AUF LEISEN SOHLEN

Der Düsseldorfer Stadtteil Flingern ist eines der Szeneviertel der Stadt, sehr beliebt bei jungen Familien und bekannt für seine urbane Atmosphäre. Für Thorsten Menz, der dort seit zehn Jahren mit seiner Familie lebt, war von vorne herein klar: Wenn er einen Kinderschuhladen eröffnet, dann nur in Flingern.

Bis zum perfekten Standort an der Dorotheenstraße war es ein langer Weg. Mal war die Fläche zu klein, mal war die Lage nicht optimal. Nach einigen umfangreichen Umbau- und Renovierungsarbeiten öffneten sich am 9. September vergangenen Jahres endlich die Tore zu Lolle & Bolle. „Jeder, mit dem ich über die Idee, einen Kinderschuhladen zu eröffnen, gesprochen habe, hat mir dringend davon abgeraten", schmunzelt Thorsten Menz. „Aber der Bedarf war da und der Laden wurde von der Nachbarschaft sehr gut angenommen", ergänzt er. Inzwischen gäbe es sogar bereits eine Kartei mit Kundinnen, die telefonisch über neue Modelle informiert werden wollen. „Einige unserer kleinen Kunden haben sehr breite oder schmale Füße. Die Eltern sind froh, bei uns passende Modelle zu finden."

Die Kunden erwartet eine gemütliche Atmosphäre, viele natürliche Stoffe und ein wenig Industrial Chic. Große Kissen in der Mitte des Ladens laden die Kleinen dazu ein, es sich gemütlich zu machen, Mama und Papa finden in bequemen Ledersesseln Platz. „Besonders gefällt den Kunden, dass sie mit ihrem Kinderwagen überall hinkommen", sagt Thorsten Menz. Man habe bewusst darauf geachtet, möglichst beim Ladenbau auf Barrierefreiheit zu achten. „Ein kleines Ärgernis waren zu Beginn die zwei Stufen an der Eingangstür, aber da haben die Kunden uns überrascht, indem sie die Kinderwägen auch ohne Hilfe einfach hochzogen."

Die Bewohner des Viertels mögen es qualitativ hochwertig, aber nicht schreiend bunt. Dies spiegelt auch das sorgsam kuratierte Angebot des Ladens wider. Man schaue den Besuchern des Ladens und den Menschen auf der Straße sehr

Thorsten Menz hat im Herbst 2019 den Kinderschuhladen Lolle & Bolle in Düsseldorf eröffnet.

genau auf die Füße, so Menz. Marken wie Hummel, Froddo und Primigi sind im Sortiment vertreten. Besonders beliebt war in der vergangenen Saison ein Mädchen-Boot von Vado, in Dunkelblau und Olivgrün. Auch die ein oder andere Mutter habe das Modell, das er bis Größe 41 führt, für sich mitgenommen. Besonders beliebt bei Groß und Klein sind die Regenstiefel der Firma Bergstein. Für den Sommer plant Menz, Birkenstock-Modelle in Größen für Kinder und Erwachsene mit ins Sortiment aufzunehmen. „In den Vormittagsstunden kommen die Mütter auch schon mal alleine in den Laden, es wäre blöd, dass nicht zu nutzen", erklärt Menz. Gut verkaufen sich auch Beiprodukte wie hochwertige Edelstahl-Brotdosen der Firma Lässig, oder ein buntes Paar Socken der Firma Happy Socks. Noch in diesem Jahr soll das Sortiment mit Schultaschen abgerundet werden. „Wir führen bereits jetzt eine kleine Auswahl an Tornistern und wollen das Angebot ausbauen, da es von den Kunden sehr gut angenommen wird."

Um den guten Kontakt zu den Kunden zu pflegen, setzt Thorsten Menz auf kleine Überraschungen oder Services. „Wir bieten gemeinsam mit der Firma Nens aus Frankfurt den Service an, Krabbelschuhe mit Namen und Tiermotiven personalisieren zu lassen", erklärt Menz. Die Eltern suchen das Modell im Laden aus, Lolle & Bolle schickt die Angaben wie Größe und Farbe nach Frankfurt zur Produktion und sobald die Schuhe abholbereit sind, bekommen die Eltern per Foto Bescheid. „Die Eltern schätzen den persönlichen Service sehr." Für die Kinder gibt es einen Fußmess-Pass, den sie im Laden vorzeigen können.

Grundsätzlich hat es sich Thorsten Menz, gemeinsam mit Marion Bolle, die als Beraterin im Einkauf mithilft, zum Ziel gesetzt, das zu bieten, was das Internet nicht kann. Dazu zählt für Menz der gute Kontakt zum Kunden mit einer soliden Beratung. Von einem Onlineshop hat man bislang abgesehen. Vielmehr setzt Thorsten Menz auf eine gute nachbarschaftliche Zusammenarbeit. Man habe bereits mit einigen Partnern in der Nachbarschaft gesprochen, um in Zukunft gemeinsame Kooperationen einzugehen. Im direkten Umfeld zu Lolle & Bolle liegen unter anderem ein Unverpackt-Laden, gastronomische Angebote wie ein Mutter-Kind-Café sowie mehrere Künstlerateliers. Man kennt sich untereinander und das bisher wichtigste Werbemittel ist die Mund-zu-Mund-Propaganda im Viertel, die aber auch schon Kunden aus dem Umland angelockt hat.

Dennoch soll in den kommenden Monaten die Onlinepräsenz in Form eines Instagram-Accounts ausgebaut werden und die Homepage ergänzen. „Wir sind im Tiefflug gestartet und haben uns erstmal langsam ins kalte Wasser gewagt. Jetzt wollen wir so langsam mit Marketing-Maßnahmen beginnen, die über Mund-zu-Mund-Propaganda hinaus gehen." Denkbar sei beispielsweise eine Geschichte rund um Lolle und Bolle, die namensgebenden Figuren des Ladens. „Das sind typisch nordische Kindernamen. Wir haben Kindern von Bekannten zehn verschiedene Namen vorgelegt und geschaut, welche davon am besten gefallen", erklärt Menz. So habe man zwei Namen gefunden, die Groß wie Klein ansprechen, warm, einladend und sympathisch wirken.

LOLLE & BOLLE
Dorotheenstr. 33
40235 Düsseldorf

www.lolleundbolle.de