

Kleine Details und grobe Schnitzer

Stadtinitiative lässt drei Tage lang Einzelhandelsgeschäfte von Experten unter die Lupe nehmen

Von Heiko Fritze

HEILBRONN Am Ende ist das Fazit für Daniel Schnödt klar: „Hier kann man vieles machen. Aber man muss behutsam vorgehen.“ Eine Stunde lang hat sich der Unternehmensberater das Bekleidungsgeschäft Wiedmann am Kiliansplatz vorgenommen, anhand einer 15 Seiten langen Liste Details vom Schaufenster über Beleuchtung bis hin zur Sortierung des Sortiments überprüft. Das Ganze ist Teil der „Offensive Zukunft“, mit der die Stadtinitiative die selbstständigen Einzelhändler in der Heilbronner Innenstadt fit machen will für die Konkurrenz durch ECE und Klosterhof-Areal.

Testkäufer Acht Geschäfte haben sich daher gestern am „Store Check“ beteiligt. Schnödt und sein Mitstreiter Jürgen Eller von der westfälischen Beratungsfirma Teamsco hatten sich jeweils eine Stunde Zeit genommen, um alles zu betrachten – der eine in punkto Aufteilung und Gestaltung, der andere

als Testkäufer, der dabei auf Freundlichkeit und Verhalten der Mitarbeiter achtete. Daran schließen sich heute und morgen jeweils zweieinhalb Stunden dauernde Analyse-Gespräche mit den Inhabern an, um mit ihnen die Resultate und mögliche Verbesserungen zu diskutieren.

Bei Wiedmann, einem auf Mode für Senioren spezialisierten Beklei-

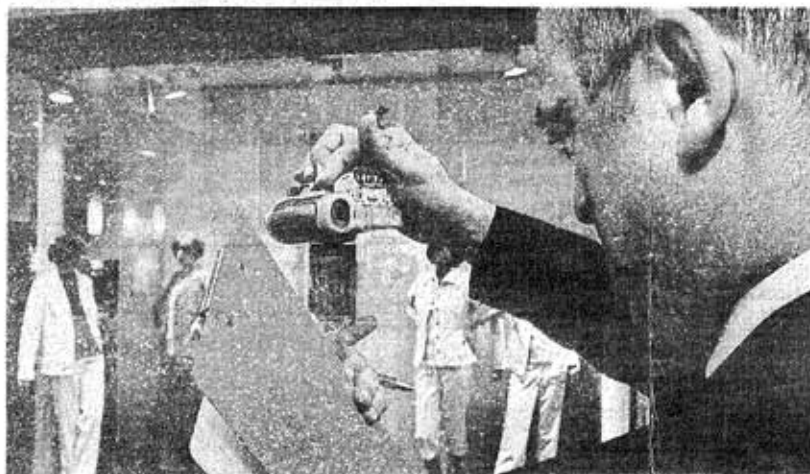
dungsgeschäft, fällt Schnödt vor allem im 56 Jahre alten Stammhaus einiges ins Auge. Akribisch macht er seine Notizen: Ist das Schaufenster sauber? Ist darin die Ware mit Preisschild versehen? Wird im Laden der übliche Laufweg der Kunden berücksichtigt? Gibt es Verletzungsfahrten? Die Beleuchtung steht auf seiner Liste, die Verteilung der Sor-

time, die Preisgestaltung. Nahezu alles eben. „Die Lampen in den Umkleidekabinen müssen Sie ändern“, gibt er Mitinhaberin Claudia Wiedmann schließlich als erste Erkenntnis mit auf den Weg. „Sie nutzen auch die Ebenen zu wenig aus, und Sie haben noch nach oben Luft für die Regale.“ Weniger zu bemängeln hat er nach erstem Augen-

schein im Zweitgeschäft Claudia W., direkt nebenan. „Da geht es allenfalls um das Sortiment“, gibt er zu verstehen.

Fördergelder Für Claudia Wiedmann ist der Besuch der Tester eine willkommene Gelegenheit, den Laden von einem Außenstehenden beurteilen zu lassen. „Ich bin offen und lerne gerne etwas dazu“, sagt sie. „Ich habe zwar meinen Handelsfachwirt gemacht, aber das ist auch nicht alles.“ Dabei muss sie nur den kleinsten Teil der Kosten tragen: Von den 2050 Euro, die das gesamte Projekt die Teilnehmer kostet, werden 1800 über Fördertöpfe des Landes abgedeckt, berichtet Florian Baasch von der Stadtinitiative.

Angestoßen hat der Zusammenschluss der Kaufleute das Projekt bereits im vergangenen Jahr. Zur Auftaktveranstaltung kamen mehr als 200 Inhaber in die IHK. „Das hat uns gezeigt, dass der Bedarf da ist“, sagt Baasch. Als nächstes steht Ende April ein zweitägiges Seminar auf dem Programm.



Mit Klemmblock und Digitalkamera: Daniel Schnödt unterzieht acht Heilbronner Einzelhandelsgeschäfte einer intensiven Prüfung.

Foto: Guido Sawatzki

Hintergrund

Zukunftsprojekt

Der Ladentest ist Teil des Projekts „Fit in die Zukunft mit Kundenorientierung“. Trotz der erfolgreichen Auftaktveranstaltung war die Stadtinitiative Heilbronn damit im vergangenen Jahr angeeckt: Für eine angesetzte Schulung gab es statt der erforderlichen 40 nur sechs Anmeldungen, so dass sie abgesagt werden musste. Außerdem kritisierte die CDU im Gemeinderat, dass städtische Mittel für eine Fördermaßnahme der IHK fließen. *frz*