



Der stationäre Handel steckt in der Krise – Forschungsinstitute prognostizieren, dass jedes zehnte Geschäft in den nächsten 5 Jahren schliessen wird, renommierte Wirtschaftsmagazine veröffentlichen gar Todeslisten von Handelsunternehmen. Insbesondere Randbezirke, einzelne Stadtteile, Mittel- und Kleinstädte scheinen betroffen, ein Umstand, der zukünftig durchaus die Grundversorgung der Bevölkerung gefährden kann. Rezepte zur Lösung der Krisen werden verzweifelt gesucht; aber manchmal muss man ja gar nicht weit schauen, dann findet man auch mal einen stationären Händler, der ganz intuitiv genau das Richtige tut – und so einen habe ich letztens im Frankenland gefunden – genauer gesagt in Zirndorf bei Nürnberg!

Die Eheleute Wigner hatten den Mut in 2001 ihr Schuh- und Sportgeschäft vom Zirndorfer

Zentrum an den Stadtrand zu verlagern, um zu expandieren. Den Mut zu haben, aus dem Einkaufszentrum heraus zu gehen, um zu expandieren, konnten sie fassen weil ihnen bereits damals ein ganz anderes Geschäft vorschwebte, eines, dass dem Kunden mehr bietet als nur ein ansprechendes Sortiment, eines zu dem Kunden eine emotionale Bindung aufbauen können.

Wigner selber beschreibt sich als Concept-Store, als „Lebenslustmacher“, der Mode und Lifestyle vereint. Fashion für Sie, Ihn und Kinder, Schuhe, Bücher, Pflegeprodukte, Skiservices, Delikatessen, Gastronomie und vieles mehr.



Selten habe ich einen so liebevoll dekorierten Store gesehen. Wahre Lebenslust

transportiert das sorgfältig kuratierte Sortiment, sei es die Fashion Auswahl, die durchaus Mainstream Marken zeigt – aber eben nicht die Artikel, die man überall sieht – sei es die Auswahl an ausgefallenen Delikatessen. In der kleinen, feinen Buchabteilung transportieren Bücher und Zusatzartikel Freude am Kochen, am Essen, am Gärtnern, am Handarbeiten, am Schreiben oder Handwerken und holen den Kunden mit allen Trends ab.

Warme Farben, wunderschöne Dekoration, gemütliche Sitzecken zum Schmökern oder einfach nur Verweilen, ein Gastrobereich mit hausgemachten, gesunden Snacks laden den Kunden ein, zum Einkaufen, zum Bummeln, zum Geniessen. Probiererecken verführen zum Kosten und Kaufen.

Herausragend ist das Verkaufspersonal – man spürt als Kunde förmlich die Freude, die jeder dort Beschäftigte an den Produkten und dem Arbeitsumfeld hat. Da wird erst einmal etwas zum Trinken angeboten und dann einfach mal Sortiment gezeigt, zum Anprobieren motiviert – oder wenn der Kunde es wünscht, wird einfach zufrieden gelassen. Sehr selten findet man Verkaufspersonal, dass so optimal die Balance zwischen aktivem Verkaufen und dem Kunden den gewünschten Raum lassen trifft. Chapeau!



Doch mit dieser Spitzenleistung auf der Fläche hört dieser ambitionierte Händler nicht auf. Immer wieder wird die unsichtbare Leine zum Kunden gespannt – eine herausragend gestaltete, sehr gepflegte Webseite, die als Blog und Schaufenster funktioniert, bringt eben nicht nur die Produkte ins Spiel, sondern auch die agierenden Menschen. Wunderschöne Bilder mit lachenden Menschen, die dort arbeiten schaffen einen direkten menschlichen



Kontakt.

Selbstverständlich werden die sozialen Medien wie Facebook und Instagram genau so professionell bespielt und ja – ein eigenes Loyalty Programm gibt es auch.

Darüberhinaus lädt Wigner seine Kunden immer wieder zu Sonderaktionen , Abendveranstaltungen, Lesungen oder Workshops ein. Da kommen dann auch Stars wie Hera Jung, Günther Maria Halmer oder Michaela May und lesen aus ihren Werken. Es wird in den Workshops gebastelt, geschrieben und Seife hergestellt – natürlich mit den Produkten, die Wigner führt.

Für mich einfach ein toller Store, der uns eines wieder zeigt: Menschen lieben es bei Menschen einzukaufen!

Wenn ich mich in dem Geschäft fast wie in meinem eigenen Zuhause fühle, umgeben von Freunden, dann ist auch der Schmerz des Zahlen nicht so groß und das ein oder andere Produkt wandert in die Einkaufstasche.