

Checks im Stundentakt

26.10.2005

Einzelhandelsberater Daniel Schnödt hat seine Arbeit aufgenommen

BERNKASTEL-KUES. Die Geschäftswelt in Bernkastel-Kues lässt sich nicht über einen Kamm scheren. Das hat Daniel Schnödt bei seinen Checks festgestellt. Nun geht es in die Detailarbeit.

*Von unserem Redakteur
CLEMENS BECKMANN*

So gut wie Daniel Schnödt kennt sich derzeit wahrscheinlich niemand in der Geschäftswelt von Bernkastel-Kues aus. Höchstens noch Martina Wolff von der Entwicklungsagentur, und mit der arbeitet der Einzelhandelsberater eng zusammen.

Wie berichtet, ist der Gestaltungsprofi dazu ausersehen, Einzelhändler in der Stadt zu beraten und eventuell bei Umbauten, beziehungsweise neuen Präsentationsstrategien, zur Seite zu stehen. 27 Betriebe hat er einem einstündigen Check unterzogen, vier weitere folgen am Wochenende. Dies kostete die Betreiber keinen Cent.

Am Wochenende beginnen auch die intensiven Beratungsgespräche mit Geschäftsleuten, die ihren Laden optisch, bei der Warenpräsentation oder im Warenangebot verändern wollen. Für diese professionelle Hilfe zahlen die Auftraggeber jeweils 200 Euro. Der Rest wird durch Landeszuschüsse gedeckt.

Schnödt hat unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Da gibt es Betriebe, die mit einem jährlichen Umsatz von 1500 Euro pro Quadratmeter Verkaufsfläche eigentlich nicht existenzfähig sein dürften. "Der Bundesdurchschnitt liegt zwischen 3500 und 4000 Euro", erläutert er. Es gibt aber auch Betriebe, die bei 6500 Euro liegen: ein Spitzenwert. Schnödt: "Die sollten besser ein zweites Geschäft aufmachen, als etwas zu verändern." Er rät den Geschäftsleuten auch, sich verstärkt beim Nachbarn umzusehen: "Jeder hat was Gutes, das man übernehmen kann. "Man muss nur miteinander reden." Bernkastel-Kues sei eine typische Touristenstadt, in der viele Geschäfte neben ihrem Kernsortiment weitere auf Urlauber zielende Waren anbieten. Schnödt rät, die Kernkompetenz zu stärken und sich auf die Stärken zu besinnen. Ein Beispiel: Schuhe in Übergrößen. Und Nischen: So wird sich ein Geschäftsmann ansiedeln, der nicht nur Bonbons verkauft, sondern auch selbst herstellt.

"Das sind die Juwelen", sagt Martina Wolff. Sie ist hoch zufrieden über die Resonanz. Einige Geschäftsleute hätten bereits nach dem Check kleine Veränderungen vorgenommen. Wolff: "Ich bin fast erschlagen von dem Erfolg."



 Daniel Schnödt beim Check im Weinhaus Porn. Besitzerin Ingrid Kropf informiert ihn über Angebot und Präsentation. Foto: Clemens Beckmann