

Promi-PLausch!



Valerie Niehaus

- **Beste Kauffrau im Einzelhandel:** Chapeau, Pia Hußmann!
- **Euronics XXL Lüdinghausen:** „Wir sind einer von hier!“
- **Erfolgsprojekt** NRW-Digitalcoaches



Handelsverband
Nordrhein-Westfalen
HV NRW

Wir handeln damit Sie handeln können.



Der Handelsverband Nordrhein-Westfalen vertritt als Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband die Interessen des nordrhein-westfälischen Einzelhandels. Hier stellt er sich vor.



Impressum

Herausgeber:

Handelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.,
Kaiserstr. 42 a, 40479 Düsseldorf,
www.hv-nrw.de

Redaktion:

Matthias M. Machan, Carina Peretzke

Redaktionsteam:

Jörg Hamel, Marc Heistermann, Thomas
Kunz, Doris Lewitzky, Matthias M. Machan,
Carina Peretzke, Markus Richter,
Marion Runge

Layout/Grafik:

futura medien GmbH, 77855 Achern

Lektorat:

Karin Eksen

Erscheinungsweise:

6-mal im Jahr; bei Adressänderungen oder
-löschungen wenden Sie sich bitte direkt
an den für Sie zuständigen Regionalver-
band.

Fotos:

Sofern nicht anders angegeben: HV NRW.

Titelfoto:

Oeding-Erdel

Rechtliche Klausel:

Eingehende Beiträge werden nicht zurück-
gesandt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil
dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche
Genehmigung des Herstellers vervielfältigt
oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot
fallen insbesondere auch die gewerbliche
Vervielfältigung bei Kopie, die Aufnahme in
elektronische Datenbanken und die Vervielf-
ältigung auf CD-ROM. Für die Angebote in
den Werbeanzeigen ist ausschließlich der
Werbetreibende verantwortlich.

Liebe Leserinnen und Leser,

ich hoffe, Sie sind gut ins neue Jahr gestartet! Wir, Ihre Handelsverbände, setzen uns auch in diesem Jahr wieder auf allen Ebenen für Ihre Belange ein und werden Sie bestmöglich unterstützen, damit Sie gut handeln können!

Die Innenstädte und deren Entwicklung sowie die Erreichbarkeit in Verbindung mit der Verkehrswende beschäftigen uns weiterhin, hier am Niederrhein wie in ganz NRW. Digitale Innovationen, veränderte Kundenpräferenzen und neue Themen – auch 2024 wird sicherlich spannend und nicht ärmer an Herausforderungen. Auch in unserem E-Magazin wollen wir Sie in diesem Jahr wieder mitnehmen und Händlerinnen und Händlern in NRW eine Plattform bieten, auf der sie sich über die neuesten Entwicklungen, Best Practices und Erfolgsgeschichten informieren können.

Ganz besonders herzlich gratulieren möchte ich Pia Hußmann, die im vergangenen Jahr ihre Ausbildung zur Kauffrau im Einzelhandel als bundesweit Beste abgeschlossen hat – eine großartige Leistung! Ebenfalls gratulieren möchte ich unseren Kollegen vom Handelsverband Ruhr-Lippe bzw. dem Bildungszentrum des Handels in Recklinghausen, und zwar zum 50-jährigen Bestehen! Auch ein Stückchen weiter nordöstlich gibt es etwas zu feiern: Unser Bestseller Euronics XXL Lüdinghausen ist dort nun seit 20 Jahren im Kreis Coesfeld beheimatet. Wie immer gibt es auch einen Blick in das Verbandsleben, und der geht noch weiter nach Osten: Der Handelsverband Ostwestfalen-Lippe beging am 30. Januar seinen Jahresempfang, und wir waren dabei.

Weniger erfreulich zeigte sich Ihre Bilanz des Jahres 2023, die wir in einer Umfrage Anfang dieses Jahres ermittelt haben. Vielen Dank an alle, die sich die Zeit genommen haben teilzunehmen! Die Ergebnisse haben wir auf Seite 17 für Sie zusammengefasst. So abgedroschen es klingen mag: Handel bedeutete auch immer schon Wandel, und gemeinsam können wir die sich bietenden Chancen nutzen und die Tradition des Handels in Nordrhein-Westfalen mit einer modernen Perspektive verbinden. Sprechen Sie Ihren regionalen Handelsverband immer gerne an!

Eine neue Rubrik möchte ich Ihnen zu guter Letzt noch vorstellen: Wie, was und wo kaufen Prominente ein, was war ihr schönstes Einkaufserlebnis und mit wem würden sie gerne einen Einkaufsbummel erleben? Diese und viele weitere Fragen haben wir im ersten Promi-Plausch Schauspielerin Valerie Niehaus gestellt.

Wir laden Sie ein, sich mit uns auf diese spannende Reise durch den Handel in NRW zu begeben. Lassen Sie sich inspirieren, unterhalten und informieren mit unserem E-Magazin *NRW handelt 2024*.

Herzlich

Doris Lewitzky

Geschäftsführerin Handelsverband Niederrhein



Ein eingespieltes Team: Frank Schipper (l.) und Marktleiter Luka Kiefer. Fotos: Sven Marquardt

Euronics XXL Lüdinghausen: „Wir sind einer von hier!“

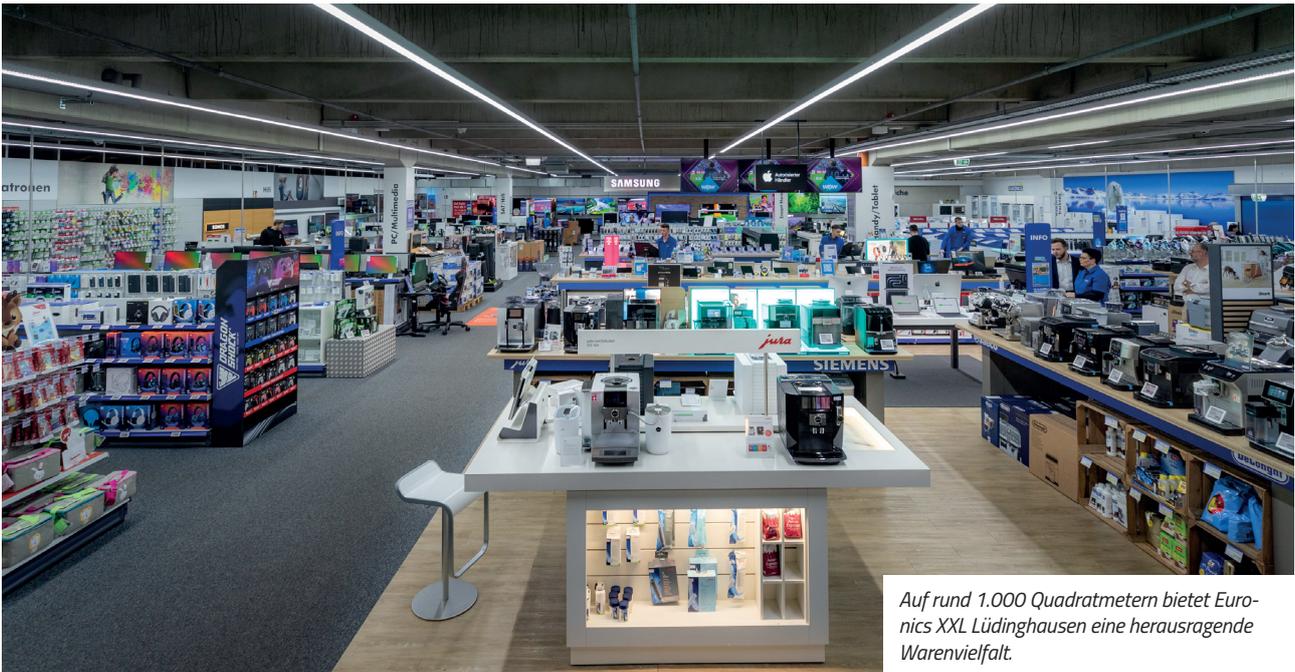
Von Matthias M. Machan

Es gibt in diesem Jahr einiges zu feiern bei Euronics XXL Lüdinghausen, gelegen auf halbem Wege zwischen dem Ruhrgebiet und Münster. Vor genau 20 Jahren hat sich Frank Schipper mit seinem Unternehmen im Kreis Coesfeld niedergelassen. Seine Verbundgruppe, Euronics Deutschland, schaut 2024 gar auf ihr 55-jähriges Bestehen zurück.

Frank Schipper kennt man, wenn man hierzulande mit Hausgeräten und Consumer Electronics handelt. Der 64-Jährige engagiert sich mit Leidenschaft für seine Branche, denn: „Man kann viel verändern, wenn man sich mit Gleichgesinnten zusammentut.“ Und so war Schipper nicht nur viele Jahre stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates von Euronics Deutschland, sondern wurde

im vergangenen Jahr gar Aufsichtsratsvorsitzender. Beim Bundesverband Technik (BVT) ist Schipper Vorstandsvorsitzender. Sein Wort hat Gewicht in der Branche, für deren Belange er sich leidenschaftlich gerne einsetzt. Kein Wunder, denn das Thema Unterhaltungselektronik hat er „mit der Muttermilch aufgesogen“: „Ich habe die Branche in die Wiege gelegt bekommen.“

Schippers Eltern betrieben in seiner Geburtsstadt Gelsenkirchen den Radioladen „Radio Richter“. „Mein Herzblut hängt an der Technik, mein ganzes Leben war schon technikerfüllt und mein Unternehmen ist es auch. Das ging damals bei der Schallplatte los und beim Hype um den Mobilfunk weiter.“ Schipper machte seine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann im elterlichen Betrieb. Trotzdem sah er für seinen



Auf rund 1.000 Quadratmetern bietet Euro-nics XXL Lüdinghausen eine herausragende Warenvielfalt.



Ob hochwertige Fernseher oder Genussverstärker für die Küche: Euro-nics XXL Lüdinghausen versteht sich als Problemlöser für seine Kunden.



Bügeln kann auch Spaß machen und ein attraktives Einkaufserlebnis generieren.

Beruf und seine Berufung in Gelsenkirchen vor einem Vierteljahrhundert keine Zukunft mehr. Zum einen entwickelte sich die Kaufkraft in Gelsenkirchen zusehends negativ. Schwerer wog indes die Tatsache, dass man in der Ruhrgebietsstadt einfach keine geeignete Fachmarktfläche fand, um zu expandieren.

„Brauchen Sie eine Bushaltestelle?“

In Lüdinghausen indes wurden Schipper und seine Frau Barbara mit offenen Armen empfangen. Es fehlte ein Elektrofachmarkt im Ort, die Menschen fuhren bis vor zwei Jahrzehnten zur Bedarfsdeckung bis nach Münster oder Recklinghausen. So war denn auch der damalige Bürgermeister sofort Feuer und Flamme für die Neuansiedlung eines Elektrofachmarktes: „Brauchen Sie eine Bushaltestelle? Kein Problem!“, erinnert sich Schipper gerne zurück. Und so startete man dann im Juli 2004 mit einem Fachmarkt in der Wohnwelt Rathmer in der Ascheberger Straße in Lüdinghausen. Auf der linken Seite, im Erdgeschoss des Möbelhauses, entstand die „Mega Company“, ein in ein

Möbelhaus integrierter Elektronik-Fachmarkt - damals ein echtes Novum.

Rund zwei Jahrzehnte später zeigt diese symbiotische Partnerschaft immer noch keine Ermüdungserscheinungen; im Gegenteil. Zwar hatte sich nach über 34 Jahren die Familie Rathmer entschlossen, das Möbelhaus Ende Februar 2017 aufzugeben. Wie gut für die Eheleute Schipper, dass mit dem Möbelfilialisten Poco nicht nur ein Nachfolger und echter Frequenzbringer gefunden wurde, es bot sich auch die große Chance, die gehegten Expansionspläne neu anzugehen und in den rechten Teil des großen Gebäudekomplexes umzuziehen. Auf rund 1.000 Quadratmetern – mehr war aufgrund bestehender Vorgaben nicht möglich - bietet Euro-nics XXL Lüdinghausen nun seit dem Sommer 2017 ein höchst attraktives Einkaufserlebnis – von der genussvollen Kaffeewelt über eine stylische Showküche bis hin zu einer TV-Wand, auf der die Geräte-Stars optimal in Szene gesetzt werden können. Für reichlich Frequenz sorgen auch eine DHL-Paket Station und ein von Apple autorisierter Reseller Store.



Frank Schipper mit seiner Frau Barbara in ihrem Fachmarkt Euronics XXL Lüdinghausen.



Heißluftfritteusen sind aktuell bei Elektrokleingeräten ein großer Renner.



Schipper im Gespräch mit NRW handelt: „Ich freue mich ganz besonders auf 2024, da es für mich persönlich zwei tolle Jubiläen zu feiern gibt. Wir feiern 20 Jahre Euronics XXL Lüdinghausen. In meiner Rolle als Geschäftsführer bin ich besonders stolz, dass wir nach dem erfolgreichen Umbau und der Neueröffnung vor einigen Jahren die 20-Jahre-Marke geknackt haben. Zudem haben wir bei der Genossen-

schaft Euronics das 55-jährige Bestehen und beweisen auch im Jubiläumsjahr erneut unsere Zukunftsfähigkeit.“

Auch wenn das Jahr 2023 für Euronics XXL Lüdinghausen ein erfolgreiches war – Schipper: „Über alle Warengruppen hinweg sind wir um 6,5% gewachsen, mit den Kategorien Waschen & Trocknen sowie Elektrokleingeräte gab es auch echte Ausreißer nach oben.“ – spürt man die momentane Gemengelage natürlich auch in Lüdinghausen: „Unsere Branche steht vor enormen Herausforderungen. Ob Konsumzurückhaltung durch Inflation und wirtschaftliche sowie politische Krisen oder Fachkräftemangel sowie der permanente Preiskampf – mit allem versuchen wir möglichst proaktiv umzugehen“, so Schipper. Und weiter: „Trotzdem konnten wir oft besser performen als der Durchschnitt der Branche.“ Auch 2024 werde sicher kein Selbstläufer, doch die beiden Jubiläen böten Anlass für eine Sonderkonjunktur. Schipper: „Ich bin optimistisch. Mitte Januar 2024 liegen



Sein Wort hat Gewicht in der Branche: Frank Schipper.

wir jedenfalls über dem Vorjahr.“ Auch bei unserem Besuch vor Ort an einem Montagmorgen Ende Januar hat der Fachmarkt, so Schipper, „eine gute Durchblutung“.

„Wir haben einen echten Vorsprung.“

Warum fiel die Wahl der Verbundgruppe auf Euronics, was macht die Attraktivität aus? „Die Marke und das Gesamtkonzept machen den Unterschied, ich fühle mich bei Euronics sehr wohl.“ Schipper nennt vor allem zwei Punkte: „Zum einen unterscheiden uns der Service und die Beratung, die wir bieten, stark von unseren Mitbewerbern. Da haben wir einen echten Vorsprung. Zum anderen beweist der Erfolg unseres Online-Marktplatzes, dass der hybride Multichannel-Ansatz der Verbundgruppe funktioniert – Euronics verzahnt den Onlinehandel und das Einkaufserlebnis vor Ort.“ Bestes Beispiel dafür sei die neu eingeführte App „Meine Euronics“: Kundinnen und Kunden wählen den Euronics-Händler in ihrer Region aus, sammeln vor Ort Punkte bei jedem Einkauf und erhalten Status-Vorteile sowie Coupons. Öffnungszeiten und Neuigkeiten von Händlern können ebenso eingesehen wie Technik-News abgerufen werden. Schipper: „Unser Online-Marktplatz war und ist auf Zuführung in den stationären Handel optimiert und ergänzt unser stationäres Angebot, das sich durch die Nähe zu Kundinnen und Kunden auszeichnet.“

Wichtige Erfolgsbausteine für Schipper: „Wo Euronics draufsteht, muss auch Euronics mit all seiner Markenvielfalt und Servicementalität drin sein.“ Und: „Ich versuche alles aus der

Sicht der Endkunden zu betrachten und zu optimieren.“

Trendprodukte, Innovationen oder Produkte, die einen echten Mehrwert für die Kundschaft bieten, kurbeln den Verkauf an. Dazu zählen die Produktbereiche aus dem Kleingerätesegment wie Beauty, Speisezubereitung oder auch die Dauerbrenner Kaffee-Vollautomaten und Kapselmaschinen. „Gerade bei Hairstyling-Produkten, Kontaktgrills oder Heißluftfritteusen sehen wir Umsatzwachstum. Und auch alles rund um Entertainment und Gaming liegt weiterhin voll im Trend“, so Schipper. Zudem hat der Ausbau des Warenbereichs „Erneuerbare Energien“ für Euronics strategische Bedeutung und wurde in den vergangenen Jahren in der Verbundgruppe stark vorangetrieben.

Problemlöser für den Kunden

Ob hochwertige Fernseher, stylische Kaffee-Vollautomaten oder Genussverstärker für die Küche: „Wir bieten ‚Best of Electronics‘, wollen für den Kunden in seinem Zuhause ein Problemlöser sein“, so Schipper. Um das Wohl und Wehe der Kunden kümmern sich 22 Mitarbeitende, davon 18 im Verkauf. Einen Plan B hat es für Frank Schipper auch in jungen Jahren nie gegeben: „Mich fasziniert diese Branche. Und mich fasziniert der Handel mit seinen sich ständig verändernden Herausforderungen.“

Nach zwanzig Jahren habe man sich im Kreis Coesfeld sehr gut etabliert. Euronics XXL Lüdinghausen hat Magnetwirkung, strahlt aus bis nach Haltern, Datteln, Olfen oder sogar Münster. Schipper: „Wir sind längst einer von hier!“



*Pia Hußmann ist Kundenberaterin beim Juwelier Oeding-Erdel in Münster.
Fotos: DIHK, Oeding-Erdel, Machan*

**Karriere-
handel.de**

Die Beste: Chapeau, Pia Hußmann!

Von Matthias M. Machan

Was für eine herausragende Leistung: 100 Punkte - mehr geht nicht! Pia Hußmann, im vergangenen Jahr ausgezeichnete Kauffrau im Einzelhandel beim Juwelier Oeding-Erdel am Prinzipalmarkt in Münster, hat ihre Ausbildung als bundesweit Beste abgeschlossen. „Ich hatte schon ein positives Gefühl bei der Prüfung, war mir aber zunächst nicht sicher, wie gut das Ergebnis dann wirklich sein wird“, so Hußmann im Gespräch mit „NRW handelt“. Doch damit nicht genug, denn Weiterbildung steht bei der 24-jährigen Kundenberaterin aus Everswinkel im Kreis Warendorf hoch im Kurs. So hat sie direkt nach dem Abschluss der Ausbildung einen Ausbilderschein gemacht, um die neuen Berufsanfänger bei Oeding-Erdel zu unterstützen: „Ich freue mich sehr, dass mir diese große Verantwortung übertragen wurde.“

Liebe Frau Hußmann, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer herausragenden Leistung! Jetzt stehen Ihnen alle Türen für eine erfolgreiche Karriere im Handel offen ...

Ja, man ist neugierig auf mich geworden. Und ich bin überzeugt davon, mit meiner Ausbildung den richtigen Schritt in meine Berufskarriere gemacht zu haben.

Sie haben am Ludwig-Erhard-Berufskolleg in Münster die Prüfung zur Kauffrau im Einzelhandel mit „Sehr gut“ und 100 Punkten abgelegt. Mehr geht auf Landes- wie auf Bundesebene nicht. Hatten Sie von Anfang an den Vorsatz, möglichst weit oben auf dem Treppchen zu landen?

Zugegeben, ich bin schon ziemlich ehrgeizig, aber dass ich am Ende so weit oben lande, hätte ich nicht gedacht. Dabei habe ich nach dem Abitur zunächst mit einem Studium auf Lehramt in den Fächern Mathematik und Textil in Osnabrück begonnen. Das war dann aber doch nichts für mich. Mir fehlte einfach der Praxisbezug.

Was war Ihre Motivation dafür, sich dann für den Einzelhandel als Alternative zu entscheiden?

Ganz ehrlich, im Einzelhandel bin ich dann doch eher zufällig gelandet – und lag damit genau richtig. Hier kann ich im Team arbeiten, habe jede Menge Praxisbezug und Kontakt mit vielen Menschen sowie einen geregelten Tagesablauf.

Was sprach ganz konkret für den Juwelier Oeding-Erdel als Ausbildungsbetrieb? Haben Sie sich noch woanders beworben?



Pia Hußmann mit DIHK-Präsident Peter Adriens bei der feierlichen Zeremonie in Berlin.

Nein, ich wollte unbedingt zu Oeding-Erdel, das war meine erste und beste Wahl. Eine Freundin, die sich als Gemologin mit der Wissenschaft von den Edelsteinen beschäftigt, gab mir den entscheidenden Tipp. Hier bei uns im Haus kommen so viele Berufsgruppen - beispielsweise Goldschmiede, Uhrmacher und Kaufleute - zusammen, das fasziniert mich.

Während der Schulzeit entscheidet man sich ja meistens schon, was man nach der Schule machen möchte. Wie war das bei Ihnen? Gab es eine Alternative, einen Plan B?

Wie schon gesagt, habe ich ja erst mit einem Studium begonnen, da mir die Mathematik sehr liegt. Aber mir fehlte einfach die Interaktion mit Anderen. Beispielsweise habe ich während meiner Schulzeit viel Nachhilfe gegeben. Witzigerweise war mein Prüfungsthema dann auch der Aspekt der Gehaltsabrechnung, der mathematische Teil der Prüfung fiel mir also leicht. Jetzt freue ich mich darüber, als Kundenberaterin beim Juwelier Oeding-Erdel Kundenbeziehungen aufbauen zu können.

Wie hat Ihr Umfeld auf Ihren Entschluss reagiert, das Studium zu schmeißen und sich für eine Karriere im Einzelhandel zu entscheiden?

Ehrlicherweise musste ich meine Eltern von meinem Entschluss erst einmal überzeugen. Für mich ist der Einzelhandel einfach eine wunderbare Branche, die sich abhebt. Und so war denn auch mein Freundeskreis, insbesondere mit seiner Affinität für Schmuck, sofort begeistert.

2023 hat ein neuer, wichtiger Lebensabschnitt für Sie begonnen: Wie fühlt sich das an? Und was sind Ihre Ziele 2024?

Ein reiner Büro-Job wäre nie mein Ding gewesen. So bin ich dann jetzt doch über einen kleinen Umweg in meinem Traumberuf gelandet, der mir viele Entwicklungs- wie Entfaltungsmöglichkeiten bietet. Natürlich muss ich mich auch noch ein wenig in meine neue Rolle reinfinden. Neben der Kundenberatung reizen mich die Themen Aus- und Weiterbildung sowie der E-Commerce. Für 2024 überlege ich gerade, welches Thema beziehungsweise welches Stipendium im Rahmen meiner Begabtenförderung das passende sein wird. Jetzt geht es aber erst einmal in den Urlaub nach Thailand.

Berufliche Weiterbildung steht bei Ihnen hoch im Kurs. Sie haben direkt nach dem Abschluss der Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau einen Ausbilderschein gemacht, um Berufsanfänger beim Juwelier Oeding-Erdel zu unterstützen.

Ich versuche halt, das Feuer, das mich für den Einzelhandel begeistert, weiterzutragen, möchte als Ausbilderin junge Berufseinsteiger für den Handel begeistern und anleiten. Das ist natürlich auch ein großes Stück Verantwortung. Ich schaue dabei frisch und unverbraucht auf die Dinge.

Die Nachwuchsgewinnung ist ja nicht nur im Handel eine der dringendsten Herausforderungen. Wie kann man junge Menschen für den Handel begeistern?

Mit meiner Tätigkeit möchte ich Auszubildenden und Berufseinsteigern die etwaigen Vorbehalte vor einer Karriere



Flog 2023 mit ihrer Spitzenleistung allen voraus: Pia Hußmann.

im Einzelhandel nehmen, ihnen signalisieren: Hier ist jemand, der an Dich glaubt und Dir weiterhilft.

Was mir als Botschaft ganz wichtig ist: Der Satz „Lehrjahre sind keine Herrenjahre“ ist veraltet. Ausbildungsbetriebe, die dieses Mantra immer noch bedienen, brauchen sich nicht zu wundern, wenn die Nachwuchskräfte ausbleiben. Richtig ist: Die Ausbildung junger Menschen ist mit Blick auf ihre Weiterentwicklung und ihre Kompetenzerlangung essenziell.

Was war Ihr einprägsamstes und schönstes Erlebnis während der Ausbildung?

Natürlich das Ende der Ausbildung sowie das erfolgreiche Bestehen inklusive der feierlichen Ehrung hier vor Ort wie in Berlin mit Bundesbildungsministerin Bettina Stark-Watzinger. In Erinnerung bleiben werden mir aber auch die Besuche bei Herstellern wie Rolex oder Ole Lynggaard in Kopenhagen.

Wie wichtig ist der Ausbildungsbetrieb selbst während der Ausbildung, anders gefragt: Wären Ihre Höchstleistungen als Jahrgangsbeste auch in einem anderen Betrieb denkbar gewesen, oder hat Ihr Ausbildungsbetrieb da ganz besondere „Leitplanken“ gesetzt?

Ob Lehrmaterial oder persönliche Gespräche: Ich habe mich während meiner Ausbildung jederzeit bestens betreut und akzeptiert gefühlt. Das Team hält zusammen, das Arbeitsklima ist prima. Jetzt freue ich mich sehr über die Verantwortung, die mir als Kundenberaterin wie Ausbilderin übertragen wurde, und kann damit dem Unternehmen auch etwas zurückgeben.

Was würden Sie Ihrer besten Freundin raten, wenn sie zwischen beruflicher Ausbildung und Studium schwankt?

Das ist natürlich immer Typsache. Aber der Einzelhandel ist eine ungemein abwechslungsreiche Branche, in der man sich auch persönlich prima weiterentwickeln kann. Man sollte praktisch veranlagt sein und den Kundenkontakt mit Menschen mögen. Ich rate generell zunächst zu einem Praktikum oder Probearbeiten.

Welche Kompetenzen sollte man aus Ihrer Sicht für die Ausbildung im Einzelhandel mitbringen?

Man sollte kommunikativ sein, im Team arbeiten können. Und idealerweise kann man sich mit Empathie in die Kunden und ihre Wünsche hineindenken, für sie als Problemlöser, aber, gerade auch beim Thema Schmuck, als Traum-Erfüller agieren. Ganz wichtig: Man sollte Interesse für das Produkt



Vor der Ehrung auf Bundesebene ging es für Pia Hußmann (M) zur Landesbestenehrung nach Aachen. Mit auf dem Foto: Gisela Kohl-Vogel (Präsidentin der IHK Aachen) sowie Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer.



Oeding-Erdel

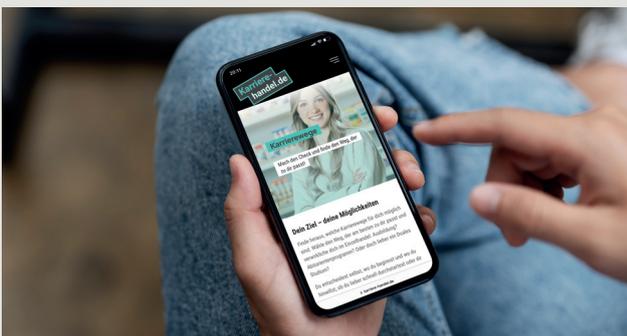
Der Juwelier Oeding-Erdel ist ein seit mehr als 115 Jahren in Familienbesitz befindliches Unternehmen der Schmuck- und Uhrenbranche. Das Sortiment im Stammhaus am Prinzipalmarkt in Münster und der Dependence in Osnabrück wird durch ein herausragendes Angebot an feinem, handgefertigtem Schmuck, edlen Uhren sowie seltenen Edelsteinen bestimmt. Die Beratung und ein ausgeprägter Servicegedanke der insgesamt 75 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nimmt gegenüber den Kundinnen und Kunden höchsten Stellenwert ein.

haben, das man verkauft. Ich habe mich auch privat immer für Schmuck und Design interessiert.

Apropos privat: Was haben Sie zuletzt im stationären Handel für sich gekauft?

Das war hier in Münster ein Rucksack für meine anstehende Reise nach Sri Lanka und Thailand. Natürlich wurde ich dabei prima beraten. Online-Käufe tätige ich dann, wenn ich in der Stadt nicht fündig werde.

(Das Interview führte Matthias M. Machan.)





Das Erfolgsprojekt NRW-Digitalcoaches

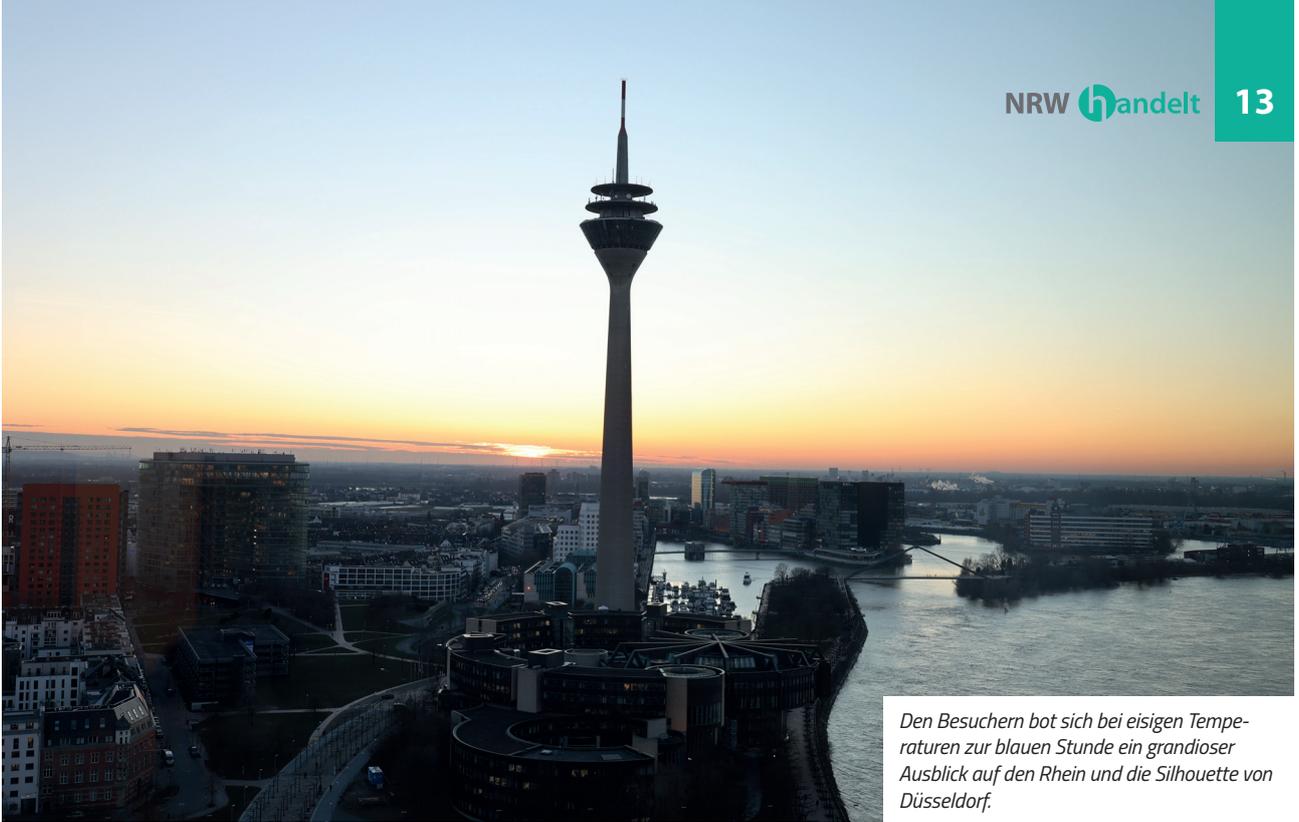
Gleich zu Jahresbeginn, am 9. Januar, trafen sich die Digitalcoaches des Handelsverbandes NRW im Düsseldorfer Wirtschaftsministerium mit der Vize-Ministerpräsidentin Mona Neubaur zum Austausch über das Projekt.

Besonders für kleine und mittelgroße Unternehmen sind das Thema Digitalisierung und die Etablierung einer eigenen Digitalstrategie oft ein nerven- und zeitaufwendiges Unterfangen. Um genau an dieser Stelle zu unterstützen, bietet der Handelsverband NRW bekanntlich mit seinen Digitalcoaches eine Orientierungshilfe. Das Projekt wird gefördert durch das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie, sodass die Digitalcoaches die Unternehmen kostenlos unterstützen können. Besonders die Themen Suchmaschinenoptimierung, Social Media-Marketing, Mediaplanung, Onlinemarktplätze sowie die Auswahl von passenden Software-Tools werden häufig nachgefragt. Darüber hinaus werden regelmäßig Veranstaltungen und Schulungen zu den verschiedenen Digitalthemen angeboten und Betriebe vor Ort beraten.

Als Lotsen die notwendige Orientierung geben

„Die Digitalisierung schreitet immer weiter voran. Die Einzelhändlerinnen und Einzelhändler müssen ihren Weg in die digitale Welt oft erst noch finden. Unsere vom Land geförderten Digitalcoaches geben als Lotsen die notwendige Orientierung. Das wird vom Handel geschätzt: Die Nachfrage ist groß, deshalb haben wir das Projekt um weitere drei Jahre verlängert. Mittlerweile stehen sieben Digitalcoaches der Händlerschaft hier in Nordrhein-Westfalen zur Seite“, sagte Ministerin Neubaur.

„Die Digitalcoaches haben sich in den letzten Jahren als wertvolle Hilfe erwiesen. Wir freuen uns über die finanzielle Unterstützung und Initiative des Wirtschaftsministeriums für dieses, für die Einzelhändler in NRW, so wichtige Projekt“, ergänzte Rainer Gallus, Geschäftsführer beim Handelsverband NRW und Projektleiter seitens des Verbandes. Anlässlich des Treffens mit Mona Neubaur berichteten die



Den Besuchern bot sich bei eisigen Temperaturen zur blauen Stunde ein grandioser Ausblick auf den Rhein und die Silhouette von Düsseldorf.



Die NRW Digitalcoaches mit Pressesprecherin Carina Peretzke (vorne links) und Rainer Gallus (1. v. r.) zu Gast im NRW Wirtschaftsministerium.



Mit dabei waren u.a. auch die Digitalcoaches Karen Saleki und Stephan Stratmann.

Digitalcoaches aus der Praxis und stellten Handelsunternehmen vor, die sich mit ihrer Hilfe in die digitale Welt aufgemacht oder größere Projekte wie die Digitalisierung des gesamten Stores durchgeführt haben. Auch die Digitalcoaches im Gastgewerbe mit dem Dehoga NRW als Partner haben am Treffen im Wirtschaftsministerium teilgenommen und von ihren Erfahrungen berichtet.

Neugierig geworden? Sie finden die Digitalcoaches online unter www.digitalcoachnrw.de.



Im Dialog im NRW-Wirtschaftsministerium.



Das bz Bildungszentrum des Handels am Wickingplatz in Recklinghausen.

Recklinghausen: 50 Jahre Bildungszentrum des Handels

von Gabriele Bültmann

Das Bildungszentrum des Handels in Recklinghausen feierte im vergangenen Jahr Jubiläum: Seit 1973 steht es für 50 Jahre Weiterbildung in der Ruhr-Lippe-Region.

Am 28. September 1973 unterzeichnete ein kleiner Kreis von Mitgliedern des Einzelhandelsverbandes Ruhr-Lippe die erste Satzung des Bildungszentrums des Handels e.V. Erklärtes Ziel der Kaufleute war, fortan die Weiterbildung der im Handel Beschäftigten unter einem Dach voranzutreiben, denn diese gab es bereits dezentral seit Beginn des 19. Jahrhunderts.

Im Vergleich zu früheren Jahrzehnten stellten die technologischen Entwicklungen das Bildungssystem der gesamten Gesellschaft seit Mitte der 1960er Jahre vor neue Herausforderungen. Der Handelsverband war in der beruflichen Bildung zu diesem Zeitpunkt bereits stark engagiert: Jährlich bereiteten über 100 Kurse auf die Ausbildereignungsprüfung vor, es gab zahlreiche Seminare für Angestellte und Führungskräfte im Einzelhandel. Das Bildungszentrum des Handels war das erste eines Regionalverbandes in Deutschland. Was als kleine Einrichtung, die von Ehrenamtlichen getragen wurde, begann, entwickelte sich in den folgenden Jahren zu einer professionellen Bildungseinrichtung mit hauptamtlichem Personal und nebenamtlichen Referentinnen und Referenten.

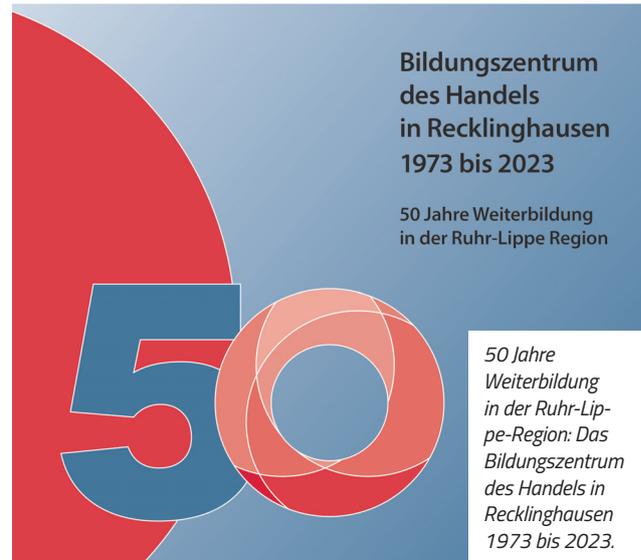
Viele Herausforderungen

Eine Entwicklung, die bei der Gründung des Bildungszentrums nicht abzusehen war, bestimmte in den folgenden Jahrzehnten die Bildungsarbeit: die zunehmende Arbeitslosigkeit, insbesondere die Jugendarbeitslosigkeit. In den 1980er Jahren vermittelte das Bildungszentrum des Handels mehr als 3.500 Jugendlichen ohne Ausbildungsplatz eine kaufmännische Ausbildung, die Einzelhandelsbetriebe stellten die Praktikumsplätze zur Verfügung. In den 1990er Jahren hielten die gesellschaftlichen Herausforderungen die Bildungsarbeit fest im Griff: Angebote für Jugendliche ohne Ausbildungsplatz, Angebote für Frauen, die den Wiedereinstieg in den Beruf suchten, Angebote für Zugewanderte aus Osteuropa, die die deutsche Sprache lernen wollten – um nur einige der Zielgruppen zu nennen.

Anfang der 2000er Jahre zeichneten sich dann durch die bevorstehende Hartz IV-Reform für die erfolgreiche Bildungsarbeit des Bildungszentrums neue Probleme ab: die Unvorhersehbarkeit der Förder- und Arbeitsmarktpolitik führte oft zum Rückgang oder zur Einstellung durchaus effektiver Maßnahmen und Projekte. Andererseits differenzierten sich die Adressatengruppen weiter aus und damit auch die organisatorische und inhaltliche Vielfalt der Bildungsangebote.



Unsere Fotos entstanden anlässlich der Jubiläumsfeier des Bildungszentrums. Fotos: bz Bildungszentrum des Handels gGmbH



Ein Meilenstein: Das „Haus der Bildung“

Mit seinem markanten „Haus der Bildung“, das 2006 in Recklinghausen eröffnet wurde, und seinem Bildungsangebot ist das BZ heute ein wichtiger Gestalter der Bildungslandschaft der Region. Es

- bereitet an allen Standorten auf Berufe vor und vermittelt Berufspraxis und Jobs,
- fördert durch Lernangebote der deutschen Sprache die berufliche und gesellschaftliche Integration,
- fördert mit Projekten zu Kunst und Kultur die Kreativität junger Menschen und
- leistet Aufklärung und Information zu gesellschaftlichen und beruflichen Fragen.

Für das Bildungszentrum der Zukunft gilt weiterhin: die zentralen Themen bei der Bewältigung der sozialen und gesellschaftlichen Herausforderungen bleiben Bildung und Integration. Wie kann es gelingen, Kinder und Jugendliche darin zu unterstützen, ihre Persönlichkeit zu bilden und ihren beruflichen Lebensweg zu gestalten? Was brauchen Menschen, die aus allen Teilen der Welt zu uns kommen, um sich gesellschaftlich und beruflich zu integrieren? Welche Qualifikationen werden aus Sicht der Unternehmen und der Mitarbeitenden benötigt, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein und zum Gelingen der Transformation der Gesellschaft und Wirtschaft beizutragen?

Das Bildungszentrum ist im Laufe der Jahre weit über seinen ursprünglichen Bereich „Bildung für Kaufleute“ hinausgewachsen. Es nimmt heute den ganzen Menschen in den Fokus: Die Persönlichkeit, die Talente und Neigungen, die persönlichen Interessen, aber vor allem auch die individuellen Lebensumstände. Infos unter www.bzdh.de.

Einzelhandel in NRW blickt auf schwieriges Jahr zurück

Der Handelsverband Nordrhein-Westfalen hat in einer Umfrage die Handelsunternehmen in NRW um eine Bilanz des Jahres 2023 gebeten – das Ergebnis ist ziemlich ernüchternd.

So ist die Mehrheit der Händler (60,9%) in Nordrhein-Westfalen unzufrieden mit dem Weihnachtsgeschäft 2023. Und auch die Umsatzentwicklung im Gesamtjahr 2023 fällt durchwachsen aus: Über ein Drittel der Handelsunternehmen berichtet von geringeren Umsätzen gegenüber dem Vorjahr, während ein weiteres Drittel von höheren Umsätzen berichtet. „Das zeigt die extrem gespaltene Lage der Handelsunternehmen“, erklärt Dr. Peter Achten, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes NRW. Achten weiter: „Die Unterschiede zeigen sich in den Branchen: Was man nicht kaufen muss, das kaufen die Kunden aktuell nicht.“ Die Konsumzurückhaltung habe sich durch das gesamte Jahr 2023 bis ins Weihnachtsgeschäft gezogen.

Ausnahme seien die Premium-Sortimente gewesen. Das bestätigt die Umfrage: Zwei Drittel der Händler (65,8%) empfinden die Auswirkungen der aktuellen politischen Lage auf die Stimmung und das Einkaufsverhalten ihrer Kunden als hoch, 25,7% noch als mittelmäßig belastend. Vielfach werden schlechte Frequenzen benannt, zu denen auch das Wetter 2023, insbesondere im verregneten Herbst- und Weihnachtsgeschäft, beigetragen hat. Die beobachtete Verunsicherung und Kaufzurückhaltung der Kunden begründen viele Händler ebenfalls mit der gegenwärtigen außen- und innenpolitischen Situation. Immerhin: Das Umtauschgeschäft blieb konstant (59,7%) bzw. war in vielen Fällen sogar rückläufig (36,51%).

Bessere Zusammenarbeit zwischen Politik und Verwaltung auf lokaler Ebene

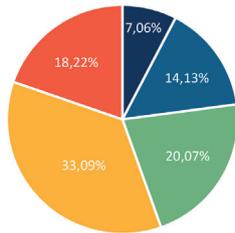
Die Meinungen, wie das frisch angelaufene Jahr 2024 ausfällt, gehen auseinander: Die Hälfte der Händler (51%) rechnet damit, dass das Jahr 2024 sich gegenüber dem Vorjahr gleich entwickelt, 16% erwarten ein besseres, 33% ein schlechteres Jahr. Einige Händler wollen in diesem Jahr das Thema Digitalisierung forcieren, bei dem der Handelsverband NRW mit seinen durch das NRW Wirtschaftsministerium geförderten Digitalcoaches unterstützen wird.



„Wir erhoffen uns von der Politik auf Landes- und lokaler Ebene maximalen Einsatz, damit die Handelsunternehmen sich stabilisieren und zukunftsfähig aufstellen können“, Dr. Peter Achten, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes NRW.

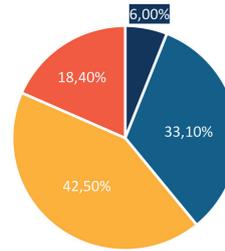
Gehofft wird aber auch auf Bürokratieabbau und eine bessere Zusammenarbeit auf lokaler Ebene zwischen Politik und Verwaltung, um Einschränkungen beispielsweise durch Straßensperrungen so gering wie möglich zu halten. „Hier sind in der Tat alle Akteure gefragt, um weitere Attraktivitätsverluste der Innenstädte und damit eine Schmälerung der Aufenthaltsqualität in den Städten insgesamt aufzuhalten. Wir erhoffen uns von der Politik auf Landes- und lokaler Ebene maximalen Einsatz, damit die Handelsunternehmen sich stabilisieren und zukunftsfähig aufstellen können“, so Achten abschließend.

Wie verlief das Weihnachtsgeschäft 2023 gegenüber 2019?



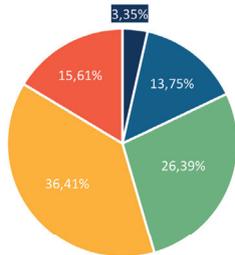
■ viel besser ■ besser ■ in etwa konstant ■ schlechter ■ viel schlechter

Wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis des Weihnachtsgeschäfts 2023 insgesamt?



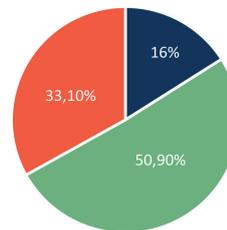
■ sehr zufrieden ■ zufrieden ■ unzufrieden ■ sehr unzufrieden

Wie verlief das Weihnachtsgeschäft 2023 gegenüber 2022?



■ viel besser ■ besser ■ in etwa konstant ■ schlechter ■ viel schlechter

Welche Erwartungen haben Sie für das Jahr 2024?



■ Ich erwarte ein besseres Jahr ■ Ich erwarte weder ein schlechteres noch ein besseres Jahr ■ Ich erwarte ein schlechteres Jahr.

Der Handelsverband NRW auf Social Media

Damit wichtige Informationen auf dem für Sie bequemsten Weg erreichbar sind, und damit wir auch unsere Standpunkte für den Einzelhandel in Nordrhein-Westfalen einem möglichst breiten Publikum mitteilen können, ist der Handelsverband NRW schon seit geraumer Zeit auf verschiedenen Social Media-Kanälen vertreten. Am längsten finden Sie uns auf X (ehemals Twitter), wo wir insbesondere Meldungen für Presse und Politik teilen: <https://twitter.com/hvnrw>.

Seit Anfang 2023 haben wir unsere Aktivitäten auf LinkedIn verstärkt und stehen nun kurz davor, die 1.000 Follower zu knacken – helfen Sie uns dabei und folgen Sie uns! Hier finden Sie nicht nur wichtige Pressemitteilungen, sondern wir berichten auch von unserem Arbeitsalltag, wichtigen Veranstaltungen und tauschen uns gerne mit Ihnen aus: <https://www.linkedin.com/company/handelsverband-nrw/>.

Ganz neu ist seit Jahresanfang 2024 unser Instagram-Account: Auch hier wollen wir Sie auf dem Laufenden halten und über den Tellerrand blicken. Folgen Sie uns auch hier sehr gerne: <https://www.instagram.com/handelsverbandnrw/>.



Die Digitalcoaches haben sich in den letzten Jahren als wertvolle Hilfe erwiesen und wir freuen uns über die finanzielle Unterstützung und Initiative des NRW-Wirtschaftsministeriums für dieses, für die Einzelhändler in NRW, so wichtige Projekt.

Rainer Gallus
Geschäftsführer, Handelsverband NRW und Projektleiter

<https://t1p.de/bvtfq>

Handelsverband Nordrhein-Westfalen HV NRW

UMFRAGE

Zur Einschätzung des Einzelhandelsumsatzes in Nordrhein-Westfalen im Weihnachtsgeschäft sowie im Gesamtjahr 2023, bitten wir Sie an unserer Mitgliederbefragung teilzunehmen. Ihre Antworten sind immer ein wertvoller Input für unsere Arbeit und helfen uns u.a. in Gesprächen mit Politik und Medien. Die Umfrage dauert nur ca. 2 Minuten.

Zur Umfrage führt Sie dieser Link: <https://t1p.de/pprg0>

Handelsverband Nordrhein-Westfalen HV NRW

Infopost

Der Handelsverband NRW vertritt als Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband die Interessen von über 100.000 Einzelhandelsbetrieben jeglicher Unternehmensform und -größe gegenüber dem Gesetz- und Verordnungsgeber auf der Landesebene, sowie gegenüber den Parteien, Behörden und in der Öffentlichkeit.

Mehr erfahren: <https://hv-nrw.de>

Handelsverband Nordrhein-Westfalen HV NRW



Marta Herford

Über 120 Gäste kamen zum traditionellen
Jahresempfang des Handelsverbandes NRW
Ostwestfalen-Lippe. Fotos: HV NRW OWL

Jahresempfang Ostwestfalen-Lippe: Handel ist Hauptanziehungspunkt für den Innenstadtbesuch

Der Handelsverband NRW Ostwestfalen-Lippe e.V. hat am 30. Januar seinen traditionellen Jahresempfang veranstaltet, in diesem Jahr im spektakulären Museum MARTa Herford. Über 120 Gäste – dabei waren u.a. Landräte, Bürgermeister, Repräsentanten aus Bezirksregierung, Kreisen und Kommunen, Vertreter von befreundeten Kammern und Verbänden sowie zahlreiche Einzelhändler und Wirtschaftsvertreter aus der Gesamtregion Ostwestfalen-Lippe – freuten sich über einen interessanten Abend in eindrucksvoller Umgebung, bei dem auch Klartext gesprochen wurde und viel Zeit für das Networking genutzt wurde.

Das markante Herforder Museum für Kunst, Architektur und Design zeigt aktuell die internationale Gruppenausstellung „Long Gone Still Here – Sound as Medium“ sowie die Ausstellung „Annem işçi – Wer näht die roten Fahnen?“ und war ein passend ausgewählter Veranstaltungsort. Vorab nahmen über die Hälfte der eingeladenen Gäste an einer Führung durch das MARTa Herford teil und sahen sich die aktuellen Ausstellungen an, ehe der traditionelle Jahresempfang startete.

Begrüßt wurden die zahlreichen Gäste von Rainer Döring (Vorstandsmitglied für den Kreis Herford), gefolgt von Tim Kähler (Bürgermeister der Stadt Herford) sowie Jürgen Müller (Landrat Kreis Herford). Im Anschluss folgte die Rede von Prof. Dr. Johannes Beverungen, Vorsitzender des Handelsverbandes Ostwestfalen-Lippe, sowie ein Vortrag der Regierungspräsidentin Anna Katharina Bölling über „Impulse für den Handel in OWL“.

„Grund zur Sorge und zum Klagen gibt es Anfang 2024 zuhauf. Landauf und landab spüren wir, wie die multiplen Krisen mehr und mehr auf unseren Alltag durchschlagen und uns verändern“, so Prof. Dr. Johannes Beverungen zu Beginn seiner Rede, in der er „auf das Machbare“ einging, konkret „die Veränderung durch Wandel, den wir selbst mitgestalten können.“ Genauer in den Blick nahm Beverungen die vier Punkte Kaufverhalten, Bürokratie (beziehungsweise warum der Bürokratieabbau nicht funktioniert), Steuern sowie den Handel in OWL.

Mit Konsumverhalten Einfluss auf lebendige Innenstädte nehmen

Stichwort Kaufverhalten: „Jeder Einzelne von uns kann mit seinem Konsumverhalten einen wichtigen Einfluss generieren für lebendige und lebenswerte Innenstädte. Die verändern sich in einem Maße, wie wir es in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg nicht gesehen haben. Wenn Sie einmal ins Ruhrgebiet kommen, werden Sie Veränderungen besonders stark spüren. Aber auch bei uns, auf dem Land und in den Städten, kann man die Leere und Trostlosigkeit sehen und spüren“, so Beverungen. Corona habe den Trend zur Individualisierung gesteigert. Viele Konsumenten würden die Innenstädte meiden, weil es zu Hause am schönsten und weil es auch am bequemsten sei. Indes: „Dabei zeigen gerade Städte, die diesem Trend trotzen können, wie schön es ist zu bummeln, sich außerhalb seiner eigenen Blase inspirieren zu lassen, zu genießen und direkt zu kommunizieren. Shoppen vom heimischen Sofa ist bequem, die Kombination von Einzelhandel, Gastronomie und Kultur



Prof. Dr. Johannes Beverungen, Vorsitzender des Handelsverbandes Ostwestfalen-Lippe, war der Hauptredner des Abends.



Vortrag der Regierungspräsidentin Anna Katharina Bölling über „Impulse für den Handel in OWL.“



Begrüßt wurden die Gäste von Rainer Döring (Vorstandsmitglied für den Kreis Herford).



Tim Kähler, Bürgermeister der Stadt Herford, sprach ein Grußwort.

in unseren gewachsenen Innenstädten ist aber einzigartig. Jeder von uns kann dazu beitragen, diese Einzigartigkeit zu erhalten. Ist sie einmal gestorben, kommt sie so schnell nicht zurück.“

Handel muss Leitfunktion in der Innenstadt bleiben

Beverungen postulierte eindrücklich, dass der Handel seine Leitfunktion in der Innenstadt behaupten müsse: „Auch wenn unsere Innenstädte vor großen Herausforderungen stehen, darf nicht vergessen werden, dass der Handel seine Leitfunktion als Hauptanziehungspunkt für den Innenstadtbesuch nach wie vor einnehmen muss. In diesem Zusammenhang warne ich davor, das Wort ‚Multifunktionalität‘ mit einer Verdrängung von Handelsnutzungen zu verbinden. Handel ist Wandel, das zeigt u.a. der Weggang von Galeria in Paderborn und Karstadt in Bielefeld. Und auch andere Städte in OWL stehen vor der Hausforderung, ehemalige Handelsstandorte bzw. Leerstände einer neuen Nutzung zuzuführen.“

Ein Wort, das in diesem Zusammenhang immer falle, sei die ‚Multifunktionalität‘, die neben Handel auch andere Nutzungskonzepte vorsieht. Beverungen: „Mit alternativen Ansiedlungskonzepten können mancherorts sicherlich weitere Potenziale für Innenstadtnutzungen geschaffen werden. Ich warne aber davor, den bisherigen Schwerpunkt

‚Wirtschaft‘ aus den Augen zu verlieren. In Zeiten sinkender Frequenzen ist der multifunktionale Ansatz im Grundsatz nicht falsch. Im Detail muss es aber immer zu einer präzisen Abwägung zwischen den potenziellen Vorteilen und absehbaren Nachteilen kommen.“ Derzeit werde zum Beispiel auch die Funktion Wohnen in den Mittelpunkt zukünftiger Innenstadtnutzungen gerückt. Man wolle damit sowohl den Wohnungsmangel beheben als auch die Entwicklung der Innenstadt vorantreiben. „Dabei wird allerdings gerne vergessen, dass Wohnen keine Anziehungskraft auf das Umland auslöst. Oder anders gesagt, würden Sie in die Stadt fahren, um sich dort die Innenstadtbewohner anzuschauen?“, fragte Beverungen rhetorisch.

An einem Strang ziehen

Der Vorsitzende des Handelsverbandes Ostwestfalen-Lippe abschließend: „Die Herausforderungen für unsere Innenstädte haben zugenommen. Deshalb ist es wichtig, dass alle Akteure und insbesondere die Politik an einem Strang ziehen. Städte mit einem ausgewogenen Branchenmix, einem attraktiven städtebaulichen Ambiente und einer guten Diskussionskultur zwischen den Interessengruppen haben den ‚Restart‘ nach Corona wesentlich besser hinbekommen. Wir können also alle etwas zum Positiven verändern. Jeder an seinem Platz. Und wir sollten gleich damit anfangen!“ Im Anschluss ließen die Gäste den Abend bei einem Imbiss und guten Gesprächen ausklingen.



Im heutigen Promi-Plausch: Valerie Niehaus

„Ich lache aus Liebe“

Von Matthias M. Machan

Mit 13 stand sie zum ersten Mal für den ARD-Mehrteiler „Rote Erde“ vor der Kamera, bekannt wurde sie Mitte der 1990er-Jahre mit der Soap „Verbotene Liebe“. Seitdem wirkte Valerie Niehaus in wohl über 100 TV-Produktionen mit, zuletzt u.a. auf dem „Herzokino“-Sendeplatz am Sonntagabend im ZDF mit der Serie „Nächste Ausfahrt Glück“ oder als Comedian in der „heute-show“ an der Seite von Oliver Welke.

Was haben Sie wo zuletzt eingekauft?

10er Gipsdübel im Baumarkt.

Was kaufen Sie bevorzugt online, und wo ist der stationäre Handel Ihre erste Wahl?

Für Technik bemühe ich meistens das Internet. Ich bin nicht besonders firm in technischen Daten und muss mir die Informationen in Ruhe schmecken lassen. Eine bemühte Verkäuferin, die sich den ganzen Tag mit Tech-Daten beschäftigt und das für das selbstverständlich Nachvollziehbare hält, ist zwar häufig eine nette Begegnung, aber für mich nicht unbedingt hilfreich.

Geschenke und schöne Dinge kaufe ich gerne im Laden.

Was war Ihr letzter echter „Lustkauf“?

Eine Topas-Kette in einem kleinen, sehr feinen Laden in Zürich.

Können Sie sich noch an Ihr schönstes Einkaufserlebnis erinnern?

Ich genieße die Erinnerung an Nachmittage, an denen wir uns als Kinder in den Ferien etwas aussuchen durften. Oft in Italien und meistens Kleider, die wir dann zu besonderen Gelegenheiten trugen. Darin lag Wertschätzung für jeden Schritt, den ein Produkt von der Herstellung über den Verkauf bis in das eigene Leben nimmt - und das ist für mich bis heute wertvoll zu wissen.

Mit wem möchten Sie gerne mal einen Einkaufsbummel unternehmen, und wo sollte es dann hingehen?

Da ich eine große Liebe für jedes Handwerk habe, wäre es für mich faszinierend, auf die Suche nach Stoffen, Hölzern und Materialien jeder Art zu gehen, die in fernen und nahen Ländern hergestellt und gestaltet werden. Am besten mit jemandem, der sich in Design und Kunst auskennt und mir von alledem zu erzählen weiß.

Ihr aktuelles Projekt ...?

Ich bin Hansdampf in allen Gassen und freue mich in diesem Jahr auf alte und neue Wege. Im Moment arbeite ich an einem neuen Satireprojekt und der spannenden Fortsetzung meiner Sonntagabendreihe „Nächste Ausfahrt Glück“ im ZDF.

**Ihre Tätigkeit ist „nur“ Beruf oder auch Berufung?**

Beides! Es ist mir jedenfalls zutiefst wichtig, meinen „Vers“ beizutragen zu dem, was Menschen umtreibt und betrifft.

Was war Ihr allererster Berufswunsch als Kind?

Ich wollte Nonne werden - das schien mir sinnvoll.

Wenn Sie für einen Tag einen anderen „Job“ machen könnten, welcher wäre das?

Als Schauspielerin habe ich in dreißig Jahren Film ja sehr viel Einsicht in die unterschiedlichsten Berufsfelder bekommen. Ich war Pilotin und Steinmetzin, Krankenschwester und Lehrerin, Tierärztin und Restaurantkritikerin und habe natürlich jede Menge Polizeiarbeit bewältigt ...

Es tut der eigenen Sicht auf die Anderen sehr gut, sich mit deren Realität mal genauer zu beschäftigen!

Ihr Held, Ihre Heldin der Kindheit?

Obelix, Miss Piggy (wobei ich immer fand, dass die sich schlecht benimmt), Captain Future, der unerschrocken das Weltall bereist, Tjorven aus Astrid Lindgrens „Ferien auf Saltkrokan“, die dort als „majestätisches Kind“ beschrieben wird - das wollte ich auch sein.

Besonders berührten mich die Figuren aus Michael Endes Welten. Allen voran Atréju aus „Die unendliche Geschichte“, der tapfer und demütig gegenüber den wirklich wichtigen Dingen, seine Aufgabe annimmt.

Ihr Held, Ihre Heldin heute?

Alle, die nicht aufgeben.

Ihr Lieblingsplatz, um entspannen zu können, ist welcher?

Sport, Sauna, Berge. Und Italien an der Seite meines Mannes.

Welches Buch liegt zurzeit auf Ihrem Nachttisch?

„Das Leben ist hart“ von Kieran Setiya

Was hören Sie gerne?

Lachende Menschen.

Am liebsten esse ich ...

... morgens, mittags, abends.

Welche drei Dinge dürfen nicht in Ihrem Kühlschrank fehlen?

Olivens, Sahne und ein bisschen Schokolade.

Mein größtes Laster ist?

Ich bin misstrauisch.

Was nervt Sie derzeit besonders?

Dass uns das Interesse verloren zu gehen scheint, herauszufinden, wie wir „für“ etwas sein können anstatt immer nur „gegen“.

Welche Freiheit nehmen Sie sich?

Ich bediene mich auf Einladung Kants meines eigenen Verstandes!

Was schätzen Sie bei Ihren Freundinnen und Freunden vor allem?

Sie sind unvoreingenommen und lustig.

Kaum jemand weiß von mir, dass ich ...

... deshalb so mutig bin, weil ich viel Angst zu überwinden habe.

Was bringt Sie zum Lachen?

Ich bin in der Lage, über sehr vieles zu lachen - aber aus Liebe, nicht aus Arroganz.

Ihre Lieblingsbeschäftigung?

Denken und Sein.

Ihr Lebensmotto?

Sein und Denken.

Für den Promi-Plausch in der April-Ausgabe sind wir mit TV-Schauspieler Hannes Jaenicke verabredet.



**Wir
handeln
für Sie**



**Handelsverband
Nordrhein-Westfalen
Empfehlen Sie uns weiter!**