



Bei Hecking gibt es nur ein, maximal zwei ausgewählte Artikel von jedem Label.

**D**ie Vögel locken. Draußen Schwalben, drinnen Wellensittiche. Mit den Bewegungsmeldern macht der Accessoires-Laden Hecking Passanten neugierig. Sie bleiben stehen, weil Gezwitscher aus Lautsprechern auf die Mulackstraße dringt, sie schauen ins Fenster, in dem manchmal nur eine schwarze Tasche steht. „Viele trauen sich nicht rein, weil es teuer aussieht“, sagt Luisa Hecking, die ihre kleine „Schatztruhe“ in Berlin-Mitte Ende 2007 eröffnet hat. Dann bemerken die Passanten die Holzwellensittiche, die pfeifen, wenn die Tür aufgeht. „Damit ist die Schwellenangst verschwunden. Das finden alle witzig.“ Die Bewegungsmelder hat sie in den USA entdeckt. Mit 31 Euro bilden sie die Einstiegspreislage.

**Luisa Hecking liebt** Schwalben. „Weil ich selbst immer ein Zugvogel war“, sagt sie. Die 37-Jährige hat in Stuttgart Design studiert, Labels wie Galliano und Givenchy betreut, war Designerin bei Mondri in München und Daniel Herman in Zürich. In Berlin ist sie sesshaft geworden mit ihrer zweijährigen Tochter Ava und dem 20 m<sup>2</sup> kleinen Laden. „Größer dürfte er auch nicht sein“, sagt sie. So ist sie gezwungen, sich zu konzentrieren, ihr Sortiment immer wieder zu überarbeiten. Der kleine, individuelle Laden mit der sehr persönlichen Auswahl von Lieblingsteilen ist ein Gegenpol zu den großen Flagship-Stores

## Schatztruhe für Zugvögel

*Local Business: Hecking ist der erste Berliner Concept Store für hochwertige Accessoires*



Luisa Hecking konzentriert sich auf zeitlose, sehr wertige Lieblingsteile.

ein paar Straßen weiter, rund um die Hakeschen Höfe. Hecking ist immer auf der Suche nach einzigartigen Labels. Auf Reisen und im Internet.

Zu jedem Teil erzählt sie Geschichten. Die schlichten Haarbänder entwirft ihre Münchner Freundin Karen Weidner. Auch über die Ketten mit Aluminium-Perlen und Glassteinen für 229 Euro von Florian Ladstätter weiß sie viel zu erzählen. Die Seidentücher von Faliero Sarti für 148 Euro sind leicht wie eine Federboa. Die Schals von Epice haben sich zwar „sensationell verkauft“ – aber ein Laden nebenan führt sie jetzt auch. Also wird sich Hecking schweren Herzens davon trennen. Schuhe sucht sie noch, am liebsten aus England. Die mit Sprüchen bedruckten Geldbörsen hat sie zufällig in Paris entdeckt.

**Zufällig ist auch** der Laden entstanden, als sie auf der Suche nach einem Showroom für ihr hochwertiges Taschen-Label Hecking Handermann war, das sie mit dem Schweizer Designer Roger Handermann gegründet hat. Mit den schlichten Etais für 159 Euro, den zeitlosen Shoppenn für 685 Euro und der Reisetasche aus Rindsleder für 1149 Euro beliefert sie auch Trendstores in München und Hamburg. Luisa Hecking: „Ich habe mich auf klassische Accessoires spezialisiert, weil ich ohne Zeitlimit verkaufen will.“ ■

KIRSTEN REINHOLD