktaufnahme: Jürgen Schmitz (links), Inhaber eines Weingeschäfts, informiert sich bei Daniel Schnödt; rechts Viktor Hees, der Vorsitzende der Entwicklungsagentur. Foto: Clemens Beckmann

beit leistet. 43 Einzelhändler waren der Einladung zur Auftaktveranstaltung der Qualitätsoffensive Einzelhandel „Auf dem Weg zum Wow-Effekt: Mit einfachen Mitteln Ihr Geschäft neu positionieren“ gefolgt. Für Martina Wolff und Viktor Hees, den Vorsitzenden der Entwicklungsagentur, ein Rie-

senerfolg, weil im Vorfeld nur 80 Einladungen ausgesprochen worden waren. Hees und Schnödt waren überrascht, dass bereits bei der Eröffnungsveranstaltung konkrete Zusagen von Einzelhändlern kamen.

Daniel Schnödt, der zehn Jahre bei einer Kaufhaus-Kette gearbeitet

hat und sich dann in Ostwestfalen selbstständig machte, stellte seine Ideen in einer lockeren Art vor. Konfuzius (die Ordnung), Laotse (der Weg) und Buddha (das Ziel) spielten dabei genauso eine Rolle wie das Zusammenfinden und Zusammenleben von Mann und Frau. Schnödt: „Wo kommt der Mensch her, wo geht er hin, wo steht er im Moment.“

Schnödt sieht die Zukunft der Stadt nur auf der Qualitätsschiene. Natürlich solle auch der Tourist, der schließlich viele Monate im Jahr das Bild prägen, versorgt werden. Schnödt setzt aber auf den Langzeit-Effekt. „Die zahlungskräftigen Menschen dürfen nicht durch eine schlechte Präsentation verschreckt werden“, sagte er im Gespräch mit dem TV.

Schnödts Lockerheit kam an. „Das war nicht so steif“, lobten Ingrid Kropf, die ein Weinhaus betreibt, und Waltraud Griebler, die ein Modegeschäft führt. Beide Frauen wollen sich von Schnödt bei geplanten baulichen Veränderungen in ihren Läden beraten lassen. -pf.

## KOMMENTAR

CLEMENS BECKMANN ZU: EINZELHANDEL

## Fenster zum Glück

Daniel Schnödt denkt bei der Erklärung des Begriffs „Einzelhändler“ nicht lange nach. Für ihn sind das meist Menschen, die nur ihren Betrieb im Auge haben und nicht so gerne nach links und rechts schauen: Einzelhändler = Einzelkämpfer. Zumindest macht Schnödt diese Erfahrung, wenn es um gemeinsame Projekte geht. Um so enthusiastischer reagiert er auf den Erfolg des Bernkast'ler Fensters: das Geschäft am Bärenbrun-



nen, in dem sich 20 Einzelhändler präsentieren, hat für ihn bundesweit Vorbild-Charakter. Schnödt hat es in der Hand, der Stadt an exponierten Stellen ein neues Aussehen zu geben. Sein Vorteil: Er ist kein Fachmann für eine bestimmte Branche, sondern er arbeitet Branchen übergreifend. Trotzdem wird er einiges an Überzeugungsarbeit leisten müssen, um den gewünschten Erfolg zu erzielen. -pf.  
c.beckmann@volksfreund.de