

WIRTSCHAFT: Neue Konzepte der Werbung - Erhaltung der alten Einzelhandelsstruktur

Modegeschäft mit Flair

Hennef - Paris, Monaco, New York, San Francisco, Hennef - weltweit sammelte Rosemarie Müller in ihrer außergewöhnlichen Karriere Erfahrungen, lernte Top-Designer kennen, bevor sie sich am Marktplatz mit „Rosemarie Mode“ niederließ.

Anzeige

2,00%

CASH-DIREKT: TAGESGELD BEI DER PRIVATKUNDENBANK.

www.vobaworld.de

Volksbank Bonn Rhein-Sieg

Das war 1985, jetzt feiert sie 20-jähriges Bestehen. Immer noch ist sie befreundet mit Fernando und Bruno Pensato, deren Kollektionen sie führt. Ganz bewusst wählte sie damals die Nähe zur Bundeshauptstadt Bonn. Denn Diplomatinen und Politikerfrauen zählen ebenso zu ihrer Kundschaft wie Prominente von Film und Fernsehen. Aus ganz Deutschland kommen inzwischen Kundinnen, die ihre persönliche Beratung schätzen. (rvg)

Beratungstag für Mieter

Siegburg - Der Mieterverein Bonn/Rhein-Sieg/Ahr lädt heute zum ersten Mieter- und Informationstag in die Geschäftsstelle am Kaiser-Wilhelm-Platz 9 ein. Bis 14 Uhr stehen die Juristen allen Interessierten bei Mietfragen Rede und Antwort. Der Informationstag beginnt um 9.30 Uhr mit einem Vortrag von Manfred Pensl zu Feucht- und Schimmelschäden in Mietwohnungen. Weitere Schwerpunktthemen des Beratungstages sind Heiz- und Nebenkostenabrechnungen sowie mietrechtliche Fragen von Arbeitslosengeld II-Beziehern. Weiterhin steht die Infothek des Mietervereins offen, der Hinweise und Informationen aus der instanzgerichtlichen Rechtsprechung entnommen werden können. (hk)

Verkaufen - aber mit Gefühl

Karl-Werner Schmitz bringt das haptische Prinzip an den Mann

Was macht eine Tomate aus? Warum werden Tierfelle geschätzt? Wann ist ein Autolack gut?

VON GABRIELE KRÜPER

Much - Karl-Werner Schmitz beginnt mit Goethe. „Sage es mir, und ich werde es vergessen, zeige es mir, und ich werde es vielleicht behalten, lass es mich tun, und ich werde es können“, zitiert er am Anfang seines Buchs den großen Dichter. Karl-Werner Schmitz ist aber kein Philosoph, sondern Verkäufer. Um es zu präzisieren: Er verkauft eine Verkaufsmethode. Er ist Verkaufstrainer. Sein von ihm entwickeltes Spezialgebiet: das haptische Verkaufen.

MÄRKTE UND MACHER
Das Wirtschaftsporträt

Als der Begriff der Haptik (griechisch, Lehre vom Tastsinn) noch keinen ProduktHersteller vom Stuhl riss, meldete der 48-jährige Familienvater aus Wellerscheid sein erstes Patent für das Männchen „Häppi“ an, die erste haptische Verkaufshilfe. Das war 1988. Heute erlebt die Haptik einen Boom bei den Herstellern, zum Beispiel in Bezug aufs Design. „Die Fingerkuppe kauft mit“, hieß es 2003 in einem Bericht über eine Automobilausstellung in der „Zeit“. Die Leute schauen sich die Autos nicht nur an, sie müssen mit den Fingern über den glänzenden Lack und die weichen Ledersitze gleiten. Wenn das Tasten ein positives Gefühl verursacht, ist die Lust am Kauf geweckt.

Das haptische Prinzip ist ein grundsätzliches: Lernen, behalten, sich erinnern, sich entscheiden - all dies läuft nicht nur über den Verstand ab, sondern vor allem über das Gefühl. Die Menschen müssen sich ein Bild machen können. Schmitz legt in seinem 2004 erschienenen Buch „Haptisches Verkaufen“ dar, dass der Mensch maximal zehn Prozent von dem aufnehmen und behalten kann, was er liest, 20 Prozent übers Ohr, 30 Prozent übers Auge. 45 Prozent bleiben „hängen“ von dem, was er gleichzeitig hört und sieht. Rekordhalter ist das Fühlen und Anfassen: Dabei kann der Mensch 70 bis 90 Prozent der Information aufnehmen und behalten. Schmitz hatte ein Problem, als er in den 80er Jahren beschloss, sich als Verkaufstrainer selbstständig zu machen: Er wollte Unsichtbares an den Mann bringen, nämlich alles, was im Bereich der Versicherung, Versorgung und Finanzierung liegt. Wie macht man einem Kunden eine



Bei Lernprozessen, bei der Kommunikation und beim Verkaufen geht es um das Sicht- und Fühlbar-machen der Informationen: Karl-Werner Schmitz hat das haptische Prinzip für die Verkaufsstrategie entdeckt. BILDER: G. KRÜPER



Das Metallmännchen „Häppi“, das Haus und der Vorsorgebaum (links) sind Elemente, um Kunden ein Versicherungspaket verständlich zu machen. Die Dominosteine machen einzelne Lebenswünsche deutlich (rechts).



passende Vorsorge im Alter, Absicherung bei Krankheit und der soliden Finanzierung des Eigenheims klar? Sein von ihm entwickeltes Konzept beinhaltet Erkenntnisse von Mosche Feldenkrais, dem Pantomimen Sammy Molcho, dem Kybernetiker Frederic Vester und dem Pädagogen Hugo Kükelhaus, es fußt auf Forschungen aus Psychologie, Hirnforschung und Sport. Die gute Verkaufsstrategie beginnt bei der angenehmen Büroatmosphäre, geht über die erste Begrüßung, den Händedruck, die Gestik, die Sitzordnung am Tisch. Schließlich geht es um das Sichtbar-machen und das Erfühlen des unsichtbaren Produkts.

Das haptische Männchen zum Beispiel ist eine Figur, die auf einem aus mehreren Bauklötzchen bestehenden Sockel steht. „Häppi“ fällt um, wenn die Klötzchen auseinander gezogen werden. Die Bedeutung: Bei Arbeitslosigkeit bricht die Existenzgrundlage des Einzelnen oder der Familie auseinander. Also müssen andere Bausteine als Absicherung her. Nach dem selben Prinzip hat Karl-Werner Schmitz ein Haus entwickelt, das unter bestimmten Umständen zusammen kracht - damit macht er die mangelnde Absicherung fühl- und sichtbar. Insgesamt entwarf er elf haptische Verkaufshilfen. Jährlich stellt er rund

tausend Mitarbeitern von Versicherungen, Banken und Industriefirmen seine Verkaufsstrategien vor. Was also ist mit der Tomate? Lernt man sie durch eine abstrakte Beschreibung kennen? Der türkische Gemüsehändler, sagt Schmitz, „macht instinktiv vor, was gutes haptisches Verkaufen ist.“ Will sagen: Er reicht uns die neue Tomatensorte hin, wir fühlen ihre glatte Oberfläche, wir dürfen daran riechen und ein Stück kosten. Was löst der Anblick eines Schaffells aus? Man möchte die Schuhe ausziehen, barfuß drüber gehen - wenn es sich schön kuschelig anfühlt, möchte man es kaufen.

In Windeck sitzt kaum Geld

IHK legt Zahlenspiegel zu Bevölkerung und Wirtschaftsleistung für das Kreisgebiet vor

Rhein-Sieg-Kreis - Wie Menschen leben, lässt sich nur bedingt an Zahlen ablesen. Dennoch bietet der aktuelle Zahlenspiegel der IHK Bonn/Rhein-Sieg viele spannende Informationen über die Bevölkerung, ihre Wirtschaftsleistung und die private Kaufkraft im Kreis.

Auch wenn die Demoskopie für die Zukunft andere Szenarien malt: Die Bevölkerungszahl zwischen Rheinbach und Windeck hat seit 1990 um fast 15 Prozent zugenommen. Im Jahr der Deutschen Einheit lebten rund 499 000 Menschen im Kreis. Ende des vergangenen Jahres waren es fast 595 000 Frauen, Männer und Kinder.

Insolvenzen steigen

Vom Jahr 2003 zu 2004 verbucht rechtsrheinisch Königswinter mit 510 Neubürgern den größten Zuwachs. Es folgen Sankt Augustin (plus 399), Niederkassel (plus 362) und Hennef (plus 348). Gut positioniert ist die Stadt am Fuß des Drachenfels auch bei der Kaufkraft ihrer Einwohner. Nach Bad Honnef mit 20 600 Euro pro Einwohner belegt Königswinter Rang zwei mit 20 100 Euro. Das Schlusslicht dieses Vergleichs ist ganz im Osten des Kreises zu finden. Im Durchschnitt hat ein Windecker knapp 15 000 Euro für Anschaffungen und Investitionen zur Verfügung. Unter dem Bundesdurchschnitt von 17 000 Euro je Einwohner liegen außerdem Eitorf und Ruppichteroth.

Die Zahlenverhältnisse der Kaufkraft finden sich auch bei den Arbeitslosenzahlen wieder. Während beispielsweise in Lohmar, Niederkassel und Sankt Augustin die Arbeitslosigkeit vom vorletzten zum vergangenen Jahr um mehr als 15 Prozent zurückging, stieg sie in Eitorf und Windeck weiter an.

Die Arbeitslosenquote für den gesamten Kreis im Jahr 2004 betrug 7,2 Prozent. Damit liegt sie einen Prozent unter dem Spitzenwert vom Jahr 1996.

Entscheidend für den Wohlstand der Menschen ist die Wirtschaftskraft. Das Bruttoinlandsprodukt nahm von 1993 bis 2003 von 42 900 Euro auf nunmehr 54 000 Euro pro Erwerbstätigem zu. Die Zugpferde dieser Leistungskraft waren im vergangenen Jahr Unternehmen wie der größte Arbeitgeber im Kreis, die HT Troplast AG in Troisdorf, bei der rund 1200 Frauen und Männer ihre Brötchen verdienen. Es folgen die Siegwerk Druckfarben AG mit 900 Angestellten, ZF Sachs in Eitorf (889 Jobs) und die Degussa in Niederkassel-Lülsdorf mit 870 Arbeitnehmern.

Weniger erfreulich: Die Zahl der Insolvenzen in Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis zusammen gerechnet stieg um 52 Prozent. Im Jahr 2004 mussten 1649 Unternehmen aufgeben. Demgegenüber stehen rund 1750 Neuanmeldungen. (js)

Neuer Fördermittelantrag über „Regionale 2010“

CDU-Fraktion will Verlust der Kaufkraft stoppen und fordert Analyse in den Dörfern über den Ist-Zustand

Um den Handel zu stärken, fordert die CDU neue Aufgaben bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft.

VON CHRISTIANE SCHMIDT-DREIER

Windeck - Bevor auch die letzten Lebensmittelgeschäfte aus den Dörfern verschwinden, wünscht sich die CDU-Fraktion, dass die Gemeinde positiv Einfluss nimmt bei der Ortskernentwicklung und bei der Einzelhandelsstruktur. Das soll nach Ansicht des Fraktionsvorsitzenden Frank Steiniger durch eine Neuausrichtung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft geschehen.

Wie dieser in der jüngsten Ratssitzung feststellte, habe sich die Tätigkeit der Gesellschaft, deren Hauptgesellschafterin die Gemeinde Windeck ist, hauptsächlich auf die Erschließung und Vermarktung von Wohnbaugrundstücken beschränkt. Steiniger sieht die Notwendigkeit, „strategisch wichtige Grundstücke“ über die Gesellschaft zu kaufen, auch wenn eine kurzfristige Nutzung oder ein Weiterverkauf nicht in direkter Reichweite sei. Nur so ließen sich Fehler der Vergangenheit vermeiden, nur so könne die Gemeinde frühzeitig lenkend eingreifen. Steiniger nannte als Beispiel die Großbankstelle bei Mamel, die völlig ungenutzt sei.

Synergieeffekt, beim Tanken gleichzeitig auch einzukaufen, bleibe in der Gemeinde Windeck zum Leidwesen der Beteiligten nahezu aus; die Tankstelle in Rosbach sei viel zu klein. Und die Kaufobjekte finanzieren zu können, sollen über die „Regionale 2010“ Fördermittel beantragt werden. So habe es auch der neue Regierungspräsident Hans Peter Lindlar empfohlen, meinte Steiniger, wobei die Wirtschaftsförderungsgesellschaft bereit sein müsse, den Eigenanteil der Kommune vorzufinanzieren. De CDU-Fraktion beklagt den Kaufkraftverlust vor allem in den

sie möchte diesen schleichenden Prozess in Leuscheid und Dattenfeld, wo sich ähnliche Tendenzen abzeichneten, aufhalten. Wichtig sei auch die Versorgung mit Ärzten, Apotheken, Post und Kreditinstituten. Die CDU fordert eine Studie zur Ist-Analyse des Einzelhandels in Rosbach, Dattenfeld und Leuscheid. Doch diesem Antrag wollte der Gemeinderat noch nicht folgen. Vor allem zeigte sich Bürgermeister Jürgen Funke erstaunt, dass nun Lindlar empfehle, auf die Regionale 2010 aufzuspringen, wobei dies doch schon längst der frühere RP Roters getan habe, was aber in Windeck auf wenig Resonanz ge-

schwierig, sich ohne Vorlage in der Sitzung adäquat mit dem Positionspapier auseinanderzusetzen und empfahl die Verweisung in den Wirtschaftsförderungsausschuss, wie es dann auch geschah. SPD-Fraktionsvorsitzender Willi Meis warf Steiniger „Eingriff in die freie Marktwirtschaft“ vor. Außerdem könne die Gemeinde keine Märkte bauen, keine Arztpraxen schaffen, sondern lediglich die Infrastruktur verbessern. Die Bestandsaufnahmen in den Ortschaften hielt Wilfried Häfner (FDP) für angebracht, sprach sich aber ebenso wie I. A. Ansbütz (Grüne) für Ros-

Größter Arbeitgeber

Hennef - Die IHK Bonn/Rhein-Sieg hat erstmals einen Branchenreport zur wirtschaftlichen Entwicklung der Firmen vorgelegt, die Lebensmittel herstellen. Die 61 Betriebe haben 2004 rund 905 Millionen Euro Umsatz gemacht und 5200 Menschen beschäftigt. Größter Arbeitgeber im rechtsrheinischen Kreis ist Eckes-Granini in Hennef. Den Report gibt es unter 0228/975 74 15 oder im Internet. (js)