1. Ausgabe • März 2016

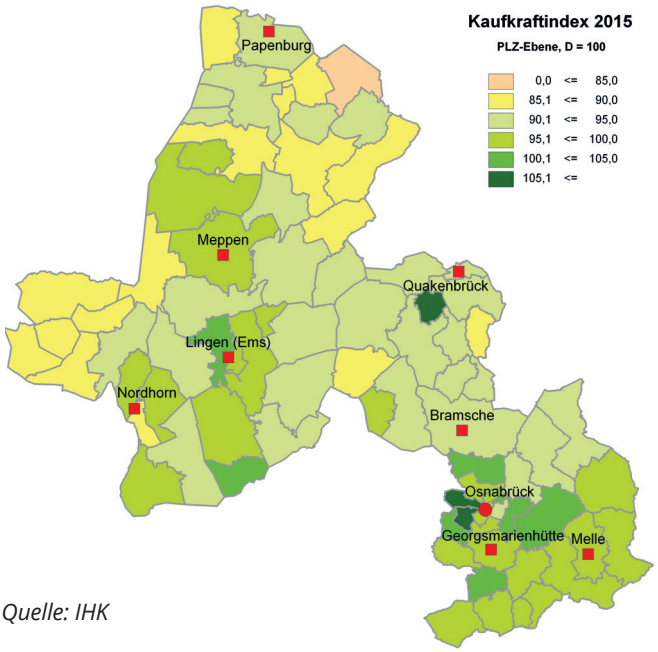
Wirtschaft Samtgemeinde BERSENBRÜCK

Wirtschaft Samtgemeinde BERSENBRÜCK

Kaufkraft am Ort halten

IHK-Studie zum Einzelhandel: Mit schlüssigen Konzepten für die Zukunft punkten

Wie groß der Stellenwert des Einzelhandels für die Gesamtwirtschaft ist, machen schon allein die aktuellen Umsatzzahlen klar: Im zurückliegenden Jahr 2015 wurden nach einer aktuellen Studie bundesweit mehr als 468 Milliarden Euro in die Kassen der Einzelhändler gespült, was einem Pro Kopf-Umsatz von genau 5.762 Euro entspricht. In Niedersachsen haben die Bürgerinnen und Bürger 2015 mit durchschnittlich 6.430 Euro sogar deutlich mehr für Konsumartikel ausgegeben. Für die Samtgemeinde Bersenbrück weist der Einzelhandelsatlas der IHK für 2015 einen Umsatz von insgesamt gut 120 Mio. Euro aus.



Quelle: IHK

Der gerade fertiggestellte Einzelhandelsatlas der Industrie- und Handelskammer für die Kommunen in der Region Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim hat die aus verschiedenen Quellen vorliegenden Daten für eine Vor-Ort-Analyse aufbereitet. Auch für die Mitgliedsgemeinden der Samtgemeinde Bersenbrück wurde ermittelt, welche Kaufkraft in den Kommunen vorhanden ist und ob das Geld für Bücher, Elektrogeräte, Mode, Möbel oder Nahrungsmittel vor Ort ausgegeben wird.

Das Ergebnis fällt für die Region Weser-Ems sehr unterschiedlich aus. Während die Mittelzentren mit mindestens 10.000 Einwohnern und das Oberzentrum Osnabrück ihre Position als Handelsstandorte behauptet haben, verzeichnet die große Mehrheit – vor allem die kleineren Kommunen – einen zum Teil erheblichen Kaufkraftabfluss. Im Landkreis Osnabrück verfügt jeder Bürger im Schnitt über eine einzelhandelsrelevante Kaufkraft von genau 6.279 Euro pro Jahr. Davon landen aber nur 4.892 Euro als Umsatz in den Geschäften dieser Region. Als Grund nennt der IHK-Fachmann Falk Hassenpflug zum Einen die starke Konkurrenz durch die Mittel- und Oberzentrum.

Zudem habe der Einzelhandel auch auf dem Land mit dem zunehmenden Online-Handel zu kämpfen.

Die Folgen dieser Entwicklung führen insbesondere viele kleinere Kommunen in einen Teufelskreis: „Wenn immer weniger am Ort ausgegeben wird, nimmt die Anzahl der Ladengeschäfte ab“, heißt es in der IHK-Studie. Um so höher der Leerstand ist, desto geringer ist die Angebotsvielfalt und der Branchenmix – sowie die Attraktivität beim Kunden. Die negativen Auswirkungen bekommen neben dem verbliebenen Einzelhandel auch andere für einen lebendigen Ortskern wichtige Branchen wie die Gastronomie und Dienstleister zu spüren.

„Attraktive Innenstädte punkten mit Gestaltung, Ambiente, Erlebnischarakter und Angebots- bzw. Sortimentsvielfalt“, empfiehlt die IHK-Studie als Therapie gegen den Negativtrend. Ein erster Schritt in die richtige Richtung könne vor allem die Erstellung und Umsetzung kommunaler Einzelhandelskonzepte für eine schlüssige Gesamtstrategie sein. Genau hier gebe es vielerorts noch Handlungsbedarf, betont Falk Hassenpflug: „Damit sich auch kleinere Städte und Orte für die Zukunft attraktiv aufstellen können, muss ein Umdenken erfolgen. Man muss auch bereit sein, neue Wege zu gehen.“

Die heimische Wirtschaft…

… sichert Arbeitsplätze und Wohlstand. Doch was den Erfolg der bei uns angesiedelten Betriebe ausmacht, ist vielen Bürgerinnen und Bürgern unbekannt. Das möchten wir mit der neuen Publikation „Wirtschaft Samtgemeinde Bersenbrück“ ändern. Die Samtgemeinde Bersenbrück möchte Ihnen damit künftig zwei Mal im Jahr einen Einblick in verschiedene Bereiche des lokalen Wirtschaftslebens geben und handelnde Personen vorstellen, die mit ihrem wirtschaftlichen Engagement zu den Leistungsträgern in unseren Mitgliedsgemeinden gehören. Die als Beilage im „Volltreffer“ an alle Haushalte der Samtgemeinde verteilte „Wirtschaft Samtgemeinde Bersenbrück“ soll anhand typischer Beispiele zeigen, dass bei uns viele Geschäfte, Handwerksbetriebe und Unternehmen zu einer guten Lebensqualität beitragen. Für mich als Samtgemeindebürgermeister ist das aus einem ganz einfachen Grund wichtig: Was wir uns in der Samtgemeinde leisten können, hängt entscheidend von der Leistungsstärke unserer Wirtschaft vor Ort ab. Das gilt für den Erhalt und Ausbau der Infrastruktur vor allem bei Schulen und Kindergärten genauso wie für viele liebgewonnene Angebote im Kultur-, Sport- und Freizeitbereich.
In der nun vorliegenden ersten Ausgabe möchten wir Sie über den Einzelhandel vor ihrer Haustür informieren und dabei auch klar machen, wie Sie selbst zur Stärkung Ihres Heimatortes und für lebendige Ortskerne beitragen können. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr Dr. Horst Baier
Samtgemeindebürgermeister

Seite 2: Gemeinsam fit für eine gute Zukunft

Seite 3: Kümmerer für den Erfolg

Seite 4: Sofort ausprobieren und Spaß haben

Publikation in der Samtgemeinde Bersenbrück:
Alfhausen - Ankum - Bersenbrück - Eggermühlen - Gehrde - Kettenkamp - Rieste

Ernst Zehnpfund und Silke Gerhards kaufen gern in der Samtgemeinde ein.

„Den Heimatort stärken“

Umfrage: Kunden schätzen attraktive Angebote vor Ort

Es ist ein ganz normaler Vormittag an einem Wochentag. Eine kleine Umfrage im Ortskern von Ankum und Bersenbrück zeigt, dass viele Kunden den schönen Sonnentag für eine kleine Besorgung nutzen. Die Befragten waren sich einig: Der Einzelhandel vor Ort hat eine Menge zu bieten. Und wer möchte, dass es dabei bleibt, sollte das Angebot nutzen.

„Ist doch klar, dass ich hier einkaufe. Man muss doch seinen Heimatort stärken.“ Der Bersenbrücker Ernst Zehnpfund kommt von einer Beratung im Brillengeschäft. Für ihn und seine Frau bietet die Bersenbrücker City ein gutes Angebot: „Wir finden hier alles was wir brauchen.“ Das sieht auch Christine Muskietorz-Engelhardt so. In Bersenbrück gebe es viele nette kleine Geschäfte, in denen der Service groß geschrieben wird. Die Buchhändlerin weiß wovon sie spricht, da sie selbst ein Geschäft in Bersenbrück hat. Auch deshalb trägt sie mit ihrem eigenen Einkaufsverhalten zur Stärkung des heimischen Einzelhandels bei: „Wenn möglich, kaufe ich hier vor Ort ein.“

Silke Gerhards fühlt sich in ihrem Heimatort Ankum rundum wohl. Die kleine City biete einen gut sortierten Geschäftsmix mit einem angenehmen Einkaufsambiente. An diesem Tag möchte sich die junge Frau entspannt ein wenig umschauen und ist sich sicher, dass sie etwas Schönes finden wird: „Unser Einzelhandel bietet viel mehr, als man erwarten würde.“

Genau das bestätigt auch der Modegeschäft-Inhaber Jürgen Oevermann: „Wir haben auch viele Kunden von außerhalb, die Ankum immer wieder gern zu einem kleinen Shopping-Abstecher nutzen.“

Gemeinsam fit für eine gute Zukunft

Einzelhandel steht für Wirtschaftsförderer 2016 im Fokus

Mit der Einstellung von Wirtschaftsförderer Ewald Beelmann hat die Samtgemeinde Bersenbrück vor gut zwei Jahren eine zentrale Empfehlung des aktuellen IHK-Einzelhandelsatlas erfüllt: In der seinerzeit neu geschaffenen Stabstelle Wirtschaftsförderung, Marketing und Tourismus soll der Wirtschaftsförderer die Samtgemeinde in enger Abstimmung mit den sieben Mitgliedsgemeinden, den örtlichen Werbegemeinschaften und den Betrieben weiter nach vorn bringen.

Samtgemeinde Bersenbrück

Ein großer Schwerpunkt ist für Ewald Beelmann im Jahr 2016, dazu beizutragen, den Einzelhandel fit für die Zukunft zu machen. Geplant ist unter anderem die Einrichtung von Planerwerkstätten, in denen Ideen und Konzepte für eine größere Attraktivität und Aufenthaltsqualität entwickelt werden. Die ersten Treffen mit relevanten Akteuren aus den Mitgliedsgemeinden und dem örtlichen Einzelhandel sind schon für April terminiert. „Wir brauchen Konzepte, die deutlich über alles bisherige hinausgehen“, betont Ewald Beelmann. Im Ergebnis müssen konkrete Aufgabenbereiche definiert und abgearbeitet werden. Aktivitäten der unterschiedlichen Akteure vor Ort vom Einzelhandel und Werbegemeinschaften bis hin zur Kommune müssen zu einem erfolgsversprechenden Ganzen gebündelt werden. Erste konkrete Maßnahmen könnten etwa gemeinsame Aktionen, Verbesserung der Aufenthaltsqualität und einheitliche Öffnungszeiten sein.

Um das – und vieles mehr – zu erreichen, müssen sich auch der Einzelhandel und die Werbegemeinschaften aktiv einbringen, betont der Wirtschaftsförderer: „Die Erfahrung hat gezeigt, dass es wenig nützt, wenn nur Einzelne etwas machen. Nur gemeinsam schafft man es, attraktive Orts- und Stadtkerne zu erhalten. Die Werbegemeinschaften sind dabei für uns wichtige Kooperationspartner“.

Die Samtgemeinde Bersenbrück stehe bereit, die Prozesse aktiv zu begleiten und auch Geld dafür auszugeben. In den Mitgliedsgemeinden bewege sich schon eine Menge in die richtige Richtung, um den Einzelhandel vor Ort zu stärken.

Zu den vielen Positiv-Beispielen zählt der im letzten Jahr eingeführte Einkaufsgutschein, an dem sich bereits viele Einzelhändler beteiligen und der kostenlose Internetzugang in Ankum, der auch in Bersenbrück eingerichtet werden soll. Zudem soll unter anderem der Bersenbrücker Marktplatz aufgewertet werden.

Kaufkraft vor Ort in Zahlen

IHK-Fachmann Falk Hassenpflug

Um das Potenzial und den Ist-Zustand für den örtlichen Einzelhandel bewerten und vergleichen zu können, misst man die Kaufkraft mit der Handelszentralität, erklärt der IHK-Fachmann Falk Hassenpflug. Die Kennziffer 100 bedeutet, dass der Umsatz des örtlichen Einzelhandels exakt der in der Kommune vorhandenen Kaufkraft entspricht. Städte und Gemeinden mit einer höheren Kennziffer verfügen über einen Umsatzplus durch Kunden von außerhalb. Ein Wert unter 100 zeigt dagegen einen Kaufkraftabfluss in andere Orte und den Online-Handel.

Für den Landkreis Osnabrück weist der aktuelle IHK-Einzelhandelsatlas für 2015 insgesamt einen Wert von 78 für die Handelszentralität aus. In Zahlen bedeutet das, dass dort einer Kaufkraft von rund 2,2 Milliarden Euro ein Umsatz von etwas mehr als 1,7 Milliarden Euro entgegensteht. Somit erfolgte im Landkreis Osnabrück ein Kaufkraftabfluss in Höhe von 488 Millionen Euro. Auch wohin ein großer Teil des Geldes geflossen ist, macht die IHK-Studie klar. Die Stadt Osnabrück hat rund 30 Prozent mehr Umsatz generiert als Kaufkraft vorhanden ist.

Von solchen Zahlen sind die sieben Mitgliedsgemeinden der Samtgemeinde Bersenbrück weit entfernt. Alle sieben Mitgliedsgemeinden liegen deutlich unter dem Kaufkraft-Index 100, der für den bundesweiten Durchschnittswert steht. Bundesweit belegt der Landkreis Starnberg mit einem Kaufkraftindex von 147.9 den Spitzenrang.

In der Samtgemeinde Bersenbrück schneidet die Gemeinde Ankum mit einem Wert von 89,8 am besten ab. Es folgen die Gemeinde Kettenkamp mit einem Kaufpreisindex von 88,0, Rieste im 87,1, Bersenbrück Stadt mit 85,4, Alfhausen mit 84,7, Eggermühlen mit 81,0 und Gehrde mit einem Wert von 78,2.

Kaufkraft-Index

Durchschnittswert Bund 100%

Gemeinde Ankum	89,8 %
Gemeinde Kettenkamp	88,0 %
Gemeinde Rieste	87,1 %
Stadt Bersenbrück	85,4 %
Gemeinde Alfhausen	84,7 %
Gemeinde Eggermühlen	81 %
Gemeinde Gehrde	78,2 %

IMPRESSUM

Herausgeber: Samtgemeinde Bersenbrück
Lindenstraße 2, 49593 Bersenbrück

Redaktionelle Mitarbeit: HIL medien-Service

Druck: Medienpark Ankum

Kümmerer für den Erfolg

Markus Wobbe und Ewald Beelmann: Gemeinsame Aktionen stärken Einzelhandel vor Ort

„Mit einer starken Gemeinschaft können wir viel erreichen“, betont Markus Wobbe, Inhaber des Modehauses Wobbe in Alfhausen. Der Vorsitzende des 30 Mitglieder starken Werbekreises Alfhausen und der Wirtschaftsförderer der Samtgemeinde Bersenbrück, Ewald Beelmann, gehen in dem folgenden Interview auf Chancen für den Einzelhandel ein:

Frage: Hat der Einzelhandel in kleineren Orten eine besondere Bedeutung?
Markus Wobbe: Ja. Der Einzelhandel hat nicht nur eine Versorgungsfunktion. Er ist mit seinem vielfältigen Engagement für Vereine und Verbände auch ein wichtiger Faktor für das soziale Leben. Auch deshalb ist es wichtig, dass man selbst im Ort einkauft, um die lokalen Anbieter zu unterstützen. Bei uns in Alfhausen funktioniert das dank eines auf attraktive Sparten spezialisierten Einzelhandels gut. Unser seit 80 Jahren in Alfhausen etabliertes Modehaus ist hier ein gutes Beispiel. Wir sind über Jahre gewachsen und verfügen über eine treue Stammkundschaft, die von unserem attraktiven Angebot überzeugt ist und auf unsere kompetente Beratung vertraut. Dafür muss man als Einzelhändler natürlich auch eine Menge tun und – etwa bei der Auswahl der Kollektion – immer wieder aufs Neue die Zeichen der Zeit erkennen.

Frage: Wie wichtig ist der Austausch mit Wirtschaftsvereinigungen vor Ort?
Ewald Beelmann: Die Werbegemeinschaften sind sehr wichtige Partner für uns. Die Erfahrung zeigt, dass man gemeinsam auf Dauer viel mehr erreicht als allein. Besser und wirkungsvoller ist es, mehrere Akteure mit ins Boot zu bekommen. In Alfhausen ist hier das Modehaus Wobbe ein Motor für gemeinsame Aktionen, von denen auch die anderen Einzelhändler profitieren können.

Markus Wobbe und Wirtschaftsförderer Ewald Beelmann (re.) zeigen sich zuversichtlich für den Einzelhandel in der Samtgemeinde Bersenbrück.

Markus Wobbe: Hier hatte es etwa mit dem ILEK-Sonntag unter dem Motto „Der Nordkreis macht auf“ bereits sehr positive Beispiele gegeben. Leider ist das Ganze vor einigen Jahren eingeschlafen – vor allem, weil es keinen Kümmerer gegeben hat, der die Fortführung sichergestellt hat. Ich bedauere das sehr, weil diese Aktion bei uns in Alfhausen und auch in vielen anderen Gemeinden stets ein großer Erfolg war. Wir hatten viele sehr zufriedene Kunden bis aus dem Osnabrücker Südkreis und dem Landkreis Vechta. Die Läden waren von 13 bis 18 Uhr voll. Ich würde mir wünschen den verkaufsoffenen Sonntag mit vereinten Kräften wieder anzuschieben.
Ewald Beelmann: Das kann ich nur unterstützen. Ein Kümmerer ist ganz wichtig, um diese und andere Aktionen auf Dauer umsetzen zu können. Seitens der Samtgemeinde möchten wir dem Einzelhandel zur Seite stehen und auch neue Impulse setzen. Ein Input ist die Planerwerkstatt, in der zunächst Ideen gesammelt werden sollen, die dann vor Ort in konkrete Maßnahmen umgesetzt werden sollen. Der Fahrplan sieht im April erste Treffen in Bersenbrück und in Ankum vor, zu denen wir auch die Geschäftsleute aus den umliegenden kleineren Ortschaften einladen werden. Ende des Jahres soll gemeinsam entschieden werden, welche Ideen ab 2017 umgesetzt werden.

Frage: Ist das auch aus Sicht des Einzelhandels ein guter Ansatz?
Markus Wobbe: Ja. Ich begrüße das Engagement der Samtgemeinde für den lokalen Einzelhandel. So kann es zum Beispiel gelingen, künftig sogar zwei top-organisierte gemeinsame verkaufsoffene Sonntage pro Jahr in unseren Mitgliedsgemeinden zu etablieren. Das hätte aus meiner Sicht eine positive Strahlkraft für die gesamte Gemeinde.

Hilfe und Beratung in zweiter Generation

Matthias Siemer hat Artland Apotheke von seinem Vater übernommen

Dass er sich in seinem Heimatort Bersenbrück mit einer eigenen Apotheke selbstständig macht, hatte Matthias Siemer noch vor wenigen Jahren nicht erwartet. Heute ist er Inhaber der 1980 von seinem Vater Hubert Siemer in der Schulstraße gegründeten und mittlerweile an der Bramscher Straße 10 befindlichen Artland Apotheke. Nach Studium und ersten Berufsjahren als Angestellter hat sich Matthias Siemer entschlossen, die Familientradition fortzusetzen. Seit dem 1. Februar leitet er die im Bersenbrücker Zentrum gelegene Apotheke.
Für die Übernahme der vom Vater aufgebauten Apotheke habe vor allem gesprochen, dass er hier seinen hohen beruflichen Anspruch realisieren kann, betont der 31-jährige Apotheker mit Zusatzqualifikation für Naturheilkunde und Homöopathie: „Das Führen einer Apotheke ist für mich mehr als der Verkauf von Medikamenten. Ich möchte meine Kunden fachkundig und umfassend beraten.“ Dem Apotheker ist wichtig, dass der vor Ort vorhandene Beratungsbedarf sichergestellt ist.
„Unsere Kunden wissen unsere Leistungen zu schätzen. Viele von ihnen kommen gezielt zu uns, weil sie sicher sein können, dass wir auf ihre Probleme eingehen.“ Der so gewonnene treue Kundenstamm schätzt nicht nur die Beratung zu verschriebenen Medikamenten, sondern ist auch dankbar für hilfreiche Zusatzempfehlungen. „Wir haben stets ein offenes Ohr und nehmen uns die Zeit, die nötig ist.“
Die Grundlage für den Erfolg habe sein Vater gelegt, der den Junior noch für einige Stunden in der Woche unterstützt und Rat suchenden Menschen – wie gewohnt – mit großem Fachwissen zur Seite steht. Wichtig sei dabei, dass Vater und Sohn auch inhaltlich auf einer Wellenlänge liegen. In der Artland Apotheke habe neben den konventionellen pharmazeutischen Erzeugnissen stets auch die Alternativmedizin einen großen Stellenwert genossen, was sich damals wie heute als großes Plus erweist. Des Weiteren biete die Apotheke die professionelle Versorgung mit Kompressionsstrümpfen sowie Inkontinenz- und Krankenpflegeartikeln an.

Matthias Siemer hat die Bersenbrücker Artland Apotheke von seinem Vater Hubert Siemer übernommen.

Matthias Siemer möchte diesen Schwerpunkt weiter ausbauen: „Wie für meinen Vater hat auch für mich die Phytotherapie und Homöopathie eine große Bedeutung für die Gesundheit und Lebensqualität der Menschenn“ Der Einsatz für eine schonende Medizin sei für ihn jeden Tag aufs Neue eine entscheidende Motivation: „Ich möchte den Menschen mit meiner Arbeit helfen.“

Für den Erfolg investiert

Modehaus Kuhlmann Wöstmann: Vorteile von Stadt und Land vereint

„Mit dem Einzelhandel ist es so wie mit der Mode: Man muss mit attraktiven Angeboten immer auf dem neusten Stand sein und dem Kunden das Gefühl geben, dass er bei uns gut aufgehoben ist“. Michael Kuhlmann vom Modehaus Kuhlmann Wöstmann weiß aus eigener Erfahrung, dass dieses Erfolgsrezept für den Einzelhandel im ländlichen Ankum ähnlich gut funktionieren kann wie in größeren Städten.

Das Modehaus Kuhlmann Wöstmann bietet ein modernes Erscheinungsbild.

Das Modehaus Kuhlmann Wöstmann an der Hauptstraße 59 in Ankum ist seit seiner Gründung im Jahr 1938 eine erste Adresse für aktuelle Mode. Heute gilt das neben der Kundschaft aus der Region auch für viele auswärtige Besucher, berichtet Michael Kuhlmann, der das Modehaus in dritter Generation führt: „Wir haben viele Stammkunden, die eigens aus Osnabrück oder anderen größeren Orten zu uns kommen, weil sie bei uns viele Vorteile vereint finden: Die eher für die Stadt typische Angebotsvielfalt und die entspannte Einkaufsathmosphäre mit viel Zeit für die Beratung, die der Einzelhandel auf dem Land bietet“. In den letzten Jahren hat es in dem Modehaus mehrere Neu- und Umbauten für ein zeitgemäßes Erscheinungsbild gegeben. Zuletzt wurde das Modehaus im Herbst 2015 mit einem neuen Outfit und zusätzlichen Marken attraktiv für die Zukunft gemacht. Dass hier aktuelle In-Mode zu haben ist, macht schon auf den ersten Blick die 2012 neugestaltete Fassade deutlich. Die kundenfreundliche Neugestaltung setzt sich ab dem großzügig gestalteten Eingangsbereich auf der gesamten Verkaufsfläche fort – inklusive einer neu installierten, besonders umweltfreundlichen LED-Beleuchtung, die in der Kinder-, Damen- und Herrenabteilung für ein angenehmes Raumerlebnis sorgt.

Michael Kuhlmann

Im Obergeschoss erwartet den Besucher eine stylisch-gelungene Verbindung von Holz- und Stahlelementen mit komfortablen Umkleidekabinen und einladenden Sitzgelegenheiten. Das Angebot wurde mit Marken wie Hugo Boss, Cinque und Selected nochmals erweitert. Sowohl bei der jungen Mode wie auch für die etwas ältere Generation ist das Modehaus Kuhlmann Wöstmann von kleinen bis hin zu XXL-Größen für jeden Geschmack und Geldbeutel bestens aufgestellt.

Damit sich der Kunde schon auf den nächsten Einkauf freut, müsse der Einzelhandel auch selbst etwas für ein attraktives Einkaufserlebnis tun. Dazu gehöre vor allem, dass man sich mit Investitionen auf aktuelle Anforderungen und Trends einstellt. Michael Kuhlmann betont, dass ihm vor der Zukunft nicht bange ist. So biete der Ankumer Ortskern mit seiner verkehrsberuhigten Einkaufszone gute Voraussetzungen für den Einzelhandel: „Gemeinsam können wir viel erreichen. Ankum bietet viel mehr als man in einem Dorf unserer Größe erwarten würde.“

Sofort ausprobieren und Spaß haben

rad+spiel Fachgeschäft Grewing: Mit Qualität und Service fit für die Zukunft

„Natürlich können Sie die Steuerung sofort ausprobieren. Wir zeigen Ihnen gern wie das Ganze funktioniert.“ Kurze Zeit später ist klar: Der soeben von Hedwig Grewing präsentierte Spielzeug-Sportwagen macht richtig Spaß. Er ist genau die richtige Geburtstagsüberraschung und kann vom freundlichen Verkaufs-Team gleich als Geschenk verpackt werden. Kundenfreundlicher Service ist für das Team vom Bersenbrücker rad+spiel Fachgeschäft Grewing ein Plus, mit dem der Einzelhandel vor Ort punktet.

Hedwig und Reinhold Grewing.

„Für uns ist das normaler Alltag. Unsere Kunden wissen das zu schätzen“, betonen die Inhaber Hedwig und Reinhold Grewing. Der direkte Kontakt und eine kompetente Beratung sind nach ihren Erfahrungen wichtige Vorteile des Einzelhandels vor Ort gegenüber dem Online-Handel, bei dem man die Ware nur virtuell auf dem Computerbildschirm sehen kann. „Bei uns kann man alles aus nächster Nähe anschauen und in die Hand nehmen.“ Dessen ungeachtet habe das Geschäft einen eigenen Online-Handel eingerichtet, der auch von Kunden vor Ort gut angenommen werde. Hedwig und ihr Mann Reinhold Grewing führen den 1897 gegründeten Familienbetrieb an der Bersenbrücker Mittelstraße seit 1984 in der nunmehr dritten Generation. Unter dem Motto „Das Gute bewahren und offen für sinnvolle Neuerungen sein“ haben sie das traditionsreiche Spielwarengeschäft mit mehreren Modernisierungen und Erweiterungen fit für die Zukunft gemacht. Das Spielwaren- und Fahrradfachgeschäft beschäftigt aktuell sechs Mitarbeiter und ist auch als Ausbildungsbetrieb aktiv.

rad+spiel Grewing bietet auf zwei Etagen alles, was das Herz junger und älterer Spiel- und Fitnessfans begehrt. Von allem, was Räder hat – wie ferngesteuerte Renner, Bobbycars und Trampeltreckern bis hin zu PLAYMOBIL® LEGO®, Babyspielzeug Holzspielzeug, Puzzles, Gesellschaftsspielen und Büchern, bietet rad+spiel Grewing eine reichhaltige Auswahl für jeden Geschmack von 0 bis 99 Jahre. Lust auf Sport und Freizeit an der frischen Luft kommt passend zum nahenden Frühling in der großen Fahrradabteilung auf. Das reichhaltige Sortiment reicht vom Laufrad für kleine Fahranfänger bis zum sportlichen Edelrenner für gehobene Ansprüche. Wer möchte, kann sich sein Traumfahrrad selbst zusammenstellen und von dem Maschinenbaumeister Reinhold Grewing montieren lassen. Natürlich gibt es auch eine große Auswahl an Elektro-Bikes – inklusive der Möglichkeit zum Testfahren auf einem eigenen Parcours. In der angeschlossenen Fahrradreparaturwerkstatt werden Fahrradreparaturen schnell und fachmännisch erledigt.

Hedwig und Reinhold Grewing selbst sind Einzelhändler mit Leib und Seele – und einem großen Herz für den Umweltschutz. Von der energiesparenden Wärmeversorgung bis hin zur Dreifachverglasung ihrer Schaufenster haben sie in den letzten Jahren viel für eine umweltfreundliche Modernisierung ihres Fachgeschäfts investiert.