

Westfälische Nachrichten 09. Dezember 2023

Von Marc Knieper

MÜNSTER. Klaus Kralovec (62) verkauft seit 1990 auf dem Lichtermarkt am Fuße von St. Lamberti seine Holzintarsienarbeiten – und ist längst ein etablierter Händler. Timo Bühring (40) ist mit seinen Holzarbeiten auf dem Kiepenkerl-Weihnachtsmarkt derweil zum ersten Mal dabei. Ein Gespräch mit Routinier und Neuling.

Herr Kralovec, Sie wohnen in Gerabronn (Baden-Württemberg) und verkaufen trotz der Entfernung seit 33 Jahren auf dem Lamberti-Weihnachtsmarkt. Warum stehen Sie jedes Jahr in Münster?

Kralovec: Hier ist es wunderschön. Die Atmosphäre auf dem Lamberti-Markt ist wunderbar. Die Leute sind sehr nett. Bei den Westfalen habe ich mich sofort wohlfühlt. Dabei wollte ich gar nicht hierher. Das war Zufall. Auf dem Kunsthandwerkermarkt hat mich jemand gefragt, weil eine Hütte frei wurde. Er wollte Leute, die die Sachen selbst machen, und da hat er mich angesprochen.

Welche Veränderungen gab es seit 1990?

Kralovec: Verändert hat sich ziemlich viel. Am Anfang waren viele Händler da. Die haben nach und nach alle aufgehört. Dann haben wir immer geschaut, dass wir wieder Leute finden, die die Sachen selbst machen. Dadurch ist auf dem Lamberti-Markt ein hohes Niveau entstanden. Der Rathausinnenhof war früher anders. Da waren viele, die auch Sachen selbst gemacht haben. Die haben inzwischen aber aufgehört. Jetzt gibt es dort weniger Handwerk und mehr Imbissbuden.

Herr Bühring, mit Ihnen hat der Weihnachtsmarkt in Münster wieder einen Neuling aus dem Handwerk. Jemand, der Sachen selbst macht. Wie kam es dazu, dass Sie ab sofort auf dem Kiepenkerl-Weihnachtsmarkt stehen?

Bühring: Das war auch Zufall – und ganz kurzfristig. Die Hütte ist frei geworden und meine Partnerin hat zufällig eine Anzeige im Inter-



Timo Bühring (40) in seiner neuen „Bude“ im Weihnachtsdorf am Kiepenkerl.



Klaus Kralovec (62) ist seit 30 Jahren mit seinem Stand an der Lambertikirche. Fotos: Marc Knieper

net entdeckt. Ich dachte mir direkt, da werde ich nicht drankommen, die Nachfrage wird zu groß sein. Einen Versuch war es wert. Ich habe eine Bewerbung hingeschickt und noch am selben Tag die Zusage bekommen. Das war Ende Oktober. Ich hatte vier Wochen Zeit für die Planung.

Ganz schön sportlich. Was macht Ihre Produkte einzigartig?

Bühring: Wir sind aus Münster. Unsere Fotoständer werden in der eigenen Werkstatt hergestellt, kein „Made in China“. Teilweise haben wir Münster-Bezug dabei. Hinter dem Preis steckt echte Handarbeit.

Kralovec: Die steckt bei mir auch dahinter. Und wenn du so viele Jahre wiederkommst, dann hast du sehr viel Stammkundschaft, die auch gezielt bei Wind und Wetter herkommt. Hier hat sich im Laufe der Jahre eine Riesen-Fangemeinde aufgebaut.

Herr Bühring, Sie können logischerweise noch nicht von einer Stammkundschaft sprechen. Wie waren für Sie die ersten zwei Wochen als Händler?

Bühring: Ich fand die Zeit schon jetzt super. Man merkt aber: Es ist sehr wetterabhängig. Wenn es regnet, ist deutlich weniger los.

Kralovec: Die Stammkundschaft kommt auch bei Regen. Ich habe jeden Tag gut verkauft. Der Umsatz in

Münster ist sowieso gut. Wenn du mehrere Jahre hier stehst, dann machst du auch an den Regentagen Geld.

Herr Kralovec, was würden Sie Herrn Bühring als Tipp mitgeben, um sich erfolgreich auf dem Münsteraner Weihnachtsmarkt zu etablieren?

Kralovec: Du musst hinter deinen Produkten stehen. Du musst Qualität liefern. Und bei Reklamationen einfach umtauschen. Das spricht sich herum und die Leute sind völlig erstaunt, wenn das so problemlos funktioniert. Und dann kaufen sie wieder.

Bühring: Das mache ich aber auch so. Verärgerte Kunden bringen gar nichts.

Kralovec: Und ganz wichtig für Münster: Kartenzahlung! Damit hatte ich nach Einführung gleich 30 Prozent mehr Umsatz. Die Jugend hat teilweise nur drei Euro in der Tasche, höchstens. Da brauchst du einfach Kartenzahlung.

Was macht die Weihnachtsmärkte in Münster für Besucher besonders attraktiv?

Bühring: Gerade für Menschen, die von auswärts herkommen, ist es schön, dass es viele Weihnachtsmärkte gibt und dafür eher kleinere. Die gehen dann wirklich von Weihnachtsmarkt und drehen ihre Runde. Ich wurde schon oft nach dem Weg zum nächsten Markt gefragt.

Kralovec: Den Charme der Märkte hätte ich auch ange-

sprochen. Und es gibt nicht so wahnsinnig viele Händler und Fressbuden wie in anderen Städten, sondern noch viel Handwerk und viele selbst gemachte Sachen.

Schauen wir auf die Seite der Händler. Wie sieht das Miteinander da aus?

Bühring: Mich hat als Neuling sehr positiv überrascht, wie gut man in die Gemeinschaft der Budenbesitzer aufgenommen wird. Es fühlt sich an, als wäre ich schon jahrelang dabei. Man hilft sich gegenseitig, alle sind supernett.

Kralovec: Gerade auch, wenn jemand zur Toilette muss. Dann übernimmt man kurz den Stand des Nachbarn – und verkauft dann auch.

Herr Bühring, wie sind insgesamt Ihre Erwartungen als Weihnachtsmarkt-Neuling?

Bühring: Erst einmal Erfahrungen sammeln. Das ist komplettes Neuland für mich. Dann das Feedback zu meinen Produkten einholen. Das ist ja ganz anders, als wenn man online verkauft. Hier hat man den direkten Kundenkontakt, das ist sehr schön. Und ansonsten möchte ich einfach eine schöne Zeit haben.

Und nächstes Jahr stehen Sie dann wieder in Ihrer Bude?

Bühring: Genau. Wenn nichts Unvorhersehbares passiert, werde ich nächstes Jahr wieder hier stehen.