

# „Gestärkt aus der Krise hervorgehen“

Zweimal hat die PNP Christoph (50) und Johannes Huber (39) in diesem Jahr zum Interview getroffen. Beim ersten Mal bereitete sich das Modehaus Garhammer auf das Frühjahrs-geschäft vor. Dann kam der Lockdown. In der PNP-Gesprächsreihe „Elevator-Pitch“ reden die Geschäftsführer über die Aussichten und ihre Strategie.

**Wie haben Sie die Krise erlebt?**  
**Christoph Huber:** Wenn mir Anfang des Jahres jemand gesagt hätte, bei Garhammer gibt es mal Kurzarbeit ... Doch dann ist es doch passiert. Wir mussten während der fast wichtigsten Wochen des Jahres mit dem Ostergeschäft und vielen Festen und Veranstaltungen schließen. Eine fürchterliche Situation. Umso mehr freut es uns, dass wir die Kurzarbeit bereits Ende August beenden konnten, obwohl die Krise sicher noch nicht vorbei ist.

**Hatten Sie Existenzangst?**  
**Christoph Huber:** Wir konnten relativ ruhig schlafen. Wir haben all die Jahre gut gewirtschaftet und konnten uns ein entsprechendes Polster zulegen, weshalb wir überzeugt sind, dass wir aus dieser Krise gestärkt hervorgehen.

„Der Handel, der nach der Krise übrigbleibt, muss halt auch besser sein als vorher“

**Onlinehändler Zalando hat laut Fachzeitschrift „TextilWirtschaft“ im ersten Halbjahr 2020 ein Umsatzplus von 20 Prozent gemacht. Wie hoch ist das Minus bei Ihnen?**

**Christoph Huber:** In den sieben Wochen, in denen wir komplett zusperren mussten, 100 Prozent. Das sind knapp acht Millionen Euro Umsatzverlust. Aber wir schauen nach vorn. Und wir freuen uns, dass wir im Juli und August fast wieder Vorjahresniveau erreicht haben. Wir konnten vom steigenden Tourismus profitieren. Und auch unsere Stammkunden kamen wieder zurück. Auf ein Jahr gesehen werden wir trotzdem 20 bis 30 Prozent Umsatz zum Vorjahr verlieren.

**Ärgert es Sie, nicht doch mehr auf Online gesetzt zu haben?**

**Johannes Huber:** Nein, überhaupt nicht. Wir haben in den ersten zwei Wochen des Lockdowns sogar unser Online-Angebot gestoppt, weil wir erst einmal dieses große Haus herunterfahren mussten und uns dann in Ruhe Gedanken über das weitere Vorgehen machen wollten.

**Was stört Sie am Online-Shop-ping?**

**Christoph Huber:** Nichts. Wir hatten ein fertiges Konzept für einen Online-Shop in der Schublade – und haben uns dann dafür entschieden, es dort zu belassen.

**Weil?**

**Johannes Huber:** Weil es sehr, sehr schwer ist, das Online-Geschäft profitabel zu betreiben.

**Christoph Huber:** In unserer Fir-



**Ein Brüderpaar für die Mode:** Johannes (l.) und Christoph Huber führen im Modehaus Garhammer in Waldkirchen in vierter Generation die Geschäfte. Trotz der Krise: „In der Ruhe liegt die Kraft – und das ist unsere Stärke“, sagt Christoph Huber.

– Foto: Christin Bredl

menphilosophie steht der Mensch im Mittelpunkt. Wir haben das vielleicht früher erkannt als andere. Unsere Philosophie fußt auf drei Säulen: das beste Sortiment, der beste Service und die besten Mitarbeiter. Das hat sich auch über die Jahrzehnte nicht geändert – auch nicht in der Krise.

**Johannes Huber:** Natürlich hat der Onlinehandel durch die Situation profitiert und wird weiter profitieren. Und Riesen wie Zalando oder Amazon sind Top-Unternehmen, die vieles richtig gemacht haben. Es wird Marktverschiebungen geben. Auch im stationären Handel. Aber der Handel, der nach der Krise übrigbleibt, muss halt auch besser sein als vorher. Ich denke, wir waren schon vorher auf einem deutlich besseren Weg als manche Mitbewerber, und wir sehen jetzt wachsende Chancen für uns, weil wir stabil sind, weil wir in unserer Strategie überhaupt nicht wackeln: Wir setzen auf Beratung, auf Service, auf Qualität. Zur Wahrheit gehört übrigens auch: Die Online-Riesen werden nie regional agieren und einem örtlichen Fußballverein etwas spenden, Preise für Vereinstombolas zur Verfügung stellen oder sich sozial engagieren.

**Behindert der Maskenzwang das Geschäft?**

**Johannes Huber:** Wir haben von Kollegen aus Österreich erfahren, dass an dem Tag, an dem die Maskenpflicht fiel (mittlerweile wieder aufgehoben, Anm. d. Red.), bei gleicher Frequenz der Umsatz um etwa zehn Prozent stieg. Dass die Maske den Verkauf etwas behindert, ist also sicherlich so. Aber das Wichtigste ist die Gesundheit unserer Kunden und Mitarbeiter, und die meisten Menschen haben sich nach meiner Beobachtung mittlerweile an das Maskentragen gewöhnt. Ich freue mich aber auch schon darauf, wenn die Maske wieder wegfällt. Bis dahin werden wir alle zusammen durchhalten müssen.

**Hatten Sie Mitarbeiter, die von Corona betroffen waren?**

**Johannes Huber:** Zum Glück gab es nur einen Fall – gleich während des Shutdowns, glücklicherweise ein relativ milder Verlauf. Wir haben vor und hinter den Kulissen strenge Hygienemaßnahmen. Da sind wir gut aufgestellt.

**Kommen wir zu Ihren Anfängen. Wie kam es, dass Sie als Brüder die Geschäftsführung übernahmen?**

**Johannes Huber:** Unsere Eltern haben das vorbildlich geregelt und uns nie unter Druck gesetzt. Dann hat sich die Lösung so ergeben. Ich hatte es mir nicht vorstellen können, ins Geschäft einzusteigen und wieder nach Waldkirchen zu ziehen. Als es dann um die Zukunft des Unternehmens ging, haben Christoph und ich uns hingesezt und überlegt, ob wir das gemeinsam machen möchten. Wir kamen zu dem Schluss, ja, das wollen wir. Heute bin ich sehr glücklich, dass alles so gekommen ist, und könnte mir keinen besseren Platz für mich vorstellen.

„In einer Großstadt könnte man diesen persönlichen Stil nie so regional verwurzeln“

**Christoph Huber:** Ich habe Kuvi studiert in Passau und habe mich immer für das Unternehmen interessiert. Praktika bei einer sehr hochwertigen Modefirma in Mailand haben mir extrem gut gefallen. Da war für mich klar, dass ich in die Modebranche gehe. Seit 1997 bin ich im Modehaus Garhammer als Geschäftsführer.

**Haben Sie die Verantwortung aufgeteilt?**

**Johannes Huber:** Wir haben sechs Abteilungen und haben die Sortimente brüderlich geteilt. Christoph ist für Damenoberbekleidung und Damen Young Fashion zuständig, ich für Herren, Kinder, Wäsche und Schuhe.

**Wie oft haben Sie innerlich geschimpft, weil das Modehaus in Waldkirchen steht und nicht irgendwo in oder zumindest nahe einer Metropole wie München?**

**Christoph Huber:** Nie. Wirklich nie. Ich habe früh erkannt, dass das Haus seine Stärken nur hier so ausspielen kann. In einer Großstadt könnte man diesen persönlichen Stil nie so regional verwurzeln.

**Im Erdgeschoss steht ein Pult, an dem sehr oft ein Garhammer-Geschäftsführer anzutreffen ist und**

**die Kunden begrüßt. Was hat es damit auf sich?**

**Johannes Huber:** Das gibt es seit den 60er Jahren. Unser Vater und unser Onkel und jetzt wir zeigen den Kunden und auch unseren Mitarbeitern, dass wir als Familie präsent und ansprechbar sind. Diese Nähe finde ich sehr wichtig.

**Wird man bei der Begrüßung dem Kennerblick unterzogen?**

**(Beide lachen) Johannes Huber:** Das stellt man sich vielleicht so vor. Aber nein, ich schaue jemandem zur Begrüßung lieber in die Augen. Was der Gast anhat, steht da eher im Hintergrund. Davon abgesehen ist Mode aber natürlich die Möglichkeit, seinen eigenen Stil zu zeigen und seine Persönlichkeit auszudrücken.

**Gilt das auch für Sie selbst?**

**Johannes Huber:** Ich überlege mir schon täglich, was ich heute anziehe, und wie ich heute aussehen möchte.

**Christoph Huber:** Mir ist das auch sehr wichtig. Ich habe zwei No-Gos für mich persönlich: Rot oder ein kräftiges Grün würde ich nicht tragen wollen, auch keine grellen Farben.

**Sie handeln unternehmerisch häufig entgegen der Marktlogik. Ist das das Rezept für den Erfolg?**

**Christoph Huber:** Es gab in den 70er Jahren eine Studie des Landesverbands des Bayerischen Einzelhandels, wo es hieß, dass Waldkirchen keine weiteren Verkaufsf lächen mehr verträgt. Seitdem wurden Fläche und Umsatz von Garhammer sicher verfünffacht. Der erste Abschnitt des Parkhauses 1987 war, im Nachhinein betrachtet, sicher die wichtigste Entscheidung zur Festigung des Standorts. Oder unsere Gastronomie: Wohl wissend, dass man mit so einem Konzept schwer Geld verdienen kann, haben wir das „Johanns“ etabliert. Es passt eben zur Dachmarke Garhammer.

**Ist es schwierig in der Modebranche, Fachkräfte zu finden?**

**Johannes Huber:** In fast allen Branchen fehlen Fachkräfte. Im Vergleich mit anderen geht es uns noch gut. Wir haben 30 Azubis, andere haben keinen einzigen.

**Stellen Sie fest, dass in der Krise die Zahl der Bewerbungen steigt?**

**Johannes Huber:** Wir haben gerade das erste Mal seit Monaten wieder Modeberaterinnen über eine Stellenanzeige in der PNP gesucht und bekamen deutlich mehr Be-

werbungen als früher. Wir gehen davon aus, dass es noch mehr werden. Schon heute gibt es deutlich weniger Marktteilnehmer als vor der Krise. Die Branche ist massiv unter Druck. Denn es gibt viele große Unternehmen, die aktiv ausstellen. Das ist dann die Chance für gute, stabile Unternehmen, gute Mitarbeiter zu bekommen.

**Christoph Huber:** Auch Quereinsteiger – da machen wir oft gute Erfahrungen.

**Beobachten Sie die Konkurrenz?**  
**Johannes Huber:** Wir beobachten den Markt, nicht unbedingt eine bestimmte Konkurrenz. Wir haben viele Kunden, die auch in Passau oder online einkaufen, und unsere Kunden wiederum kommen bis aus München. Ich schaue mir in Großstädten meist bei den Luxuslabels, aber auch mal bei Zara an, wie sie ihre Ware präsentieren.

**Denken Sie über Standorte außerhalb Waldkirchens nach?**

**Johannes Huber:** Wir bekommen immer wieder Anfragen, ein Modehaus zu übernehmen oder eine Filiale zu eröffnen. Aber wir glauben nicht, dass das funktionieren würde. Wir investieren jeden Euro und unser gesamtes Herzblut in dieses Haus. Und deswegen können wir heute sagen, dass wir ein stabiles und erfolgreiches Unternehmen sind.

**Ist eine Flächenerweiterung Thema?**

**Johannes Huber:** Ich schließe das nicht aus. Man muss sich aber genau überlegen, wie man Standorte weiterentwickelt. Allein mehr Fläche kann heute nicht mehr Ausrichtung einer Veränderung sein. Wichtig ist, dass wir etwas verändern, bevor der Kunde das Gefühl hat, unsere Verkaufsfläche könnte wieder mal eine Auffrischung gebrauchen. Darüber machen wir uns ständig Gedanken.

**Und ein breiteres Sortiment?**

**Johannes Huber:** Wir haben Lifestyle-Produkte aufgenommen – Accessoires, Gin, Winke-Katzen

## ÜBER ...

... **das Modehaus Garhammer:** Johann Garhammer gründete 1896 die Kolonialwaren-Handlung am Marktplatz in Waldkirchen (Lkr. FRG). Bereits im Folgejahr wurden Textilien ins Sortiment aufgenommen. Sohn Hans wird 1930 nach dem plötzlichen Tod des Vaters Geschäftsführer,

etc. Letztes Jahr haben wir in Paris Minigewächshäuser gesehen, die fanden wir sehr originell und die gibt es jetzt auch bei uns zu kaufen. Wir wollen, dass es den Kunden einfach eine Freude macht, das eine oder andere überraschende Produkt zu finden. Aber Mode bleibt natürlich unser Hauptthema.

**Was wünschen Sie sich von der Politik?**

**Johannes Huber:** Für mich wäre das Wichtigste, dass Politiker sagen oder vermitteln: Es gibt ein Licht am Ende des Tunnels. In meiner Wahrnehmung wird eher immer noch die Angst geschürt – und das widerstrebt mir.

**Christoph Huber:** Ich beneide aber keinen Politiker um die Entscheidungen, die er getroffen hat. Hinter den meisten Entscheidungen stehen wir auch voll und ganz. Es ist sehr vieles sehr gut gelaufen, das muss man auch sagen. Aber jetzt müssen wir sehen, dass wir die Weichen für die Zukunft stellen und auch die Weichen für die nächsten Monate, da habe ich Sorge, dass Menschen ihre Arbeitsplätze verlieren.

„Brauchen dringend ein Konzept zur Belebung unserer Innenstädte“

**Befürchten Sie einen zweiten Lockdown?**

**Johannes Huber:** Ich kann es mir nicht vorstellen, aber es wäre katastrophal für dieses Land. Das darf auf keinen Fall passieren.

**Konnten Sie von den Wirtschaftshilfen profitieren?**

**Christoph Huber:** Die Kurzarbeit hat uns sehr geholfen. Das war die einzige Unterstützung. Für die Hilfspakete waren wir entweder zu groß oder zu klein.

**Wäre von Seiten der Politik noch etwas erforderlich?**

**Johannes Huber:** Wir brauchen dringend ein Konzept zur Belebung der Innenstädte. Das treibt uns sehr um. In München gibt es jetzt sogar in der Kaufinger Straße Leerstand. Dort wird sich das regeln. Aber wenn in unseren kleinen und mittleren Städten Geschäfte schließen, sind sie möglicherweise für immer verloren. Die Krise ist noch nicht vorbei. Wir werden die nächsten zwölf Monate sicherlich extrem wachsam sein müssen.

**Welche Erkenntnis ziehen Sie aus den zurückliegenden Monaten?**

**Christoph Huber:** In der Ruhe liegt die Kraft – und das ist eine Stärke von uns.  
**Johannes Huber:** Viele unserer Kollegen haben schon im April Pläne für die kommenden Monate mit den Herstellern geschrieben. Wir haben uns da zunächst zurückgezogen, weil die Lage nicht überschaubar war. Unser einziges Ziel, für das wir gearbeitet haben, war: Wann dürfen wir wieder aufsperrn, und was müssen wir dann beachten? Erst dann haben wir uns verstärkt um die Ware gekümmert, und das war richtig so.  
**Christoph Huber:** Insgesamt war es natürlich keine einfache Zeit. Aber was uns sehr gut getan hat, war die Wertschätzung nicht nur durch unsere Kunden, sondern auch durch unsere Lieferanten. Sie waren dankbar, dass wir auch in dieser Zeit zu unseren Verpflichtungen gestanden sind.

**Interview: Regina Ehm-Klier**

Während einer Aufzugsfahrt ein Thema auf den Punkt bringen – das ist ein „Elevator Pitch“. Den „Pitch“ zu diesem Interview finden Sie online unter: [www.pnp.de/elevator-pitch](http://www.pnp.de/elevator-pitch).

