

STANDPUNKT



Waltraud Loose, Geschäftsführerin des Einzelhandelsverbandes. RP-FOTO: GÖTTER

Zwischen Hoffen und Bangen

Jeden Dienstag schreiben Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft ihren „Standpunkt“ zu aktuellen Themen. Heute: Waltraud Loose, Geschäftsführerin des Rheinischen Einzelhandels- und Dienstleistungsverbandes.

„Mit Skepsis blickt der Düsseldorfer Einzelhandel auf das Geschäftsjahr 2009. Die Frühjahrskonjunkturumfrage unseres Verbandes zeigt, dass etwas mehr als die Hälfte der Befragten mit einer Verschlechterung der Lage rechnet. Die andere Hälfte glaubt an gleichbleibenden oder gar verbesserten Umsatz gegenüber dem Vorjahr.“

Es fällt in diesem Jahr besonders schwer, eine Prognose zum voraussichtlichen Jahresergebnis zu wagen. Für das erste Halbjahr hoffen wir, den Umsatz des Vorjahres nahezu zu erreichen zu können. Ab Juli dürfte das jedoch nicht mehr gelingen. Wir denken, dass wir das Jahr 2009 im niedrigen einstelligen Umsatzminus abschließen werden.

Die Konsumstimmung ist trotz erhöhter Arbeitslosigkeit nicht schlecht. Wir führen das zurück auf günstige Inflationsraten, gestiegene Realeinkommen und sinkende Energiekosten. Trotzdem schaut so mancher Händler neidvoll auf die Autoindustrie und wünscht sich bei Neukäufen von langlebigen Konsumgütern, wie beispielsweise Möbel, Fernseher oder Kühlschränke, ebenfalls eine staatliche Abwrackprämie für die Altgeräte.

Die Händler leben nicht nur von den Einkäufen der Bürger unserer Stadt. Mehr als ein Viertel des Geldes, das sie in den Kassen haben, stammt von Besuchern von außerhalb. Damit das so bleibt, gilt es angesichts von Wirtschafts- und Finanzkrise, zahlreicher Baustellen in der Innenstadt und steigender Einkaufsfläche, vermehrt für den Düsseldorfer Einzelhandel im Umland und im Ausland zu werben.

Dass solche Bemühungen von Erfolg gekrönt werden, zeigte einmal mehr der verkaufsoffene Sonntag in der Düsseldorfer Innenstadt, für den großflächig auch im Umland geworben wurde und mit dem die beteiligten Händler sehr zufrieden waren.“

Vier Mal in der Woche von Düsseldorf nach Edinburgh

(nack) Die britische Fluggesellschaft Jet2.com fliegt ab sofort vier Mal in der Woche von Düsseldorf in die schottische Hauptstadt Edinburgh. Montags, mittwochs, freitags und sonntags verbindet Jet2.com die beiden Städte miteinander. Der Flug startet in der Woche um 18.45 Uhr und am Sonntag um 20.10 Uhr ab Düsseldorf. Die Flugzeit beträgt etwa eineinhalb Stunden. Der Düsseldorfer Flughafen und Jet2.com arbeiten bereits seit drei Jahren zusammen – seit 2006 bietet die Airline sechs Mal in der Woche Flüge zwischen Düsseldorf und ihrem Heimatflughafen in Leeds im nordenglischen Yorkshire an. Die Landeshauptstadt war das erste deutsche Ziel von Jet2.com. Ian Doubfire, Managing Director, erwartet mit der neuen Verbindung nicht nur steigenden Tourismus, sondern will auch einen Beitrag zum Ausbau gesellschaftlicher Beziehungen der beiden Regionen leisten. Tickets zwischen Düsseldorf und Edinburgh gibt es ab 39,90 Euro.

Firmen in Düsseldorf und Stuttgart werden Partner

(nack) Eine Düsseldorfer und eine Stuttgarter Firma wollen in Zukunft enger zusammenarbeiten: die VVA Networks GmbH, ein Full-Service Dienstleister für die Bereiche Kommunikation, Multimedia und Systemtechnologie und die WiredMinds AG, Software- und Serviceanbieter für Webcontrolling. Gemeinsam wollen beide Firmen Produkte anbieten, die es Unternehmen ermöglicht, potenzielle Kunden im Business-to-Business-Bereich personalisierter anzusprechen zu können, sagt Daniel Hikel, Director Sales bei der Stuttgarter WiredMinds AG. Dies soll eine wirksame Ergänzung zum üblichen Marketing sein.

Japaner lernen deutsches Leben

Ausländer werden für den Arbeitsmarkt hier fit gemacht: Zehn junge Japaner lernen zwei Jahre lang im Hotel Nikko, wieso manche Menschen laut werden, wie Oshiburitücher gefaltet werden und was „Dankeschön“ heißt.



Lernen für den Service in Deutschland: Zwei Azubis lernen die Kunstfertigkeit des Origami, das Hoteldirektor Bertold Reul (Mitte) bewundert. Im Hintergrund legen weibliche Azubis unter fachkundiger Anleitung Kimonos an. RP-FOTO: WERNER GABRIEL

VON INA ARMBRUSTER

In japanischen Restaurants fragt der Kellner nach dem Essen nicht, wer die Rechnung bezahlt. Der zahlende Gast signalisiert dies durch nonverbale Zeichen. Die kleinen Bewegungen richtig zu interpretieren, will gelernt sein – die Deutschen direkt zu fragen auch. Zwei Jahre lang werden zehn junge Japaner im Hotel Nikko für die Arbeit im Hotel- und Gastronomiegeschäft geschult. „Seit es dieses Hotel gibt, bilden wir japanische Mitarbeiter aus“, erzählt Direktor Bertold Reul. „Besonders in unserem Restaurant Benkay ist es wichtig, dass die Angestellten authentisch sind. Wir brauchen keine Japaner mit bayerischem Dialekt“, sagt er augenzwinkernd.

An einer berufsvorbereitenden Schule in Fukuoka werden geeignete Kandidaten für die Ausbildung im Nikko ausgewählt. Vor wenigen Tagen sind die neuen Lehrlinge in Düsseldorf eingetroffen. Betreut werden sie von Jessica Jacobs, die

„Modernes Japan“ studiert. „Eine geregelte Ausbildung mit Praxis im Betrieb und Theorie in der Schule gibt es in Japan nicht. Es ist eher learning by doing“, erklärt sie. Trainiert wird hier das gleiche wie in Japan. So gibt es beispielsweise für das korrekte Falten der Oshiburitücher eine spezielle Technik, die perfektioniert werden muss. Die Tücher werden erhitzt und den Gästen vor dem Essen zur Reinigung der Hände gereicht – ähnlich wie in Flugzeugen.

Bier, Bundesliga und die Bayern

Kenro Higa, der in der Küche arbeiten wird, ist gespannt auf seine Zeit in Deutschland: „Ich interessiere mich für das Land“, sagt er und weiß genau, worauf er sich am meisten freut: „Das Bier ist gut und ich möchte die Bundesliga verfolgen – besonders Bayern München.“ Der erste Unterschied zu seinem Heimatland ist ihm sofort nach der Ankunft aufgefallen: „Hier fahren die Busse und Bahnen zusammen mit den Autos auf der gleichen Stra-

INFO

Berühmte Gäste

Das Hotel Nikko wurde 1978 gemeinsam mit dem Deutsch-Japanischen Zentrum an der Immermannstraße eröffnet. Das dazugehörige Restaurant Benkay hat einen Teppanyaki Grillraum, in dem das Essen vor den Augen der Gäste zubereitet wird. Außerdem gibt es Tatamiräume, um mit Privatsphäre zu speisen und eine Sushi-Bar. Viele Berühmtheiten haben im Benkay bereits gespeist. Zum Beispiel Mick Jagger von den Rolling Stones und die Mitglieder der Band AC/DC.

ße“, stellte er überrascht fest. Jessica Jacobs ist sich sicher, dass es bei den meisten eine Weile dauert, bis sie sich eingelebt haben: „Sie sind alle um die 20 Jahre alt. In Japan wohnt man in dem Alter noch bei der Familie, hier leben sie plötzlich alleine. Außerdem empfinden sie

Deutsche meist als sehr laut. Dass Verärgerung mit einer lauten Stimme zum Ausdruck gebracht wird, kennen sie beispielsweise nicht.“

Hoteldirektor Reul hat festgestellt, dass nicht alle den Veränderungen gewachsen sind: „Es bricht immer mal jemand das Programm wegen Heimweh ab. Aber ich merke sehr schnell, wer die richtige Einstellung und den Ehrgeiz mitgebracht hat, sich hier zu sozialisieren.“ Jessica Jacobs steht ihnen dabei zur Seite, übersetzt, zeigt die Stadt, hilft bei Behördenangelegenheiten. „Dabei geht es im Moment noch im Gänsemarsch durch Düsseldorf. Für sie stehe ich in der Hierarchie über ihnen, deswegen trauen sie sich noch nicht, neben mir zu laufen und sich zu unterhalten“, so Jacobs. Obwohl die jungen Leute innerhalb der japanischen Gemeinde auch ohne Deutschkenntnisse auskommen würden, gibt es zwei Stunden Sprachunterricht pro Woche. Die ersten paar Brocken hat Kenro Higa schon aufgeschnappt. Sein „Dankeschön“ klingt fast perfekt.

Größter Edeka-Markt in Reisholz



Edeka in Reisholz bietet auch Sushi an. RP-FOTO: CHRISTOPH GÖTTER

(bu) „Bei uns finden sie keine Unterhosen“, sagt Senior-Chef Heinz Zurheide. „Hier geht es um Essen und Trinken.“ Drum sprechen der Unternehmer und seine beiden Söhne auch lieber von einem Erlebnis statt von einem Supermarkt, wenn sie beschreiben wollen, was den Kunden ab heute auf 7000 Quadratmetern mit Vollsortiment von rund 50 000 Artikeln an der Nürnberger Straße in Reisholz erwartet: Neben einem appetitlich präsentierten Obst- und Gemüse-

markt gibt es eine Frischfischtheke mit eigener Räucherei. Auch der Käse stammt größtenteils aus eigener Herstellung, ebenso wie die 40 Kaffeesorten aus eigener Rösterei. Für asiatische Köstlichkeiten sorgt die Sushi-Factory. Chef-Konditor Nino reicht frische Amaretti, und wer will, kann sich das aus den USA importierte „garantiert antibiotika-freie“ Rindersteak an einem Koch gleich auf den Grill legen lassen. Ein „Gourmet-Restaurant“ bietet Tagesgerichte von der Pasta

bis zum Hummer. „Hier gibt es für jedes Portemonnaie das richtige Produkt“, sagt Zurheide. Am prägnantesten ist das im „Weinkeller“ zu spüren. Dort reicht die Preispalette von 1,99 Euro für die Flasche bis hin zum 82'er Mouton Rothschild für 1250 Euro.

Der neue Frische-Markt ist Zurheide zufolge der größte Edeka-Markt Deutschlands und womöglich auch der größte seiner Art im Lande überhaupt. 18 Millionen Euro kostete der Neubau.

Manager spielen Theater

VON SEMIHA ÜNLÜ

Es sind nicht nur Schauspieler, die sich bei der Arbeit „in Szene“ setzen müssen. Auch Führungskräfte, Kundenbetreuer oder Lehrer nehmen im Beruf verschiedene Rollen an: Sie leiten Mitarbeiter, sind aber auch Kollegen oder Geschäftspartner, müssen sich unterschiedlich präsentieren und kommunizieren. Theaterpädagogin Barbara Moraidis von der Agentur „art of mind“ zeigt in Workshops im Theatermuseum, wie man sich auf verschiedene Situationen im Beruf vorbereiten kann.

„Für Schauspieler gehört es zum Alltag, in verschiedene Rollen zu schlüpfen“, erklärt Moraidis, „sie proben ihre Rollen, bevor sie auftreten, haben auch schon mal Fehlversuche.“ Auch Menschen aus anderen Branchen sollen Improvisations-, Stimm- und Kommunikationstechniken aus dem Theater aus-



Theaterpädagogin Barbara Moraidis (r.) schult Nadja Kulakova (vorn links) Beate Huge (hinten rechts) und Sabine Dittrich (hinten links). RP-FOTO: CHRISTOPH GOETTER

probieren, um ihre Rollen bewusster zu spielen und besser zu kommunizieren. Mehr Schlagfertigkeit in Konfliktgesprächen, mehr Selbstbewusstsein bei Präsentatio-

nen und weniger Lampenfieber vor Reden – mit einer gezielten Vorbereitung auf die Situationen sei das möglich. So lernen die Teilnehmer, über ihre verbale und körperliche

Sprache nachzudenken, sie bewusster einzusetzen, aber auch das Auftreten anderer Menschen besser einzuschätzen. „Jeder Mensch kommuniziert anders, der eine emotional, der andere sachlich“, so Moraidis, „Missverständnisse können daher entstehen.“ Wichtig sei es, sich auf bestimmte Gespräche vorzubereiten, aber auch zu vergegenwärtigen, was das Ziel einer Unterhaltung ist.

Erfahrung mit dem Lampenfieber

Unternehmensberaterin Nadja Kulakova aus Düsseldorf hat inzwischen gelernt, mit ihrem Lampenfieber umzugehen: „Vorbereitung und Rituale sind sehr wichtig, denn sie geben mir Selbstvertrauen. Und ich habe gelernt, meine Körpersprache gezielt einzusetzen, um das, was ich sagen und ausdrücken will, zu unterstreichen, statt es unbewusst in Frage zu stellen.“ www.art-of-mind.biz

PERSÖNLICH



Ab morgen im Ruhestand: Wolfgang Miethke. RP-FOTO: WERNER GABRIEL

Netzwerker für Düsseldorf

Für Wolfgang Miethke war es der vorletzte Tag in seiner langen Karriere bei der Stadt. Morgen wechselt sein bisheriger Stellvertreter Uwe Kerkmann auf den Chefessel des Wirtschaftsförderungsamtes. „Man muss auch loslassen können“, brummelte der gerade 65 Jahre alt Gewordene unaufgeregt, als im Ibach-Saal des Stadtmuseums 300 Gäste zum Abschiedsempfang drängten.

Solche Worte aus Miethkes Mund haben eine gewisse Bedeutung. Vor nicht allzu langer Zeit hätte er noch liebend gerne ein Jährchen drangehängt, wenn man ihn gelassen hätte. Inzwischen hat er eingesehen, dass es auch im Berufsleben Momente des Abschieds geben muss. Wer ihn heute fragt, was er demnächst mache, bekommt als Antwort: „Macht euch keine Sorgen. Wenn mir langweilig wird, lasse ich mir was einfallen.“ Dass der passionierte Golfspieler (Handicap 8,1) und Freund griechischer Inseln in guter Verfassung ist, hat für den zum Scherzen aufgelegten Oberbürgermeister hauptsächlich einen Grund. Ihm zufolge „kann man in der Verwaltung so gut aussehen, wenn man sich nicht abrackert.“

Elbers, ebenfalls Golfspieler, ehemaliger CDU-Fraktionschef und Ex-Vorsitzender des Wirtschaftsförderungs Ausschusses, kennt Miethke lange und gut. So gesehen waren seine anerkennenden Worte über die herausragende Stellung Düsseldorf als Wirtschaftsmetropole auch ein Lob für seine Arbeit.

Miethkes Wirken als Netzwerker spiegelte sich in der Gästeliste wider. Im Auszug: Werner M. Dornscheid (Messe), Christoph Blume (Flughafen), Heinrich Pröpfer (IDR), Thomas Köster (Handwerkskammer), Udo Siepmann (Industrie- und Handelskammer), die Generalkonsule Matthew Boyse (USA), Shin Maruo (Japan), Gilles Thibault (Frankreich), Joachim Driessen (Klüh), Joachim H. Faust (Architekten Henrich-Pet-schnigg & Partner) sowie die in Düsseldorf engagierten chinesischen Unternehmer Robert Cao und Wolfgang Luan.

MATTHIAS ROSCHER

Prominenter Besuch bei den Jonges: Marcel Abel

(nack) Bei ihrem nächsten Treffen am Montag, 6. April, erwarten die Derendorfer Jonges in der Buscher Mühle prominenten Besuch: Der Immobilienfachmann Marcel Abel, Chef der Düsseldorfer Niederlassung von Jones Lang LaSalle, stellt sich der Diskussion zum Thema: „Düsseldorf will hoch hinaus. Brauchen wir noch mehr Büro(hoch)häuser?“ Schwerpunkt ist der Bau und die Vermarktung weiterer Büroflächen in Derendorf, Golzheim und Pempelfort. Beginn ist um 19.30 Uhr in der Buscher Mühle, Mulvanystraße. Gäste sind willkommen.

Alfred Gusenbauer im Beirat der Signa Holding

(nack) Mit Alfred Gusenbauer übernimmt ein Kenner der internationalen Politik und Wirtschaft den Vorsitz des Beiratgremiums der Signa Holding, der österreichischen Mutter der Düsseldorf Signa Property Funds. Alt-Bundeskanzler Gusenbauer wird damit Nachfolger des ehemaligen Generaldirektors der Bank Austria Creditanstalt, Karl Samstag. Vor allem bei den geplanten internationalen Expansionsschritten will Alfred Gusenbauer der Signa Holding zur Seite stehen und sie beratend unterstützen.

Mit guten Noten im Abi zum günstigeren Mini

(nack) Das Autohaus Timmermanns lockt Abiturienten mit guten Konditionen: Jede Eins (13 bis 15 Punkte) auf dem Halbjahreszeugnis der Klasse 13.2 bringt den Schülern einen dreiprozentigen Nachlass beim Kauf eines neuen Mini. Dabei muss der Abiturient nicht der Käufer des Neuwagens sein, auch eine Zulassung auf andere Familienmitglieder ist möglich. Infos im Internet unter www.strahlung-pur.de