



Nah am Kunden:
Inhabergeführter Einzelhandel

Getroffen:
IHK-Jahresempfang

Gesichert:
Digitale Daten schützen

Gespart:
Outsourcing ist beliebt

fragt sich der Betrachter, warum ihm nicht selbst die gute Idee gekommen ist. „Wir liegen im Bereich zwischen einem klassischen Blumengeschäft und Einrichtung“, bestimmt Sabine Suthoff den Standort ihres Unternehmens, das für das Tüpfelchen auf dem „i“ im Wohnraum sorgen und ein besonderes Ambiente schaffen will. Nicht selten besucht man auch Kunden, um ein Gefühl für Größe und Licht der Räume zu entwickeln, die ausgestattet werden sollen. „Pauschallösungen gibt es bei uns nicht“. Individualität steht im Vordergrund, und ein gutes Verhältnis zum Kunden, das möglichst lange halten soll.

Suthoffs beschränken sich aber nicht allein auf den Handel mit Blumen und Einrichtungsgegenständen. Parallel läuft ein gut gehender Gartenbaubetrieb. Von Büropflanzen bis zur festlichen Blumendeko für große Empfänge und Feiern reicht das weitere Angebot. Und da sich die alten Hallen hervorragend für kulturelle Aktivitäten eignen, stellen hier auch Maler und Fotografen aus oder Künstler treten auf, zuletzt das Künstlerduo Sago aus Essen.

Bei einem solchen Spektrum ist Sabine Suthoff nicht bange vor der Zukunft: „Wir liefern fachlich gute, handwerkliche Arbeit und unsere Produkte sind von Material und Design her überzeugend. Da sollte nichts schief gehen.“

Wie hart umkämpft der Möbelmarkt ist, zeigte sich vor wenigen Monaten, als mit Rück und Kröger zwei bekannte Branchennamen von einem noch größeren Player **Möbelhandel ist ein sehr persönliches Geschäft** übernommen wurden. Den Gegenpol bildet seit 80 Jahren das Oberhausener Einrichtungshaus Hülskemper, ein Familienbetrieb im wahrsten Sinne des Wortes: in der dritten Generation beraten und planen neben Geschäftsführer Stephan Hülskemper die beiden Schwestern als diplomierte Innenarchitektinnen zusammen mit einer weiteren Architektin. Oft findet diese Beratung bei den Kunden vor Ort statt.

Angesiedelt am oberen Ende der Einkaufsstraße Marktstraße, ist bei Hülskemper fast alles anders. Statt durch riesige Verkaufsetagen bummelt der Kunde durch 40 verschiedene Räume, von denen jeder einen eigenen Charakter hat. Hochwertige Möbel, Licht, Raumtextilien und Accessoires sind perfekt aufeinander abgestimmt, an den Wänden hängt Kunst. „Wir wollen zeigen, wie ein stimmiges Gesamtprojekt aussehen kann“, erläutert Stephan Hülskemper das Konzept des Hauses, das 1933 von seinem Großvater als Polsterei in Osterfeld gegründet und danach von dessen Sohn Winfried zur heutigen Größe entwickelt wurde. Warum aber diese vielen Räume? Stephan Hülskemper klärt auf: „Dieses Gebäude,



Einrichtungshaus Hülskemper: Intensive Kundenberatung ist für Winfried (l.) und Stephan Hülskemper – hier mit ihrem Team – das A und O bei der Auswahl von Möbeln.

Foto: Hülskemper



Mülheimer Weincontor: Seit 1990 betreiben Stefan und Susanne Marxen ihren Weinhandel, in dem sie seit einigen Jahren auch Kochkurse veranstalten.

Foto: Kerstin Bögeholz

auch bekannt als „Gertrud-Zillich-Haus“, war ein ehemaliges Mädchenwohnheim. Mein Vater fand es spannend, dem Kunden in den vielen Räumen jeweils unterschiedliche Stimmungen zu präsentieren.“ Vielen Kunden gefalle die intime Atmosphäre der kleinen Zimmer; dadurch könne man sich besser vorstellen, wie die Einrichtung in den eigenen Räumen wirke. Denn der Verkauf hochwertiger Möbel sei immer auch eine „sehr persönliche Angelegenheit.“

Bei der Auswahl der Produkte sind Hülskemper neben guter Qualität und innovativem Design die Variationsmöglichkeiten für individuelle Lösungen wichtig. Dies gilt auch bei den hochwertigen Betten, die in diesem Herbst im Fokus stehen: „Gerade bei dem sensiblen Thema Schlafen hat sich bei vielen Nachfragern in den letzten Jahren ein stärkeres Qualitätsbewusstsein entwickelt – verbringen wir doch ein Drittel unseres Leben im Bett.“ Im Möbelbereich bietet man durch eine Fertigung von „Möbeln nach Maß“ in einer kooperierenden Manufaktur jede Wunschfarbe und -größe. Bekannte Einrichtungsmarken wie Cor, Interlücke oder Kettner finden sich im Alleinvertrieb in Oberhausen. Dabei liegt die Zielgruppe des Hauses nicht ausschließlich am Standort, viele Stammkunden kommen aus dem näheren und weiteren Umfeld. Erst kürzlich wurde ein komplettes Haus in Wien eingerichtet. Das größte Pfund, mit dem das Unternehmen wuchere, sei die umfassende, auf die individuellen Wünsche zugeschnittene Beratung, frei von Hersteller- oder Umsatzvorgaben, sagt der Geschäfts-

führer. Oberstes Ziel dabei: „Der Kunde soll sich in seinen Räumen wohlfühlen.“

Es geht nach Mülheim, ins heimelige „Dorf Saarn“ mit seiner Einkaufsmeile Düsseldorfer Straße, wegen seiner vielen kleinen Restaurants und Läden in der Ruhrstadt so beliebt ist wie die Rüttenscheider Straße in Essen. Stefan und Susanne Marxen führen hier seit fast 25 Jahren das WeinContor. Was 1990 als kleiner Laden begann, spezialisiert auf gute Tropfen aus Italien, wuchs inzwischen zum respektablen WeinContor heran, in dem es mitunter sehr gesellig wird. Über ihre Tochterfirma Culinario bieten Marxens, Kochkurse, Mittagsschulen und Weinreisen an. Wobei sich das gemeinsame Kochen längst als probates Mittel zum Teambuilding entwickelt hat. Ganze Abteilungen setzten hier schon die Kochmütze auf und traten an den Herd.

„In der Küche werden die Leute lockerer“ weiß Marxen aus Erfahrung. Firmen, Clubs oder Familien mieten das Contor mit seinen Weinregalen und rustikalen Holztischen zudem oft für ihre Feiern an. Und das kleine Kulturprogramm, was regelmäßig dort stattfindet, wird nicht nur von den Saarnern angenommen. „Wir machen das sehr gern, denn dadurch entsteht auch die Nähe zu Kunden, auf die wir großen Wert legen.“

Einen weiteren Eckpfeiler, auf denen das Unternehmen ruht, bilden die Geschäftsbeziehungen zu

Guter Wein schafft gute Kontakte