

Das besondere Profil

Von insgesamt 24 Bewerbern kamen drei in die Endrunde um den Titel „**SuperStore Rheine**“. Sieger war letztlich das Unternehmen Florady, ein „**Floraldesigner aus Leidenschaft**“.

Unter dem Motto „Rheine sucht den SuperStore“ hätte die Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Rheine mbH (EWG) einen Wettbewerb für Einzelhändler mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten entsprechend der Rheiner Sortimentsliste ausgeschrieben. Angesprochen wurden primär inhabergeführte Fachgeschäfte, Franchise-Betriebe sowie regionale Filialisten mit bis zu acht Filialen.

Mit 24 Unternehmen, die die Wettbewerbsvoraussetzungen erfüllten, war die Resonanz beachtlich. Die Bewerber mussten einen Fragebogen ausfüllen und darin darlegen, was sie nach eigener Auffassung besser machen als ihre Mitbewerber. Da wurde nach speziellen Serviceangeboten gefragt, nach kreativen Marketingkonzepten und Besonderheiten bei der Verkaufsraumgestaltung und der Warenpräsentation. Zu gewinnen gab es Geldpreise von bis zu 1.000 Euro, gesponsert von der Volksbank Nordmünsterland.

Für die Jury – bestehend aus Vertretern der EWG Rheine, der Volksbank Nordmünsterland, des Einzelhandelsverbandes Westfalen-Mün-

sterland, der IHK Nord Westfalen und der Werbeagentur ConceptX – standen nach Sichtung der Bewerbungsunterlagen recht schnell die Firmen fest, die in die engere Wahl kamen und dann letztlich die drei Favoriten bildeten. Diese wurden vor Ort aufgesucht, wo sich die Jury ein eigenes Bild von den Stärken der Geschäfte machte. Die drei Gewinner des Wettbewerbs belegen nach Einschätzung der Experten die Vielfalt des Einzelhandels in der Emsstadt: Den ersten Platz und damit den Titel „Super-Store Rheine“ errang das Blumenfachgeschäft Florady, Platz 2 ging an den Büromarkt Rohlmann, und den dritten Platz erreichte „Wermeling Der Juwelier“.

Was machen diese Unternehmen, was sie von anderen unterscheidet? Das Unternehmen Wermeling besteht seit dem Jahr 2003, als der heutige Inhaber, Goldschmied und Uhrmachermeister Peter Wermeling, mit 50 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. Der Juwelier Wermeling hebt sich dadurch hervor, dass er sich auf einer Verkaufsfläche von nur 80 qm eine offene Werkstatt für Uhren und Schmuck leistet, dabei sogar Reparaturen von Großuhren und eigene Schmuckanfertigungen

bietet. Besonders gepflegt wird das Thema Trauringe. Dazu gehören regelmäßige Trauring-Ausstellungen. Beim Kauf von Trauringen erhält das Brautpaar ein Glas Sekt und zum Abschluss auch ein Erinnerungsfoto an den Trauring-Kauf.

Ute Fischer, Geschäftsführerin der Rohlmann GmbH, ist durchaus klar, dass der Einkauf von Büromaterial nicht so emotional begleitet ist wie der Kauf von Trauringen. Gerade das hat aber dazu geführt, dass sich das Unternehmen in außergewöhnlichem Maße als Dienstleister für seine Kunden versteht. Die Firmenphilosophie lautet deshalb „Wir wollen unsere Kunden begeistern.“ Dazu gehört die fachkundige und freundliche Beratung bis hin zur Planung, Lieferung und Montage kompletter Büroeinrichtungen. Gerade bei den gewerblichen Kunden kommt es auf Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität an. Der reibungslose Ablauf ist das oberste Gebot. Vor diesem Anspruch wird der Service ständig angepasst und optimiert. Dazu gehören auch ungewöhnliche Maßnahmen, wie Speiseeis an heißen Sommertagen oder der „Stau-Snack“, wenn eine Baustelle den Weg zum Geschäft erschwert. Darüber hinaus ist das Unternehmen Rohlmann intensiv regional verankert, vor allem durch sein vielfältiges Engagement bei öffentlichen Veranstaltungen in Rheine.

Doch nur einer der Favoriten wurde schließlich mit dem Titel „SuperStore Rheine“ ausgezeichnet: Adrian Szulecki, Inhaber, des Floristikfachgeschäfts Florady bezeichnet sich als „Floraldesigner aus Leidenschaft“. Er ist immer auf der Suche nach Individualität. So ist es sein Anliegen, Werkstoffe aus der Natur in ungewöhnlicher Form zu gestalten. Ausgefallene Kundenwünsche sind für ihn und seine Mitarbeiterinnen ein besonderer Ansporn für kreative Ergebnisse. Der Jungunternehmer sprüht mit seinen 26 Jahren vor Ideen, verkörpert aber andererseits auch sehr bodenständige Einstellungen zu Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Freundlichkeit. Seinen Kreativbereich sieht Szulecki nicht nur in seinem Ladenlokal; er gestaltet auch die bisher wenig ansprechende unmittelbare Umgebung des Geschäftes und trägt damit zur optischen Aufwertung des Standortes bei. Darüber hinaus arrangiert er Workshops, Ausstellungen von Künstlern und spezielle Events; er bietet Service von der Hochzeitsplanung bis zum umfangreichen Trauerservice, vom Aufarbeiten vorhandener Dekorationen bis zu Werbung mit floral gestalteten Modells.

Die Teilnahme an dem Wettbewerb „Rheine sucht den SuperStore“ hat sich für alle drei Gewinner gelohnt, indem ihren Unternehmen auch durch die Medien besondere Aufmerksamkeit entgegengebracht wurde. **(ke)**

„Florady ist immer auf der Suche nach Individualität.“

Aus dem Urteil der Jury „Rheine sucht den SuperStore“

Fotos: Florady



Mit außergewöhnlichen Dekorationsideen macht Florady in Rheine auf seine Floristik-Kompetenz aufmerksam.