



© Presse Fachverlag/ if

Engagement zahlt sich aus

Im Mai 2014 hat Carsten Lietzmann das 25-jährige Jubiläum seines Presse- und Schreibwarenfachgeschäftes in Hannover-Bemerode gefeiert. Bei seinen Kunden bedankte sich der Einzelhändler mit Musik, Rabatten und zahlreichen Aktionen.

Bekannt wie der sprichwörtliche „bunte Hund“ ist der Hannoveraner Carsten Lietzmann im Stadtteil Bemerode. Das liegt zum einen daran, dass der Einzelhändler seit 25 Jahren erfolgreich ein Presse- und Schreibwarenfachgeschäft betreibt, in dem täglich mehr als 400 Kunden Presse, Tabak, Schreibwaren, Bücher oder Fahrkarten kaufen, Kopien anfertigen, Lotto spielen und sogar Schuhreparaturen in Auftrag geben können. Das Jubiläum beging Carsten Lietzmann kürzlich mit verschiedenen Musikzügen, einer Hüpfburg, einem Glücksrad und vielen Jubiläumsangeboten. Eine festliche Mischung, die den Bemerodern in Teilen bereits bekannt sein dürfte. Denn Lietzmann ist auch bekannt für diverse Feste, die das Leben im Südosten der niedersächsischen Landeshauptstadt berei-

chern. Als Vorsitzender des „Werberings Bemeroder Rathausmarkt“ organisiert der Fachhändler alle zwei Jahre mit Händlerkollegen ein Sommerfest in der Fußgängerzone und veranstaltet seit 2012 zudem unter eigenem Namen ein großes Laternenfest. 2013 haben an „Carsten Lietzmanns Later-

INFO

Lietzmann Schreibwaren in Hannover-Bemerode

INHABER Carsten Lietzmann

VERKAUFSFLÄCHE 33 qm

SORTIMENT u.a. Presse, Tabak, Schreibwaren- und Schulbedarf, Taschenbücher, Lotto, Grußkarten, Kopie- und Faxservice, Citipost-Briefmarken, GVH-Serviceestelle, Schuhreparatur-Agentur

PRESSEPRÄSENTATIONEN 2 Regalmeter, 26 Bordmeter

PRÄSENZTITEL (INKL. RCR) 566

LADENBAU Grünhagen u.a.



Carsten Lietzmann, seit mehr als 25 Jahren Pressehändler



Im Untergeschoss präsentiert der Fachhändler Bücher. Zum Jubiläum gab es zusätzlich einen großen Bereich mit Aktionsware

nenumzug“ vier Musikkapellen teilgenommen. Von vier Kindergärten aus zogen sie gemeinsam mit rund 1.200 Menschen zum Rathausplatz.

Als „Investition in die Zukunft“ bezeichnet Carsten Lietzmann das Laternenfest. Geld verdiene er mit der Aktion nicht, aber mit den Kindern erreiche er „die Kunden von Morgen“. Damit folgt Lietzmann auch außerhalb seines Fachgeschäftes seiner Unternehmensphilosophie, dass aus zufriedenen Menschen früher oder später auch zahlende Kunden werden. „Wenn jemand mein Geschäft verlässt, soll er in erster Linie glücklich und zufrieden sein, selbst wenn das bedeutet, dass ich ihm auch mal von einem Kauf abraten muss“, sagt Carsten Lietzmann und berichtet, wie er einen



Optimale Raumausnutzung: Auf dem Weg in den Keller werden verschiedene Schultüten präsentiert

Stammkunden gewann, der auf der Suche nach Klebstoff für Holz und Metall das Geschäft betreten hatte. „Ich hätte ihm auch Uhu verkaufen können, habe ihn damals aber in den Baumarkt geschickt, wo es Spezialkleber für solche Zwecke gibt.“ Der Kunde war von dem selbstlosen Auftreten des Fachhändlers beeindruckt und kommt nun regelmäßig.

Mit Kundentreue bedanken sich auch andere Bemeroder. Während viele Kinder den Organisator des Laternenumzuges und seine drei Mitarbeiter noch lange nach dem Fest freundlich grüßen, scheinen sich die Eltern spätestens mit der Einschulung ihrer Kinder an den Beruf von Carsten Lietzmann zu erinnern. „Im vergangenen Jahr haben wir rund 1.600 Schultüten gepackt, die im Schnitt fünf bis sechs Schulbücher enthielten“, freut sich Lietzmann. Dabei kommt dem Einzelhändler zu Gute, dass Bücher und Schreibwaren mittlerweile ähnlich kurze Lieferzeiten haben wie Zeitungen und Zeitschriften. Bücher, die Lietzmann bis 18 Uhr über seine Einkaufsgemeinschaft Anabel beim Großhandel bestellt, werden bereits am nächsten Tag geliefert. Schreibwaren erreichen das Geschäft am Folgetag, sofern die Bestellung bis 12 Uhr eingegangen war.



Elemente verschiedener Ladenbauer hat Carsten Lietzmann zu einem neuen, beleuchteten Presseregal kombiniert

Die bunte Welt der Presse neu in Szene gesetzt

Schreibwaren werden für Carsten Lietzmann zwar immer wichtiger. Nichtsdestotrotz ist als Frequenz- und Umsatzbringer auch das mehr als 500 Titel umfassende Pressesortiment (inklusive Romane, Rätsel und Comics) von großer Bedeutung. Deshalb hat Carsten Lietzmann im vergangenen Jahr in seine Pressepräsentation investiert. Dabei haben ihn die Mitarbeiter des hannoverschen Presse-Grossisten Karl Crämer GmbH & Co. KG beraten und unterstützt. Zeitschriften werden nun in einem beleuchteten Regal in unmittelbarer Nähe zum Kassentresen präsentiert.

Um den zur Verfügung stehenden Raum optimal auszunutzen, wurden Elemente von verschiedenen Ladenbauern kombiniert. Herausgekommen ist ein kleines Raumwunder, das mit 26 Bordmetern auf gerade einmal zwei Regalmetern auch Platz für Stapel- und Vollsichtplatzierungen ausgewählter Titel bietet. (jf)