

Pflegepatenschaft für das Mahnmal



Ute Reimers-Bruns und Walter Schöring rücken dem Unkraut und Moos beim Mahnmal „Vernichtung durch Arbeit“ zu Leibe.

FOTO: KOSAK

Farge-Rekum (dch). „Man kann für sich und andere etwas tun“, bilanziert die Vorsitzende des SPD-Ortsvereins, Ute Reimers-Bruns, das erste Treffen zur Säuberung des Mahnmals „Vernichtung durch Arbeit“ am U-Boot-Bunker Valentin. Die Sozialdemo-

kraten haben sich im Juli einstimmig dafür ausgesprochen, eine Patenschaft für die Skulptur und die kleine Grünfläche zu übernehmen. In Zusammenarbeit mit dem Umweltbetrieb Bremen sorgen die Farger SPD-Mitglieder dort nun regelmäßig für

Sauberkeit. Weil die Schrift an manchen Stellen witterungsbedingt kaum noch zu lesen sei, überlege man, so Reimers-Bruns, Geld zu sammeln, um die Beschriftungen erneuern zu können. Am vergangenen Wochenende befreiten die Sozialdemokraten

das Mahnmal zunächst von Unkraut und Moos. Künftig wollen sich Mitglieder des Vereins alle vier bis sechs Wochen dort treffen – und auch immer dann präsent sein, wenn Gedenktage wie der Volkstrauertag anstehen.

Neue Initiative in Aumund

Nordbremer für Volksbegehren

VON PATRICIA BRANDT

Bremen-Nord. Der Start für das Volksbegehren für ein lebenswertes Bremen, mit dem 99 Grünflächen im Stadtgebiet geschützt werden sollen, hat weitere Effekte. Eine Gruppe Nordbremer Bürger hat das Volksbegehren zum Anlass genommen, sich zu einer Bürgerinitiative „Für unser lebenswertes Aumund“ zusammenschließen und ebenfalls Unterschriften zu sammeln.

Wie berichtet, haben sich mehrere Bürgerinitiativen verbündet, um ein Volksbegehren zu realisieren. Sie sammeln Unterschriften, um in Bremen Grünflächen wie Parks und Friedhöfe zu erhalten. Mit an den Start gegangen sind dabei auch die Nordbremer Initiativen Binnendüne in Lüssum und „Grünes St. Magnus“.

„In ganz Bremen werden nach der politischen Vorgabe der Innenverdichtung und mithilfe des beschleunigten Bauverfahrens die letzten Erholungs- und Grünflächen bebaut, zerplant und damit unwiederbringlich zerstört“, schreibt Almuth Pahl, Rentnerin aus Aumund, in einer Pressemitteilung für die neugegründete Bürgerinitiative. Mit Sorge beobachten Pahl und ihre Mitstreiter, dass mit dem Auftreten eines Investors die Bebauung eines Teils des Neu-Aumunder Friedhofs vorangetrieben werde, der „jetzt irreführend, aber verkaufswirksam Aumunder Wiesen“ genannt werde, so Pahl.

Pahl beschreibt das Areal als Rückzugsgebiet für Fauna und Flora. Es sei derzeit nur über den Friedhof und einen Wirtschaftsweg zu erreichen. Die verkehrliche Erschließung ist aus Sicht der Bürgerinitiative ein Problem, das das gesamte Bauvorhaben infrage stelle.

In der für das Volksbegehren erstellten Liste der 99 zu erhaltenden Areale ist nach den Worten von Almuth Pahl auch der jetzt umstrittene Teil des Aumunder Friedhofs aufgeführt. Die Nordbremer Gruppe beginnt deshalb in dieser Woche damit, Unterschriften für die Zulassung des Volksbegehrens zu sammeln. Die Listen liegen am Donnerstag, 25. September, in der Zeit von 11 bis 13 Uhr im Eingangsbereich des Neu-Aumunder Friedhofs aus. Damit das Begehren vom Senat geprüft wird, sind rund 4000 Unterschriften notwendig.

„Raus aus der Komfortzone“

Stephan Knecht spricht heute in Vegesack über Wege für den Einzelhandel, Kunden an sich zu binden

Stephan Knecht berät Einzelhändler, wie sie trotz Onlinehandel auch vor Ort noch Umsatz machen können. Kathrin Aldenhoff sprach mit ihm über nervende Verkäufer, chinesische Designprodukte und Hubschrauberflüge.

Herr Knecht, die Einzelhändler klagen, dass das Internet ihnen das Geschäft zerstört. Aber sind manche nicht selbst schuld, dass sie Kunden ans Internet verlieren?

Stephan Knecht: Ja, das sehe ich genauso. Wenn man sich die neuesten Zahlen vom Bundesverband Versandhandel anschaut, dann bringen die Amazons und E-Bays dieser Welt den Onlinehandel nach vorne. Sieht man sich die Zahlen genauer an, dann sind die zweiten Gewinner die stationären Facheinzelhändler, die zusätzlich zu ihrem Laden einen Onlinehandel haben. Das ist eine gute Kombination, um sich gegen große Versandhändler zu wehren.

Warum bestellen so viele online? Bieten die Einzelhändler einen schlechten Service?

Das kommt darauf an. Es gibt Fälle, in denen der Kunde nur Störfaktor ist und regelrecht aus dem Laden getrieben und zum Onlinehandel geschickt wird. Ich glaube, es geht wieder hin zu kleineren, inhabergeführten Geschäften, in denen Inhaber oder Mitarbeiter stehen, die Lust haben auf das, was sie tun. Es gibt mehrere Wege, einen Kunden zu begeistern: über den Laden, das Produkt oder die Menschen. Die ideale Kombination ist von allem etwas.

Was nervt Sie, wenn Sie einkaufen gehen? Die Standardfrage „Kann ich Ihnen helfen?“ Das ist so altdmisch. Und was mich auch auf die Palme bringt, ist, wenn ich in

einen Laden gehe und der Mitarbeiter daddelt am iPhone oder am Rechner rum. Mag sein, dass er gerade eine Reklamation bearbeitet oder etwas bestellt, aber mein Eindruck als Kunde ist, der daddelt oder ist bei Facebook unterwegs.

Was wäre denn eine gute Frage für Verkäufer?

Wichtig ist zuerst, den Kunden wahrzunehmen. Da reicht ein kurzes Hallo, Moin, Guten Tag. Die meisten Kunden kommen erst einmal alleine klar. Es sei denn, ich bin in einem Elektronikfachmarkt und stehe vor einem technisch anspruchsvollen Gerät. Aber wenn sie Schuhe, ein T-Shirt oder Schreibgeräte kaufen, wissen die meisten ziemlich genau, was sie wollen. Sie haben sich vielleicht schon vorher im Internet informiert und brauchen dann niemanden, der auf sie einredet.

Also geht es darum, den Kunden in Ruhe zu lassen.

Erst einmal ja, und dann kann man sicherlich als guter Verkäufer nachfragen. Es geht darum, konkret auf den Kunden einzugehen. Dann bekomme ich als guter Verkäufer schnell mit, ob jemand einfach nur gucken will oder eine Fachberatung braucht.

Wenn die Kunden so gut vorbereitet sind, braucht man dann überhaupt noch Verkäufer?

Auf jeden Fall, Handel wird durch Menschen gemacht. Es wird immer Geschäfte geben, denn Menschen brauchen ein Einkaufserlebnis. Sie wollen den Stoff anfassen, eine Farbe sehen, das Küchenmesser in der Hand halten, die Schuhe anprobieren. Und dazu einen Verkäufer, der ehrlich

ist und nicht einen Standardsatz sagt wie „Der Anzug steht Ihnen hervorragend“. So, dass ich nach Hause gehe und das Gefühl habe, da hat sich jemand um mich gekümmert. Und das schafft der Onlinehandel nicht.

Was müssen Einzelhändler machen, damit die Kunden öfter kommen?

Heute geht es nicht nur um ein Produkt, sondern um eine Gesamtsstory. Ich habe eine Kundin, die verkauft chinesische Designprodukte. Sie ist in China geboren, in Hamburg aufgewachsen, spricht beide Sprachen perfekt. Wenn Kunden bei ihr im Laden stehen, kann sie zu jedem Produkt nicht nur sagen, wo es herkommt, sondern hat auch Fotos an der Wand, auf denen man die Manufaktur sieht, den Künstler, den Produzenten. Und sie war vor Ort. Menschen kaufen gerne Geschichten.

Sie wünschen sich von den Einzelhändlern also mehr Kreativität und Offenheit?

Es geht darum zu überlegen, was der Kunde braucht und was ich ihm bieten kann, was der Onlinehandel nicht kann. Spielwarengeschäfte leiden ja heutzutage alle sehr. Es gibt einen Einzelhändler, der organisiert einen Hubschrauber-Flugkurs, bei dem Menschen, die schon immer mal einen Modellhubschrauber fliegen wollten, das auf einem abgesperrten Gelände tun dürfen. Das macht einfach Spaß.

Aber Umsatz machen die Händler damit nicht.

Im ersten Schritt nicht. Aber wenn ich dann einen Modellhubschrauber kaufen will, gehe ich sicherlich in den Laden, wo ich die Vorführung hatte und kaufe nicht bei Amazon. Das bedeutet für die Händler: raus aus

der gewohnten Komfortzone und etwas Neues wagen. Amazon kann keinen Hubschrauber-Tag machen. Die können schnell liefern, einen guten Preis machen, aber mehr nicht.

Also haben kleine Geschäfte auch heute noch eine Chance erfolgreich zu sein?

Auf jeden Fall. Aber sie müssen sich etwas einfallen lassen, wie sie im Internet präsent sind. Es reicht nicht mehr, eine digitale Visitenkarte zu haben, mit Öffnungszeiten, Anfahrtsweg und zwei Fotos von meinem Laden. Und was mache ich, um mich in Erinnerung zu bringen? Ich ärgere mich, wenn ein Geschäft fünf- oder zehnjähriges Bestehen hat und nichts daraus macht. Und wenn man sich nur auf die Straße stellt und selbst gemachte Waffeln verteilt. Da geht es nicht darum, mehr zu verkaufen, sondern zu zeigen: wir sind hier, komm doch mal rein, und übrigens, wir haben heute etwas Neues reinbekommen. Die Zeiten, zu denen ich ein Ladenschild über die Tür schraube, das Licht anknipse und hoffe, dass irgendjemand durch die Eingangstür tritt, die sind vorbei.



Zur Person

Der Einzelhandelsexperte Stephan Knecht hält am heutigen Dienstag, 23. September, um 19 Uhr im Gustav-Heinemann-Bürgerhaus einen Vortrag zum Thema „Wie mache ich Besucher zu Kunden und Kunden zu Stammkunden?“. Der

44-jährige ist Inhaber der Beraterfirma Fleet40 in Hamburg. Anmeldung für die Veranstaltung per Fax an 0421/326218.

Hafenbrücke bald ohne Liebesschlösser

Stahlketten werden ausgetauscht / WFB hat Sicherheitsbedenken

VON JÜRGEN THEINER

Vegesack. Die Hüter der Vegesacker Hafenbrücke machen Ernst: Die sogenannten Liebesschlösser, die dort an einigen Stahlketten baumeln, werden entfernt und entsorgt. Die Wirtschaftsförderung Bremen (WFB), die das Hafengelände verwaltet, macht Sicherheitsgründe geltend. Die Liebesschlösser sind Ausdruck eines noch jungen Brauches. In vielen europäischen Städten hängen junge Paare Vorhängeschlösser – verziert mit eingravierten Namen – an Brücken, um so ihre Liebe öffentlich zu dokumentieren. Manche Kommunen dulden das, andere nicht. Im konkreten Fall der Vegesacker Hafenbrücke sieht sich die WFB zum Eingreifen veranlasst, weil von zahlreichen Schlössern Rostpartikel auf die Brücke fallen und so im Laufe der Zeit Korrosionsschäden verursachen. Erst im Sommer war die Brücke für rund 100.000 Euro mit einem neuen Konservierungsanstrich versehen worden, „und schon jetzt sind

wieder erste schadhafte Stellen zu erkennen“, ärgert sich WFB-Mitarbeiter Frank Flottau.

Die Schlösser sind ihm noch aus einem weiteren Grund ein Dorn im Auge. Spannen sich die Stahlketten beim Herablassen der Brücke, können sich Schlösser und Kettenglieder miteinander verhaken. Im ungünstigsten Fall sei es denkbar, so Flottau, „dass dann so ein Schloss wegspringt und einem Fußgänger an den Kopf geschleudert wird. Dafür möchte ich nicht verantwortlich sein“.

Vorgesehen ist nun, dass die Stahlketten, an denen rund 250 Schlösser baumeln, komplett abgehängt werden. Neue sind bereits bestellt. Kostenpunkt: rund 6500 Euro.

Nach dem Austausch der Ketten sollen neue Schlösser nicht mehr geduldet werden. Bemerkte die Hafenmeisterin eines, rückt ein Handwerker mit dem Bolzenschneider aus und kneift es ab. Nach den Worten von WFB-Sprecher Torsten Haar ist zudem daran gedacht, gewissermaßen präventiv ein Hinweisschild aufzustellen, „das Liebepaare daran hindert, eine große Enttäuschung zu erleben“.



Frank Flottau von der Wirtschaftsförderung und Hafenmeisterin Sigrid Leichsenring mit dem Problem-Schlössern.

FOTO: CHRISTIAN KOSAK

Rentnerin schwer verletzt

Vegesack (mag). Am Sonntagmorgen ereignete sich in Vegesack ein schwerer Verkehrsunfall. Dabei stieß eine Fahrradfahrerin mit einem Auto zusammen und wurde kurzzeitig darunter eingeklemmt. Die 81-Jährige befuhr laut Polizeibericht mit ihrem Fahrrad den Radweg in der Straße Zur Vegesacker Fähre. Auf gleicher Höhe war eine junge Autofahrerin mit ihrer Familie auf der leicht feuchten Straße unterwegs. Ohne erkennbaren Grund machte die Radfahrerin plötzlich einen Schlenker nach links und fuhr direkt auf die Fahrbahn. Die Autofahrerin bremste und versuchte nach links auszuweichen. Trotzdem konnte sie den Zusammenstoß nicht verhindern und die Seniorin wurde von dem bremsenden Fahrzeug frontal erfasst. Dabei geriet sie unter das Auto und wurde eingeklemmt. Zeugen leisteten der schwer verletzten Radfahrerin Erste Hilfe und konnten sie schließlich befreien. Die herbeigerufenen Rettungskräfte brachten sie umgehend in die Klinik. Die Radfahrerin schwebt nach Angaben der Polizei derzeit noch in Lebensgefahr. Die Autofahrerin erlitt einen Schock.

Einbrecher auf frischer Tat ertappt

Grohn (ajb). Zwei jugendliche Einbrecher sind am Sonntag in einer Wohnung in der Schönebecker Straße auf frischer Tat ertappt worden. Sie ergriffen die Flucht, konnten kurz darauf aber von der Polizei gestoppt werden. Wie die Polizei mitteilt, war die 75-jährige Bewohnerin nach kurzem Spaziergang gegen 13 Uhr zurückgekehrt und stieß in ihrem Schlafzimmer auf die zwei 16- beziehungsweise 17-jährigen Einbrecher. Sie waren durch das aufgehebelte Fenster eingestiegen. Die 75-Jährige rief ihren 48-jährigen Sohn zur Hilfe, woraufhin sich die beiden Einbrecher durchs Fenster hinaus aus dem Staub machten. Mithilfe aufmerksamer Zeugen konnten sie nach kurzer Fahndung von der Polizei festgesetzt werden. Beide wurden dem Jugendnotdienst übergeben, nachdem die Polizei ihre Daten aufgenommen hatte.

Quartiersrat tagt zum dritten Mal

Blumenthal (dch). Die nächste Quartiersratssitzung für das Blumenthaler Zentrum ist für Dienstag, 30. September, 17.30 Uhr, geplant. Eingeladen sind sind Nachbarn, Interessierte und Unterstützer. Wie immer können an diesem Tag aktuelle Fragen und Themen aus der Nachbarschaft diskutiert werden. Gleichzeitig soll auch die Vergabe von Win-Geldern für neue Projekte beschlossen werden. Unter anderem geht es hier um die Roma-Frauengruppe, ein Kinderkulturprojekt und um einen Schülertreff. Darüber hinaus soll der Sommer 2014 bilanziert werden – zur Sprache kommt unter anderem das Projekt „Temporäre Spielstraße“. Auch die neuen Projektträger stellen sich vor. Am selben Tag findet bereits ab 16 Uhr auch das Win-Forum in Lüssum statt. Interessierte hätten also ausreichend Zeit, zwischen den Sitzungen zu wechseln, so die Blumenthaler Quartiersmanagerin Carola Schulz.

ANZEIGE

VELUX
Geschulfter Betrieb

Telefon 0421/662785
Seit 1895

AHRENS
DACHDECKERMEISTER GmbH & Co. KG
www.dach-ahrens.de