

Lernen für den Marktstand

Weiterbildungen für Wochenmarkthändler – mehr Nachfrage, Kunden profitieren

Foto: Aki Schmidt

Was Wochenmarkthändler Wilfried Thal in Tatenberg anbaut, bietet er frisch geerntet an.



Schreien allein genügt nicht. Wer auf einem Wochenmarkt Erfolg haben will, muss mehr können. Was genau? Das kann man lernen. Jetzt gibt es sogar Fortbildungskurse für Wochenmarkthändler?

„Die meisten sagen: Ich weiß doch schon alles“, gibt Wilfried Thal (51) zu. Er hat seit 30 Jahren einen Stand auf dem Wochenmarkt Ratsmühlendamm in Fuhlsbüttel und auf dem Turmweg. Dort verkauft er alles, was in seinem Gartenbaubetrieb in Tatenberg angebaut wird: Tomaten, Schmorgurken und jetzt viele Kürbisse.

Gleichzeitig ist Wilfried Thal Vizepräsident des Landesverbandes des Ambulanten Gewerbes und der Schau-

steller Hamburg e.V.. In Kooperation mit dem Lebensmittel-Einzelhandel und der Behörde für Wirtschaft und Arbeit war vor drei Jahren die Idee der Fortbildungsseminare geboren, und ein Jahr später in die Tat umgesetzt.

Die Seminarinhalte sind vielfältig: vom „Käse-Profi-Seminar“, „Obst, Gemüse und Exoten“ bis zur Workshops über Körpersprache und „Meine Rolle als Chef“. Erst war das Interesse der Wochenmarkthändler gering. „Aber wer dann einmal einen Kurs besucht hatte, fand Gefallen und buchte den nächsten“, so Thal. Heute werden die Seminare (sie dauern einen halben Tag) gut angenommen: „Manche Firmen schicken gleich ihr ganzes Teams zur

Weiterbildung“, so Thal. „Und diese Schulung kommt auch dem Verbraucher zugute!“

Rund 3600 Wochenmarkthändler gibt es in Hamburg und Umgebung. Viele Chefs habenerkannt, dass es für die Angestellten mehr bringt, auf Fortbildung zu gehen. „Von einem Dozenten lassen sich viele leichter etwas sagen als

vom eigenen Chef“, so Wilfried Thal. Auch für Wochenmarkt-Einsteiger ist die Fortbildung eine gute Idee. Alle Seminare werden von der EU gefördert und kosten ab 39 Euro.

„Natürlich sind die meisten Wochenmarkthändler Profis im Verkauf. Aber es gibt immer noch restliche 10 Prozent, die sie dazu lernen können. Und der Wissenserwerb wirkt sich dann garantiert po-

sitiv auf dem Umsatz aus“, begründet der Profi die Idee dieser Fortbildungsreihe.

Grundsätzlich sind viele Wochenmarkthändler eigentlich mit der Wirtschaftslage zufrieden. Es wird von den Kunden wieder mehr Wert auf gute Qualität und frische Ware gelegt, so die Erfahrungen der Wochenmarkthändler.

„Die Kochsendungen von Cornelia Poletto und Co. wirken sich positiv auf den Verkauf aus“, bemerkt

Wolfgang Reimers, der einen Gemüsestand auf dem Wochenmarkt vor dem Wandsbek Quarree hat. Und wer sich dann bei einer Weiterbildung noch zusätzliches Know-how erwirbt, kann optimistisch in die Zukunft sehen.

www.hamburger-wochenmarkt.de

ELKE GREWE

„Wer einmal einen Kurs besucht hat, bucht den nächsten“

Wilfried Thal

„Die Kochsendungen wirken sich positiv auf den Verkauf aus“

Wolfgang Reimers