



HANNEMANN IN LÜBECK, DAS FACHGESCHÄFT FÜR SCHNEIDWAREN, SUCHT EINEN NACHFOLGER

Veröffentlicht am 18.12.2021 um 08:00 von Redaktion Stodo.NEWS

Es wäre einfach schön, wenn ein kleines aber feines Fachgeschäft weiterhin bestehen bleiben könnte. Regine Pluschke will nach 50 Jahren ihr Fachgeschäft „Hannemann“ in Lübeck in neue Hände übergeben und sucht nach Interessenten.

Rasierer, Schneidwaren, Linkshandartikel: „Hannemann“ in Lübeck ist seit 1965 als Fachgeschäft in der Wahnstraße eine feste Größe. „Das war so, das ist so und das wird auch zukünftig so bleiben“, sagt Inhaberin Regine Pluschke, die das Traditionsunternehmen jetzt in neue Hände übergeben möchte.

Regine Pluschkes Eltern Charlotte und Erich Hannemann haben 1965 ihr „Lübecker Trockenrasierer-Fachgeschäft“ eröffnet. „Seither gehört ‚Hannemann‘ zu meinem Leben“, sagt die Inhaberin. Sie kann so viele Anekdoten erzählen und von schönen Erinnerungen aus der Vergangenheit berichten. „Das Wundervolle ist, dass es trotz der langen Handelstradition nie Stillstand gab. Wir sind immer mit der Zeit gegangen, haben Trends früh erkannt und sind stets Up-to-Date geblieben, wie man es heute nennen würde“, sagt Regine Pluschke. Unter ihrer Führung hat sie „Hannemann“ als „Fachgeschäft für Rasierer, Schneidwaren und Linkshandartikel“ etabliert.

Stammkunden kommen nicht nur aus Lübeck

Der Erfolg gibt der Geschäftsfrau recht - und das seit beinahe vier Jahrzehnten: Die Kunden kommen nicht nur aus Lübeck, aus dem gesamten Umland kaufen Frauen wie Männer, Ältere und Junge bei Regine Pluschke ein. „Ich habe sogar einen Stammkunden, der vor vielen Jahren von der Hansestadt nach Berlin umgezogen ist - und der kommt jedes Mal, wenn er wieder in Lübeck zu Besuch ist, bei mir vorbei und kauft auf Vorrat ein.“

Beratung nach bestem Wissen und Gewissen

Was das Geheimnis ihres Erfolges ist, lässt sich nicht in einem Satz beantworten. Dass die Geschäftsfrau für jeden, der ihr Fachgeschäft betritt, ein Lächeln und ein nettes Wort parat hält, ist ohne Frage eine wichtige Facette des Erfolgs. Regine Pluschke weiß aber auch, wovon sie spricht: Fachkunde und Service haben für die Unternehmerin Priorität. Ihre Expertise hat sie quasi von Kindesbeinen an erarbeitet. „Ich berate die Kunden nach bestem Wissen und Gewissen - und wenn ein Produkt nicht passt, sage ich das auch frei und offen.“ Ehrlichkeit und Offenheit sind ihre Tugenden. Das kommt bei den vielen Stammkunden, aber auch bei der Klientel der Gelegenheits- und Spontankäufer an. „Mein Vater konnte schon gut mit Menschen - der kleine Schnack und eine bestmögliche Beratung waren ihm wichtig.“ Dabei ist es bei „Hannemann“



Regine Pluschke in ihrem Element: „Mein Herz hängt an meinem Geschäft, dennoch suche ich jetzt einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin.“ / Foto: privat

geblieben - bis heute.

Qualität hat Priorität

Nicht zuletzt kann Regine Pluschke vor allem aber mit Qualität punkten: „Ich führe ein nützliches und hochwertiges Warensortiment.“ Eines von vielen Beispielen dürften die Schneidwaren der Firma „Forge de Laguiole“ sein. Nur wenige Unternehmen haben die handgearbeiteten Edelbestecke und Messer im Angebot. Die Geschäftsfrau bezieht sie direkt aus der französischen Traditionsschmiederei. Ramsch und bessere Wühltisch-Ware suchen Kunden bei ihr vergeblich. (Anm. d. Red.: Meine Linkshänderschere, erworben vor ca. 40 Jahren bei Hannemann, schneidet auch immer noch hervorragend und war für mich eine absolute Erleichterung. Warum? Schon mal als Rechtshänder versucht mit Links einen runden Kreis auszuschneiden?)

Ein neues Kapitel aufschlagen

Für Regine Pluschke ist „Hannemann“ nicht einfach nur ein Geschäft, das wirtschaftlich gut da steht. Ihr Herz hängt an dem Traditionsbetrieb mit der markanten Leuchtschrift über dem Schaufenster. Und doch möchte die Unternehmerin jetzt ein neues Kapitel aufschlagen und eine Nachfolgerin beziehungsweise einen Nachfolger suchen. Bewusst nimmt sie sich Zeit für diesen Prozess. Es soll nicht die oder der Erstbeste sein. „Nach 50 Jahren Arbeitszeit schaue ich, wer mit Freude und Energie diese erfreuliche, sichere Arbeit nach mir bei ‚Hannemann‘ in der Wahnstraße weiterführen möchte“, sagt Regine Pluschke. Welche Anforderungen sich an eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger stellen? „Er oder sie muss tüchtig sein, mit einem Lächeln und immer mit einem offenen Ohr für die Wünsche der Kunden da sein.“ Erster Kontakt bitte über Hannemann-Lübeck@t-online.de. **Hannemann, Fachgeschäft für Rasierer, Linkshandartikel und Schneidwaren seit 1965**