

## BLICKPUNKT EINZELHANDEL

### Wenn der Einkauf zum Erlebnis wird

Neues Einkaufsverhalten, schrumpfende Bevölkerung, Konkurrenz durch Filialisten: Der Druck auf Einzelhändler wächst. Und doch behaupten sich viele Geschäftsinhaber mit kreativen Ideen, gutem Service und Top-Beratung. Die Ruhr Wirtschaft stellt einige Beispiele aus der Region vor.

### Tradition verpflichtet

Auf Tradition zurückzugreifen, ist durchaus vorteilhaft, wissen Elke und Willi Wigger. Sie leiten seit 50 Jahren das gleichnamige Parfümeriegeschäft an der Kaiserstraße in Dortmund, dessen Anfänge aber über 100 Jahre zurückreichen und das vom Vater des jetzigen Firmenchefs gegründet wurde. Aber der Erfolg kommt nicht von allein und er bleibt auch

nur, wenn „man daran arbeitet“, sagt der inzwischen 72-jährige Geschäftsführer. Als in der Branche die ersten Filialisten ihre Duftmarken setzten, wusste der Dortmunder mit einer – oder besser gesagt – seiner gewissen Note zu antworten: Beratung, Service und Betreuung sind für ihn und das fachkundige Team das A und O. Zudem setzt Wigger auf Kontinuität und das ist keine einfache Aufgabe in einem Markt, „der in Deutschland jedes Jahr 300 Düfte hervorbringt, von denen aber nur wenige Bestand haben“. Im Laufe der Jahre hat sich die Parfümerie in eine Wohlfühloase gewandelt, zu der ein reiches Angebot an Naturkosmetika ebenso gehört wie ein Raum mit Sportgeräten und eine Beauty-Kabine. Der Innenhof lädt ebenso zum Ausruhen ein wie das Café, das eine Haustür weiter sein Domizil hat. „Wir möchten möglichst viele Sinne ansprechen“, erklärt Willi Wigger und sagt mit Stolz: „Geschäfte wie dieses findet man nur noch wenige.“ >



### Parfümerie Wigger

Elke und Willi Wigger in ihrer Parfümerie vor einer Auswahl besonders edler Düfte. Seit 50 Jahren leitet das Ehepaar das Geschäft an der Kaiserstraße in Dortmund. Foto: IHK/Theo Körner