

Varia Vardar. Buchhandlung und Gemischtwaren. Dieser Schriftzug prangt auf der Markise – ungewöhnlich, aber das hat Charme, einen eigenen Charakter, ist unverwechselbar. Uta Vardar ist eine Querdenkerin, und mit ihrem Geschäft hat sie etwas geschaffen, was sich von einer normalen Buchhandlung unterscheidet. „Ich will mich wohlfühlen und habe meinen Arbeitsplatz wie ein Wohnzimmer eingerichtet,“ erzählt sie.

Es sind die Hingucker, der Kamin, die Bilder, das Telefon aus den 60er Jahren, ein bisschen Krimskrums. Da sind zum Beispiel Bücher im Raum gestapelt, keine Bestseller, sondern ausgewählte Werke, Bücher, die Uta Vardar gelesen hat und die sie gerne empfiehlt. Die Regale sind vollgepackt mit Spielzeug, Star Wars Figuren und Hörbüchern. Sie verkauft auch ausgesuchte Weine, Säfte von der Privatkelterei van Nahmen, biologisch angebaute Teesorten, Taschen aus pflanzlich gegerbtem Rindsleder oder Barbapapas.

Verbundenheit



Varia Vardar: Bücher und Sachen

Dem Vardar Universum wohnt ein Zauber inne. Die Gastgeberin füllt das Geschäft mit ihrer Persönlichkeit, sie ist Beraterin und Vertraute, eine Freundin eben. So hat es sich herumgesprochen, dass sie für Geschenke ein Händchen hat. „Ich frage nach der Persönlichkeit und finde oft genau das Präsent, mit dem mein Kunde punktet, weil er etwas mitbringt, was ihn mit dem Beschenkten verbindet“, erzählt Uta Vardar. Die Kunden danken es ihr, schreiben Postkarten, basteln für sie aus Kalenderblättern bunte Einkaufstaschen – und sind treu. „Es ist immer wieder schön, die Verbundenheit zu spüren. Offenbar mache ich einen guten Job“, freut sich die Buchhändlerin.

Der Traum vom eigenen Geschäft



Gemütlich wie ein Wohnzimmer

„Meine Mutter hat mir erzählt, dass ich schon als Kind davon träumte, ein Geschäft zu eröffnen“, erinnert sie sich. Doch sie hat zunächst für Werbeagenturen gearbeitet, bevor sie sich vor zehn Jahren selbstständig machte. „Ich bin nicht reich, aber ich kann von dem Geschäft leben“, sagt Uta Vardar. Sie zieht Menschen an, die ein besonderes Buch wollen oder ein Geschenk suchen, aber nicht alles kaufen, nur um es zu haben. „Viele meiner Kunden sind kritische Konsumenten.“ Auch wenn sich diese Einstellung auf den Umsatz auswirkt, schätzt sie die Menschen, die darauf achten, wie und wo sie ihr Geld ausgeben. „Wir haben als Kunden eine Macht und können die Einzelhändler stärken. So schaffen wir authentische, unverwechselbare und spannende Stadtteile“, betont Uta Vardar.

Kontakt:

Buchhandlung und Gemischtwaren Varia Vardar

Inhaberin: Uta Vardar

Schwerinstr. 6, 40477 Düsseldorf

Tel. 0211 - 51 501 41

Web: superschoen.de/varia-vardar

Mail: uta.vardar@web.de

Facebook: [VariaVardar](https://www.facebook.com/VariaVardar)