

Pressemitteilung

Nachfolge geregelt – Standort gesichert:

EK Handelspartner aus Bielefeld übernimmt Spielwaren Hornschu in Bünde

Bielefeld/Bünde, 01.07.2021 - Standortsicherung à la EK/servicegroup: Die enge Zusammenarbeit in der Händlergemeinschaft löst ein Nachfolgeproblem und sichert einen traditionsreichen Standort. Deshalb wird das 1959 gegründete Spielwarengeschäft Hornschu im ostwestfälischen Mittelzentrum Bünde auch in Zukunft für leuchtende Augen bei kleinen und großen Kunden sorgen. Der Bielefelder Fachhändler und EK Partner Christian Bökenkamp hat den Kollegenbetrieb zum 1. April 2021 übernommen.

„Hornschu ist eine echte ostwestfälische Institution in Sachen Spielwaren. Als in Bünde die Nachfolgefrage im Raum stand, hat die EK mich mit der Inhaberin Frau Schöneberg, geborene Hornschu und ebenfalls EK Mitglied, zusammengebracht. Ein Glücksfall, denn wir haben uns gleich gut verstanden und den anstehenden Generations- und Inhaberwechsel ebenso leise wie einvernehmlich vollzogen“, erzählt Christian Bökenkamp. Entsprechend groß ist die Freude auch bei Marianne Schöneberg, für die es ein Herzenswunsch war, ihr Unternehmen in gute Hände zu übergeben.

Der 36-Jährige Bökenkamp bringt dann lachend auf den Punkt, warum er sich jetzt auch im 25 Kilometer entfernten Bünde unternehmerisch betätigt: „Eigentlich waren wir nicht auf Expansionskurs, obwohl wir natürlich die Augen offen gehalten haben. Als leidenschaftliches Spielkind begeisterten mich von Anfang an der familiäre Umgang und

das tolle Mitarbeiter-Team.“

„Nahversorger“ neu interpretiert

Ein Spielkind, das mit beiden Beinen fest auf dem Boden der Tatsachen steht. Im Bielefelder Stadtteil Schildesche führt der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann bereits seit Jahren ein erfolgreiches Fachgeschäft in vierter Generation.

Die Sortimentsschwerpunkte des 1907 gegründeten Familienunternehmens liegen auf Haushaltswaren, Geschenkartikeln und natürlich Spielwaren. Darüber hinaus punktet das Böenkamp-Team – darunter Ehefrau Sarah – mit der schon fast stadtbekanntem Kundenorientierung. „Unsere Kunden finden in aller Regel das, was sie suchen. Und alles andere wird schnell bestellt. Das spart weitere Wege in die City“, sagt Christian Böenkamp. In der Funktion als Nahversorger gelingt es mit pfiffigen Marketingaktionen, stationär und online, immer wieder, auch Menschen aus angrenzenden Ortsteilen nach Schildesche zu locken.

Genau diese Philosophie will er auch in seinem neuen Unternehmen umsetzen. Dabei betritt er gut bereitetem Boden, denn der Name Hornschu steht dank des „alten“ Teams von Marianne Schöneberg für trendige Sortimente und gelebte Kundennähe. Für Böenkamp Grund genug, alle 14 Mitarbeiter*innen in die neue Hornschu Spielwaren GmbH zu übernehmen. Einige Kolleginnen halten dem Unternehmen bereits seit über 30 Jahren die Treue!

Zwei Welten – ein Weg

Zum Sortiment des 450 qm großen Fachgeschäfts in hochfrequentierter Top-Lage der knapp 50.000 Einwohner zählenden Stadt gehören u. a. Schulranzen und Schreibwaren in großer Auswahl. Beide Segmente werden ebenso wie das Spielwarenangebot weiter ausgebaut. Was sich nicht ändert, ist die hohe Beratungsqualität, die

Hornschu seit Jahrzehnten auszeichnet. Über die neuen Entwicklungen können sich die Kunden schon jetzt auf der neuen Website, die gerade aufgebaut wird, und natürlich über Social Media informieren. Auch hier bringt Christian Böenkamp jede Menge Know-how mit.

In seinem Bielefelder Geschäft sorgt der gut frequentierte Webshop seit Jahren für Umsatz und Kundenbindung, und auf Kanälen wie Instagram und Facebook ist er genauso zuhause wie auf den großen Online-Marktplätzen und der EK Mehrbranchenplattform [compravo.de](https://www.compravo.de). „Heute sind beide Welten – offline und online – untrennbar miteinander verbunden und machen uns als regionale Marke aus. Und das ist nicht nur in Krisenzeiten entscheidend.“

Diesen Weg wollen Christian und Sarah Böenkamp auch in Bünde gehen. Und die Voraussetzungen dafür sind gut: Hornschu hatte vor einer (familiär bedingten) Einstellung des Online-Business bereits bemerkenswert hohe Umsätze im Internet realisiert. Anspruch der neuen Inhaber ist deshalb neben der Stärkung des stationären Geschäftes auch die Wiederbelebung der digitalen Präsenz mit dem Ziel, beide Bereiche – wie in Bielefeld – perfekt miteinander zu verschmelzen.

Unterstützung kommt von EK

Allein muss er diesen Weg nicht beschreiten. Neben seinem neuen Team kann er auch in Bünde auf die Expertise aus der EK Zentrale zählen. Das Haus Böenkamp ist seit 1930 Mitglied und damit nur wenige Jahre nach Gründung der EK im Jahr 1925 in die Genossenschaft eingetreten. „Man braucht auch immer starke Partner im Hintergrund, denn Einzelkämpfer haben kaum Chancen. Dafür ändern sich die Marktstrukturen und Verbrauchergewohnheiten zu schnell, genauso wie das Tempo der Digitalisierung, das durch Corona rasant beschleunigt wurde“, weiß Christian Böenkamp.

Die notwendige Unterstützung für die Neupositionierung in Bünde kommt dabei vorrangig von den EK Spielwaren-Profis rund um André Babenhauserheide. Der Leiter Vertrieb- und Marketing im Bereich Spielwaren- und Baby von EK Home freut sich jedoch nicht nur über den grundsätzlichen Erhalt des Standortes Bünde: „Gerade im Spielwarenbereich sind Leidenschaft und Herzblut zwei der wichtigsten Zutaten für unternehmerischen Erfolg. Und davon bringt Christian Böenkamp jede Menge mit. Bei allen anderen Herausforderungen werden wir wie gewohnt nach besten Kräften an seiner Seite stehen.“

Kontakt EK/servicegroup

Daniel Kullmann

Abteilungsleiter Corporate Marketing and Communications

Fon: +49 521 2092-234

E-Mail: daniel.kullmann@ek-servicegroup.de