Interview mit **Lars Gilke**
Vorsitzender seit 07.04.2025

Handelsverband
Nordrhein-Westfalen
Westfalen - Münsterland

1. Frage: Warum haben Sie sich entschieden, diese Aufgabe zu übernehmen?

Antwort: Ich habe mich dazu entschieden, diese Aufgabe zu übernehmen, weil ich es wichtig finde, ehrenamtlich tätig zu sein und meinen Teil dazu beizutragen, gemeinsam etwas für den Einzelhandel zu bewegen.

2. Frage: Was ist zurzeit die größte Herausforderung des Handels vor Ort in Sachen Personal?

Antwort: Die größte Herausforderung ist, dass wir am Anfang über den Fachkräftemangel gesprochen haben. Dieses Thema ist, glaube ich, schon lange überholt. Mittlerweile haben wir einen generellen Arbeitskräftemangel. Es ist allgemein schwierig, Leute für den Markt zu gewinnen und den Einzelhandel attraktiv zu machen. Unser Ziel muss es sein, Menschen zu motivieren, wieder einen Beruf im Einzelhandel zu erlernen.

3. Frage: Der Handel muss ein Einkaufserlebnis schaffen. Sie haben ein Beispiel aus einem anderen Land.

Antwort: Genau, ich war in Portugal, in Lissabon, und das war faszinierend. Es gab dort Bereiche, in denen Kinder unter der Aufsicht von Betreuungspersonen spielen konnten, sodass ihnen nichts passieren konnte. Für diejenigen, die essen wollten, gab es eine ganze Etage, in der man gemütlich und in Ruhe essen konnte. Man konnte den ganzen Tag dort verbringen, ohne Stress zu haben. Die Kinder waren nicht genervt, und die Eltern wirkten deutlich entspannter.

4. Frage: Ein Ahlener ist jetzt Vorsitzender des Verbandes. Was können Sie beispielsweise in Ihrer Heimat Ahlen bewegen?

Antwort: Mein Ziel ist es, die Geschäftsführer und Einzelhändler alle unter einen Hut zu bringen. Man hat bereits mit vielen Kontakt und tauscht sich auch schon mit zahlreichen Kaufleuten und Geschäftsführern aus. Es wäre jedoch schön, wenn man dies in größerem Rahmen gestalten könnte, um gemeinsam für die Stadt Ahlen etwas zu bewegen.

5. Frage: Wieso hat der Handel vor Ort trotz Onlinehandel auch in Zukunft einen hohen Stellenwert?

Antwort: Der Mensch ist im Einzelhandel, das habe ich schon immer gesagt, unverzichtbar. Ich genieße es auch, beispielsweise in ein Bekleidungsgeschäft zu gehen. Dieser Austausch, das Führen eines kurzen Gesprächs und das Sehen der Produkte vor Ort sind entscheidend. Oft entscheidet man sich spontan um, etwa von der Farbe Grün zu Blau, weil diese besser passt. Das ist einfach nicht zu ersetzen.