

# Richtig gute Stimmung

In den letzten Tagen vor **Weihnachten** klingeln beim **Einzelhandel** in Xanten die Kassen. Am Samstag wurde gut eingekauft. Zu den Klassikern zählen **Geschenke** wie warme Textilien, Spiele, exquisite Düfte und Schmuck.

VON SABINE HANNEMANN

**XANTEN** Vom Xantener Weihnachtsmarkt ist der „Schneewalzer“ zu hören, der leichte Schneefall stört beim Weihnachtseinkauf nicht. Im Gegenteil, wie Monika Waschheck vom Xantener Kinderparadies findet. „Die Kunden schauen vor Ort gezielt nach Geschenken.“ Spiele bleiben für Jung und Alt der Renner und sind teilweise ausverkauft. Positiv wirke sich ebenfalls aus, dass endlich die 13 Monate dauernde Baustelle vor der Haustür beendet sei. „Die Kunden sind wieder zufriedener als noch im letzten Jahr“, meint Monika Waschheck. Auch im Spielwarenfachgeschäft Hampelmann geben sich an diesem Samstagvormittag die Kunden die Klinke in die Hand.

Bei Karoline Voss von Vossibär werden Markenartikel gekauft. Die Marke Esprit ist trendig. „Warme Sachen werden jetzt gekauft, aber auch T-Shirts für den Sommer“, meint Karoline Voss. Die Kundschaft gibt sich kauffreudig, auch wenn sich das Kaufverhalten verändert hat. „In den Tagen vor Weihnachten passiert noch viel“, meint sie.

## Die besten Geschenkideen

Die Kundschaft im Uhren- und Schmuckfachgeschäft Aloys Hammanns zeichnet sich durch Geduld aus. Ein Armband für seine Frau lässt sich ein junger Mann zeigen. Anne Hammanns berät. „Viele Xantener sind zuerst in den großen Städten zum Bummeln gewesen und gehen dann vor Ort einkaufen. Die besten Geschenkideen kommen bekanntlich zum Schluss, die wir dann umsetzen können“, hat sie festgestellt. Schmuckstücke, ob



Weihnachtseinkauf im Juweliergeschäft Hammans: Anne Hammans (l.) zeigt Kundin Ulla Bünngel kreative Ketten aus eigener Anfertigung. „Stein mit Perle“ ist derzeit modern.

RP-FOTOS (2): OLAF OSTERMANN

Kette, Armband, Ring, Ohrringe oder Uhr, bleiben ein beliebtes Weihnachtsgeschenk. Ein positives Weihnachtsgeschäft bestätigt ebenfalls Jochen Thielmann vom traditionsreichen Juweliergeschäft Carl Hammanns. „Für Sonderanfertigungen ist es jetzt allerdings zu spät“, sagt Anne Hammanns. Einige ihrer Kunden haben diesbezügliche

Wünsche nach individuellem Schmuck bereits im Herbst in Auftrag gegeben. Manschettenknöpfe und Krawattennadeln aus dem Hause Aloys Hammanns werden ebenfalls auf dem Gabentisch liegen.

## Engpass bei warmen Socken

Das dazugehörige Hemd wurde im Vorfeld im Modehaus Sandmann gekauft, wo vermehrt warme Textilien und modische Accessoires wie Schals als klassische Geschenke gekauft werden. Die schicke Mütze wird wegen der winterlichen Temperaturen direkt „eingetragen“. Bei den „wärmenden Herrensocken haben wir einen Engpass und sind abverkauft. Firma Falke kommt mit der Produktion und Lieferung nicht nach“, erzählt Monika Sandmann.

Hochwertige Markendüfte wie La Martina, Hermes, Rodriguez oder Valencia werden in der Parfümerie Balster verlangt. „Meist kauft der Herr für seine Herzdame Eau de Parfum und die dazugehörige Körperlotion. Der Hauptanteil liegt im Duftbereich“, meint Balster-Filialleiterin Alice Uslaub. Die Kundschaft sei gut gelaunt und vor allem nicht gestresst. „In jedem Fall besser aufgestellt als 2009“, meint Alicia Uslaub. „Die Medien haben eine große Rolle gespielt.“ Die bisherige Bilanz: „Wir sind sehr, sehr zufriede-

den. In den nächsten Tagen wird es noch mehr brummen, wenn die Herren einkaufen.“

Weit ab von Düften und wärmender Kleidung ist das Sortiment bei Mobau Hopmann und Hagebaumarkt Swertz. Schlitten werden gekauft, aber auch gerne Elektroartikel wie Akkuschauber, Bohrmaschine, Taschenlampe und Kabeltrommel, wie Mitarbeiter Jörg Stiel bei Hopmann bestätigt. Ulla von Ostrowski, Mitarbeiterin bei Swertz, weiß von Werkzeugkästen und Gutscheinen, die verschenkt werden. Aber auch Lampen und Laminatböden finden nach den Festtagen ihren neuen Platz.

## INFO

### Steigerung

Der **Einzelhandel** vor Ort setzt auf weitere umsatzstarke Einkaufstage bis zum Fest.

Der Deutsche Einzelhandelsverband berichtet ebenfalls von **guten Umsätzen**, die witterungsbedingt kleine Pausen erlebt haben, jetzt aber wieder an Fahrt aufnehmen.

Gerechnet wird damit, dass der Umsatz um bis zu **drei Prozent** im Vergleich zu 2009 steigt.



Auch Hüte sind wieder in: Christel Hegmann (r.) vom Modehaus Sandmann zeigt der Kundin einen Wollhut von Mayer