

# Weißbier und Zeitung zu Armani und Bogner

Warum ein Geschäft in der ostbayerischen Peripherie sogar Stammkunden aus München hat

Von Hannes Lehner

Weshalb nehmen jährlich Tausende Menschen aus Landshut, Cham, Straubing oder Regensburg eine über einstündige Fahrt in Kauf, um nach Waldkirchen zum Shoppen zu fahren? In eine Kleinstadt im niederbayerischen Grenzgebiet, nahe des Dreissessel-Berges, wo das deutsch-tschechisch-österreichische Länderdreieck zusammentrifft, der Luchs öfters durch die Wälder streift und im Winter die Langlaufloipen schier unendlich lang sind. Das Modehaus Garhammer ist der Grund dafür. In dem Geschäft, das in der ostbayerischen Einzelhandelslandschaft eine Besonderheit darstellt, ist nun eine Ära zu Ende gegangen.

„Es liegt an unserem Service“, sagt Franz Huber, Senior-Chef des Modehauses Garhammer, auf die Frage, warum sogar zahlreiche Münchner regelmäßig zu Einkaufszwecken nach Waldkirchen reisen. Franz Huber, der das Modehaus weit über die Grenzen des Landkreises Freyung-Grafenau hinaus bekannt gemacht hat, ist zum Jahreswechsel zusammen mit seiner Frau Brigitte aus der Geschäftsführung ausgetreten. Künftig werden die Söhne Johannes und Christoph Huber sowie dessen Frau Katrin die Geschäfte des über 400 Mitarbeiter zählenden Unternehmens führen. Christoph Huber ist bereits seit 13 Jahren an der Seite seines Vaters an der Unternehmensspitze tätig.

Service ist ein Wort, das im Handel gerne gebraucht, aber teilweise nicht einmal ansatzweise realisiert wird. Bei Garhammer gehören zum Service gleich mehrere Aspekte. Es beginnt ganz oben, also bei den



Das Modehaus Garhammer: 70 Prozent der rund 53 000 Stammkunden kommen von außerhalb des Bereichs Waldkirchen. – Christoph, Katrin, Johannes, Brigitte und Franz Huber (von links).

Chefs. Ein Mitglied der Inhaberfamilie ist zu den Öffnungszeiten stets in den Verkaufsräumen anzutreffen – und auch ansprechbar. „Das wissen unsere Kunden, die von weit her zu uns kommen, sehr zu schätzen“, sagt der Seniorchef.

Seit 1963 ist Franz Huber im Betrieb. Früher hat er zusammen mit seinem Bruder das Unternehmen geleitet. Allerdings waren es Anfang der 60er Jahre gerade einmal 20 Mitarbeiter bei Garhammer. Heute macht das Handelshaus auf einer Verkaufsfläche von etwa 6 500 Quadratmetern einen Umsatz von jährlich rund 40 Millionen Euro und zählt 53 000 Stammkunden. Die kommen bis aus Linz in Österreich oder etwa aus dem nordrhein-westfälischen Bochum. Allein aus den Landkreisen Straubing-Bogen, Landshut und Regensburg konnten im vergangenen Jahr mehrere tausend Stammkunden gewonnen werden, sagt Christoph Huber. Die Stammkundschaft in München geht ebenfalls in die Tausende.

Wegen eines kleinen Plausches mit dem Chef während des Einkaufes kommen diese Kunden aber sicher nicht nach Waldkirchen. Über

eine Stunde Zeit kostet immerhin bereits die Anreise aus Straubing. Vielleicht aber schon eher wegen jenes Angebotes: Jeder Mann, der seine Frau beim Einkauf begleitet, bekommt bei Garhammer zunächst einen bequemen Sitzplatz angeboten, dann die aktuelle Tageszeitung und je nach Belieben einen Kaffee mit Keksen oder ein Weißbier. Da wird die von der Dame in Anspruch genommene Anprobezeit gleich um einiges kürzer – für manchen auch angenehmer.

Auffallend hoch ist in dem Modehaus das viele Verkaufspersonal, das zwischen den Regalen und Ständern unterwegs ist. „Jeder Kunde wird bei uns beraten“, sagt der Seniorchef. Sohn Christoph ergänzt: „Viele Händler reden ständig vom Service und bauen gleichzeitig Personal ab. Das passt nicht zusammen. Ohne Personal kann ich keinen Service anbieten.“ Garhammer also nimmt bewusst höhere Personalkosten in Kauf. Auch bei den Schneiderinnen, die hier beschäftigt sind. Eine gewisse Anzahl von ihnen ist ständig im Dienst, so dass jedes gekaufte Teil sofort abgeändert werden kann. Was andernorts oft Tage dauert,

passiert hier größtenteils innerhalb von einer Stunde: Denn nur 60 Minuten nach dem Kauf kann die angepasste Hose oder die verengte Bluse mitgenommen werden.

Mit diesem Service – und natürlich viel Werbung – hat es Garhammer geschafft, das Einzugsgebiet kontinuierlich zu erweitern. Auch aus Tschechien kommen inzwischen immer mehr Menschen zum Einkaufen, sagt Johannes Huber. Ein relativ großes Angebot an Markenmode wie von Bogner, Boss oder Burberry tut hier sein Übriges dazu. Mit dem italienischen Modelabel Prada beispielsweise werden Christoph Huber zufolge gerade Gespräche geführt. Eine äußerst exklusive Marke, die sonst eher nur in den Modemeilen der Großstädte zu finden ist.

Johannes Huber, der nun in die Geschäftsführung eingestiegen ist, hat die große Modewelt bereits kennengelernt: Nach dem Studium war er in Häusern in Bozen, München, Mailand und London beschäftigt. Dennoch ist bei den Hubers Bodenständigkeit angesagt: Ein maßgeschneiderter Anzug hänge bei ihm nicht im Schrank, sagt Johannes Huber.