



Zwei Generationen: Antje Rolfsmeyer (links) ist die neue Geschäftsführerin von Art Creativ in Löhne. Sigrid Rolfsmeyer (Mitte) hat das Bastelgeschäft vor 15 Jahren gegründet. Jan Rolfsmeyer kümmert sich um den Online-Handel des Löhner Bastelgeschäfts. Fotos: Frank Dominik Lemke

Sie gehen die Zukunft creativ an

Corona trifft stationäres Bastelgeschäft – Die nächste Generation übernimmt

■ Von Frank Dominik Lemke

Löhne (WB). Beim ersten Corona-Lockdown hat der Einzelhandel schwere Zeiten durchgemacht. Das Bastelgeschäft Art Creativ Löhne hatte in den Monaten März und April nur etwa halb so viele Kunden wie üblich. In den Sommerferien sah es deutlich besser aus. Jetzt zieht sich der Verkauf wieder und weitere Einschränkungen scheinen denkbar. Doch die Familie Rolfsmeyer hält zusammen.

Inzwischen hat die nächste Generation das Geschäft übernommen. „Das Einkaufen mit Maske macht den Kunden einfach keinen Spaß mehr“, sagt Antje Rolfsmeyer. Dabei sei insbesondere das persönliche Gespräch das Schöne

an ihrem Beruf. Kinder würden sofort sehen, was sie mit ihrer Kreativität tun können. Das sei gut für das Gemüt. Am liebsten mag sie die lachenden Gesichter bei den Basteltagen. Ihre Schwiegermutter Sigrid hatte vor fünf Jahren die Idee dazu: Geburtstagsfeiern im Geschäft, bei denen sie mit Kindern, Jugendlichen und Eltern Seifen gießen, bunte Blüten schneiden oder Figuren aus Draht und Papier formen. Antje Rolfsmeyer ist gelernte Hotelfachfrau. Ihren Ehemann Jan Rolfsmeyer hat die 36-Jährige vor neun Jahren kennengelernt, seit gut einem Jahr sind die beiden verheiratet.

Die Leitung des Bastelgeschäftes an der Königstraße 7 in Löhne hat sie von ihrer Schwiegermutter übernommen. Die Geschäftsführerin

liebt es, eigene Entscheidungen zu treffen. Dieses Jahr wollte die Familie das 15-jährige Bestehen von Art Creativ Löhne feiern. Dann kam Corona. „Der erste Lockdown war eine harte Zeit für

„Im April hatten wir einen starken Umsatzrückgang im Ladengeschäft.“

Antje Rolfsmeyer

uns, für mich ebenso wie für meine Mitarbeiter“, sagt Antje Rolfsmeyer. Als das Geschäft zu war, hat sie insbesondere für Stammkunden Bestellungen per Telefon entgegen genommen und die Wa-

ren versandkostenfrei bis an die Haustür geliefert. Enorm viel Aufwand. Doch die Rückmeldungen waren gut. Die Kunden haben das Angebot dankbar angenommen. Ehemann Jan Rolfsmeyer kümmert sich um den Online-Handel bei Art Creativ Löhne. „Im April hatten wir einen starken Umsatzrückgang im Ladengeschäft, online konnten wir unseren Umsatz halten“, sagt er.

Das mache Mut, doch das Online-Geschäft sei mit erheblich mehr Aufwand verbunden, bei gleichzeitig weniger Marge. Insbesondere auf großen Handelsplattformen im Internet laufe der Preiskampf. Hier müssten die kleinen Händler immer aktuell informiert sein, um preislich mitzuhalten. Die tägliche Pflege sozialer

Medien nimmt zudem Zeit in Anspruch. Dabei ist der Einkauf online für den Kunden oft gar nicht mal günstiger. „Viele vergessen, dass die Versandkosten hinzu kommen“, sagt Jan Rolfsmeyer. Zum Glück seien die Sommerferien im Laden gut gelaufen. Das 15-jährige Bestehen wollen die Rolfsmeyers mit einer Aktion nachfeiern. Ein weiterer Lockdown wäre für Art Creativ hart.

„Das wäre für viele Einzelhändler eine Katastrophe“, sagt Antje Rolfsmeyer. Sie und ihr Team wollen das Beste aus der Situation machen, wenn möglich mit weiteren Geburtstagsfeiern, lachenden Kindern, Bastelaktionen während der Weihnachtszeit und Kunden im Geschäft, die Ideen und Fachwissen zu schätzen wissen.



Für Geburtstage und Weihnachtsfeiern: Beim Kinderbasteln im Geschäft sind Uhren besonders beliebt.

Derzeit der Renner im Fachhandel: Handgeschriebene Geburtstagskarten.

Jan Rolfsmeyer kümmert sich um das digitale Angebot samt Fachhändler Shop.