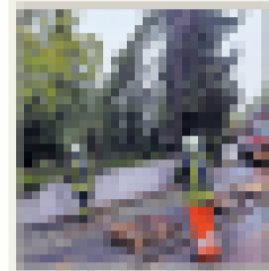


Mittelhaardter Rundschau

LETZTGEHT

Stammkunden werden beim Abschied



Die Mitarbeiter von Betten Hans packen mit an, es wird sortiert und gerichtet. Es scheint, als werde eine Neueröffnung vorbereitet. Doch das Gegenteil ist der Fall: Was gerade vorbereitet wird, ist der Endspurt des Traditionsgeschäfts. Am 1. Juni ist der letzte Öffnungstag. Danach ist Betten Hans Geschichte. Eigentümer Klaus Burk, der das Geschäft seit 24 Jahren führt, hat sich „sehr schweren Herzens“ zu diesem Schritt entschlossen. Aber es fehle eine Nachfolge für den Laden, und er feiert bald seinen 66. Geburtstag. Daher habe er sich in einem langen Entscheidungsprozess entschlossen, nun aufzuhören.

Die Stammkunden wissen seit Freitag Bescheid, da sie per Brief informiert wurden. „Schon am Samstag war dann der Teufel los“, sagt Burk. Er weiß, was nun auf ihn zukommt: sehr viele Gespräche mit Stammkunden. „8500 Namen haben wir in der Datei“, so Burk. Von allen höre er: „Ach Gott, das ist aber schade“, aber viele riefen ihm auch „Das haben Sie sich verdient“ zu. Den 65-Jährigen bestätigen die Reaktionen in seiner Einschätzung: „Wir haben so viele nette Kunden. Ganz oft waren die Leute mal bei uns, dann zufrieden mit dem Einkauf und sind uns treu geblieben.“ Eine besondere Pointe beim Endspurt: Der letzte Öffnungstag 1. Juni fällt mit Burks 66. Geburtstag zusammen.

„Emotionale Heimat“
1896 begann die Geschichte des Geschäfts. Gründer war der Kaufmann Peter Hans. Seither auch der Name Betten Hans. „Das ist eine Institution in Neustadt, daher haben wir auch nie den Namen ändern wollen“, sagt Burk. Er hat das Geschäft im Jahr 2000 übernommen. Seine eigene Betten-Hans-Geschichte begann schon 1975. „Meine ersten beiden Lehrjahre zum Einzelhandelskaufmann habe ich bei Familie Schunk bei Betten Hans in Neustadt gemacht“, sagt Burk. Seine Lehre schloss er dann aber im elterlichen Betrieb (Betten Burk) in Ludwigshafen ab, den er dann ab 1980 auch führte. Der Kontakt zu den Schunks und Neustadt riss aber nie ab. Daher griff Burk gerne zu, als 2000 ein Nachfolger für Betten Hans gesucht worden war. Anfangs wollte er sich um beide Läden kümmern, entschied sich dann aber komplett für

Neustadt, während sein Bruder in Ludwigshafen die Regie übernahm. Für ihn sei das die absolut richtige Entscheidung gewesen. Neustadt sei nach all den Jahren auch „emotionale Heimat“. Mit seiner Frau Beatrix wohnt Klaus Burk seit 1990 in Rödersheim-Gronau im Rhein-Pfalz-Kreis. „Wir werden auch künftig noch gerne nach Neustadt kommen“, kündigt er an. Für den Ruhestand habe er noch keine Pläne gemacht. Er freue sich einfach auf mehr Zeit für die Familie, die zwei erwachsenen Kinder und die vier Enkel (Enkel Nummer fünf wird in Kürze erwartet). „Da wird der Opa sicher gefragt und gebraucht. Das ist auch schön, denn bisher war ich ja von Montag bis Samstag im Laden.“ Mit seiner Frau freue er sich auf Urlaub in Südtirol und Kärnten. „Wir sind echte Fans der Regionen.“ Doch seit Corona habe es kaum Urlaub gegeben, „höchstens mal ein paar Tage“.

So schwer ihm der Abschied vom Geschäftsleben falle, so sehr freue er sich doch auch darauf, mehr Zeit fürs Privatleben zu haben. Dieser Blick voraus falle ihm auch deswegen leicht, da seine Mitarbeiter schon neue Stellen haben. „Ohne unsere Mitarbeiter wären wir nicht das, was wir heute sind. Auf sie sind wir ganz besonders stolz. Einige, die schon in Rente sind, stehen heute noch bei Bedarf zur Verfügung“, sagt der Geschäftsmann. Unter seiner Regie fand auch der Umzug auf die andere Straßenseite der Schütt samt Vergrößerung des Ladens auf 300 Quadratmeter statt.

Betten Hans schließt

Betten Hans blickt auf eine 128-jährige Firmengeschichte zurück. Weitere Kapitel werden aber nicht mehr geschrieben. Warum sich die Türen des Fachgeschäfts in der Neustadter Innenstadt am 1. Juni für immer schließen werden.

VON AXEL NICKEL

Am Dienstag herrscht Trubel in der Schütt 2. Alle Mitarbeiter von Betten Hans packen mit an, es wird sortiert und gerichtet. Es scheint, als werde eine Neueröffnung vorbereitet. Doch das Gegenteil ist der Fall: Was gerade vorbereitet wird, ist der Endspurt des Traditionsgeschäfts. Am 1. Juni ist der letzte Öffnungstag. Danach ist Betten Hans Geschichte. Eigentümer Klaus Burk, der das Geschäft seit 24 Jahren führt, hat sich „sehr schweren Herzens“ zu diesem Schritt entschlossen. Aber es fehle eine Nachfolge für den Laden, und er feiert bald seinen 66. Geburtstag. Daher habe er sich in einem langen Entscheidungsprozess entschlossen, nun aufzuhören.

Die Stammkunden wissen seit Freitag Bescheid, da sie per Brief informiert wurden. „Schon am Samstag war dann der Teufel los“, sagt Burk. Er weiß, was nun auf ihn zukommt: sehr viele Gespräche mit Stammkunden. „8500 Namen haben wir in der Datei“, so Burk. Von allen höre er: „Ach Gott, das ist aber schade“, aber viele riefen ihm auch „Das haben Sie sich verdient“ zu. Den 65-Jährigen bestätigen die Reaktionen in seiner Einschätzung: „Wir haben so viele nette Kunden. Ganz oft waren die Leute mal bei uns, dann zufrieden mit dem Einkauf und sind uns treu geblieben.“ Eine besondere Pointe beim Endspurt: Der letzte Öffnungstag 1. Juni fällt mit Burks 66. Geburtstag zusammen.

„Emotionale Heimat“
1896 begann die Geschichte des Geschäfts. Gründer war der Kaufmann Peter Hans. Seither auch der Name Betten Hans. „Das ist eine Institution in Neustadt, daher haben wir auch nie den Namen ändern wollen“, sagt Burk. Er hat das Geschäft im Jahr 2000 übernommen. Seine eigene Betten-Hans-Geschichte begann schon 1975. „Meine ersten beiden Lehrjahre zum Einzelhandelskaufmann habe ich bei Familie Schunk bei Betten Hans in Neustadt gemacht“, sagt Burk. Seine Lehre schloss er dann aber im elterlichen Betrieb (Betten Burk) in Ludwigshafen ab, den er dann ab 1980 auch führte. Der Kontakt zu den Schunks und Neustadt riss aber nie ab. Daher griff Burk gerne zu, als 2000 ein Nachfolger für Betten Hans gesucht worden war. Anfangs wollte er sich um beide Läden kümmern, entschied sich dann aber komplett für



So kannten das Geschäft viele über die Jahre in der Schütt. FOTO: BURK/GRATIS



Beatrix und Klaus Burk (links) mit ihrem Team: Michaela Röckel, Silvia Martin, Corinna Gaß, Yvonne Marhöfer, Waldemar Kramer und Markus Heine. FOTO: BURK/GRATIS



Das Geschäft vor rund 100 Jahren. FOTO: BURK/GRATIS

Neustadt, während sein Bruder in Ludwigshafen die Regie übernahm. Für ihn sei das die absolut richtige Entscheidung gewesen. Neustadt sei nach all den Jahren auch „emotionale Heimat“. Mit seiner Frau Beatrix wohnt Klaus Burk seit 1990 in Rödersheim-Gronau im Rhein-Pfalz-Kreis. „Wir werden auch künftig noch gerne nach Neustadt kommen“, kündigt er an. Für den Ruhestand habe er noch keine Pläne gemacht. Er freue sich



So sieht das aktuelle Schaufenster aus. FOTO: AX

einfach auf mehr Zeit für die Familie, die zwei erwachsenen Kinder und die vier Enkel (Enkel Nummer fünf wird in Kürze erwartet). „Da wird der Opa sicher gefragt und gebraucht. Das ist auch schön, denn bisher war ich ja von Montag bis Samstag im Laden.“ Mit seiner Frau freue er sich auf Urlaub in Südtirol und Kärnten. „Wir sind echte Fans der Regionen.“ Doch seit Corona habe es kaum Urlaub gegeben, „höchstens mal ein paar Tage“.

So schwer ihm der Abschied vom Geschäftsleben falle, so sehr freue er sich doch auch darauf, mehr Zeit fürs Privatleben zu haben. Dieser Blick voraus falle ihm auch deswegen leicht, da seine Mitarbeiter schon neue Stellen haben. „Ohne unsere Mitarbeiter wären wir nicht das, was wir heute sind. Auf sie sind wir ganz besonders stolz. Einige, die schon in Rente sind, stehen heute noch bei Bedarf zur Verfügung“, sagt der Geschäftsmann. Unter seiner Regie fand auch der Umzug auf die andere Straßenseite der Schütt samt Vergrößerung des Ladens auf 300 Quadratmeter statt.

Ihm habe all die Jahre geholfen, dass er in seiner Lehre noch intensiv mit Warenkunde beschäftigt war. „Wir mussten nicht nur lernen, was wir verkaufen, sondern uns auch mit der Stoffqualität befassen“, so Burk. Über seine fast fünf Jahrzehnte im Einzelhandel sei die Warenkontrolle immer „das A und O“ gewesen. Erst wenn alles gepasst habe, sei die Ware eingeräumt worden. „Unsere Kunden haben das geschätzt, weil sie wussten, dass sie bei uns Qualität bekommen.“ Dazu zählte für ihn auch der regelmäßige Besuch der Heimtextilmesse in Frankfurt im Januar. „Dort haben wir immer direkt bestellt und hatten so sehr früh die neuen Kollektionen.“

Eigene Bettwäsche kreiert

Denn Burk war auch wichtig, das Vorurteil zu widerlegen, die Kundschaft von Bettenfachgeschäften sei überwiegend alt. „Wir haben schon immer viele junge Kunden.“ Die habe er außer mit Betten und Matratzen eben auch mit Bettwäsche und Handtüchern gelockt. Ein besonderer Erfolg sei ihm und seiner Frau vor zweieinhalb Jahren mit der Pfalzliebe-Bettwäsche gelungen. „Meine Frau hat selbst das Design gemacht.“ Inzwischen seien 1500 Garnituren verkauft worden. „Das hätte ich anfangs nie erwartet.“

Sein Motto sei immer „Nicht nur verkaufen, auch betreuen und plaudern“ gewesen. So wolle er die Zeit bis 1. Juni auch angehen. Das Team sei für den Räumungsverkauf vorbereitet. Noch nicht geplant ist der Ablauf des letzten Öffnungstages. „Jetzt gehen wir erst einmal die nächsten Wochen an, aber mit unseren Leuten machen wir auf alle Fälle was Größeres.“ Ehe dann für Neustadt eine Ära endet.

Außenbereich

Was ist mit dem regulären Business?

Das ist eine interessante Frage, die sich im Zusammenhang mit dem Räumungsverkauf stellt. Klaus Burk hat sich für den 1. Juni als letzten Öffnungstag entschieden. Die Mitarbeiter sind dabei, das Geschäft zu räumen und zu sortieren. Es scheint, als würde eine Neueröffnung vorbereitet, doch das Gegenteil ist der Fall. Es ist der Endspurt des Traditionsgeschäfts.

Die Stammkunden wissen seit Freitag Bescheid, da sie per Brief informiert wurden. „Schon am Samstag war dann der Teufel los“, sagt Burk. Er weiß, was nun auf ihn zukommt: sehr viele Gespräche mit Stammkunden. „8500 Namen haben wir in der Datei“, so Burk. Von allen höre er: „Ach Gott, das ist aber schade“, aber viele riefen ihm auch „Das haben Sie sich verdient“ zu. Den 65-Jährigen bestätigen die Reaktionen in seiner Einschätzung: „Wir haben so viele nette Kunden. Ganz oft waren die Leute mal bei uns, dann zufrieden mit dem Einkauf und sind uns treu geblieben.“ Eine besondere Pointe beim Endspurt: Der letzte Öffnungstag 1. Juni fällt mit Burks 66. Geburtstag zusammen.

Die Stammkunden wissen seit Freitag Bescheid, da sie per Brief informiert wurden. „Schon am Samstag war dann der Teufel los“, sagt Burk. Er weiß, was nun auf ihn zukommt: sehr viele Gespräche mit Stammkunden. „8500 Namen haben wir in der Datei“, so Burk. Von allen höre er: „Ach Gott, das ist aber schade“, aber viele riefen ihm auch „Das haben Sie sich verdient“ zu. Den 65-Jährigen bestätigen die Reaktionen in seiner Einschätzung: „Wir haben so viele nette Kunden. Ganz oft waren die Leute mal bei uns, dann zufrieden mit dem Einkauf und sind uns treu geblieben.“ Eine besondere Pointe beim Endspurt: Der letzte Öffnungstag 1. Juni fällt mit Burks 66. Geburtstag zusammen.

Wichtig für gesunde Haut

Die Pfalzliebe-Bettwäsche ist eine tolle Wahl für eine gesunde Haut. Die Bettwäsche ist aus hochwertigem Stoff gefertigt und hat eine weiche, angenehme Textur. Sie ist hypoallergen und antiallergen, was sie zu einer idealen Wahl für Menschen mit empfindlicher Haut macht. Die Pfalzliebe-Bettwäsche ist auch sehr langlebig und hält viele Jahre lang.



Optische als Schlüssel zur Integration

Die optische Integration ist ein zentraler Bestandteil der Digitalisierung. Sie ermöglicht es Unternehmen, ihre physischen und digitalen Prozesse nahtlos zu verbinden. Dies führt zu einer effizienteren Arbeitsweise und einer besseren Kundenerfahrung.



Die optische Integration ist ein zentraler Bestandteil der Digitalisierung. Sie ermöglicht es Unternehmen, ihre physischen und digitalen Prozesse nahtlos zu verbinden. Dies führt zu einer effizienteren Arbeitsweise und einer besseren Kundenerfahrung. Durch die Nutzung von optischen Technologien wie Barcode-Scannern, RFID und optischen Sensoren können Unternehmen ihre Prozesse automatisieren und die Genauigkeit ihrer Daten verbessern. Dies ist besonders wichtig in Branchen wie der Logistik, der Fertigung und dem Einzelhandel.

Optische als Schlüssel zur Integration

Die optische Integration ist ein zentraler Bestandteil der Digitalisierung. Sie ermöglicht es Unternehmen, ihre physischen und digitalen Prozesse nahtlos zu verbinden. Dies führt zu einer effizienteren Arbeitsweise und einer besseren Kundenerfahrung.



Die optische Integration ist ein zentraler Bestandteil der Digitalisierung. Sie ermöglicht es Unternehmen, ihre physischen und digitalen Prozesse nahtlos zu verbinden. Dies führt zu einer effizienteren Arbeitsweise und einer besseren Kundenerfahrung. Durch die Nutzung von optischen Technologien wie Barcode-Scannern, RFID und optischen Sensoren können Unternehmen ihre Prozesse automatisieren und die Genauigkeit ihrer Daten verbessern. Dies ist besonders wichtig in Branchen wie der Logistik, der Fertigung und dem Einzelhandel.