„Man spürt, wenn jemand etwas mit Herzblut, Ehrlichkeit und mit Respekt vor den Menschen macht“

INTERVIEW: Interview mit Daniela Diehl, Inhaberin des Modegeschäfts „Daniela Diehl. mode und accessoires“ in Mainz

---

Liebe Frau Diehl, Ihr Damenmodegeschäft in der Mainzer Altstadt gibt es jetzt seit 13 Jahren. Was hat Sie damals angetrieben, ein Geschäft zu eröffnen?

Daniela Diehl: Als ich mich damals selbstständig gemacht habe, hielten mich viele für verrückt. Wie kann man einen stationären Handel eröffnen in einer Zeit, in der der Onlinehandel immer weiter zunimmt? Ich selbst hatte aber riesengroßes Vertrauen in mich, in mein Konzept und in meine Art. Ich bin Bankkauffrau und habe den Beruf immer sehr gerne ausgeübt. Aber der Wunsch, selbstständig zu sein, wurde immer stärker. Ich komme aus einem Geschäftshaushalt, und dieses Agieren und selbstständige Denken und Handeln sind für mich sehr wichtig. Also erstellte ich einen Businessplan und ein Konzept, suchte geeignete Räumlichkeiten und erhielt die Finanzierung dafür. Mittlerweile eröffnete ich noch ein zweites Geschäft ganz in der Nähe. Ware, die am Ende der Saison übrigbleibt, wird dort zum halben Preis, aber immer noch wertig in schönen Räumen angeboten.

Warum haben Sie sich für ein Geschäft mit hochwertiger Mode entschieden?

Daniela Diehl: Das war eine ganz bewusste Entscheidung. Aus meiner Sicht fehlte ein solches Angebot in Mainz. Im Vorfeld überlegte ich mir, für welche Kundinnen ich Mode anbieten möchte: Die Kundin in meiner Vorstellung ist überwiegend 30 Jahre und älter, berufstätig, geht vielleicht gerne essen und hat Lust auf kulturelle Veranstaltungen. Sie ist in ihrem Stil schon gefestigt und legt viel Wert auf Qualität.

In meinem Geschäft biete ich verschiedene Label an, um die unterschiedlichen Wünsche und Vorlieben der Kundinnen bedienen zu können. Inzwischen kommen solche Label auch auf mich zu, weil ich mir in Mainz und darüber hinaus einen sehr guten Namen erarbeitet habe. Beispielsweise kommen Kundinnen aus Hannover oder Hamburg gezielt zu mir, wenn sie sich in Mainz aufhalten. Sie wissen und schätzen, dass sie hier sehr gut beraten werden. Es wird ihnen nichts „aufgeschwätzt“. Eher biete ich ihnen an, eine Nacht darüber zu schlafen oder etwas zur Auswahl mit nachhause zu nehmen, um es dort mit ihrer vorhandenen Garderode zu probieren und gegebenenfalls wieder in ordnungsgemäßem Zustand zurückzubringen.

Wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben Sie?

Daniela Diehl: Ich habe drei festangestellte Mitarbeitende und sieben auf 450-Euro-Basis. Letztere sind insbesondere ältere Damen, die Spaß an der Mode haben, die Atmosphäre in meinem Geschäft, die Zusammenarbeit mit dem Team und den Kundinnen genießen und nicht unbedingt arbeiten müssen.

Wie ging es Ihnen, als der Lockdown kam?

Daniela Diehl: Beim ersten Lockdown war ich den Tränen nahe. Das war am 17. März 2020. An diesem Tag wurde gerade die neue Ware geliefert und die Geschäfte mussten geschlossen bleiben. Niemand war auf so eine Situation vorbereitet. Da ich meinen Lieferanten gegenüber ein großes Verantwortungsbewusstsein habe, musste ich zuerst eine Lösung finden, wie ich deren Rechnungen möglichst innerhalb meines Zahlungsziels von 10 bis max. 30 Tagen, bezahlen könnte. Denn schließlich sind die Lieferanten in Vorleistung getreten. Auch sie müssen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bezahlen, haben ihre Materialien, Stoffe, Knöpfe, Reißverschlüsse eingekauft. Schließlich konnte ich eine Regelung mit der Bank finden.

Für mich selbst war sehr schnell klar, dass ich nicht untätig zuhause bleiben kann. Also bin ich jeden Tag ins Geschäft, habe die Schaufenster regelmäßig mit der neuen Ware dekoriert und mit Kundinnen durch die offene Tür „ä Babbelsche“, wie man in Mainz sagt, gehalten. Es war mir wichtig, Präsenz zu zeigen.

Und schließlich fing ich damit an, Kundinnen eine Auswahl an Kleidungsstücken mitzugeben. So hatten sie die Möglichkeit, zuhause ihre private Modenschau zu gestalten. Wenn ihnen etwas gut gefallen hat, haben sie das Geld überwiesen und den Rest der Stücke zurückgegeben. Manche meinten: „Aber Sie kennen mich doch gar nicht!“, worauf ich antwortete: „Sie werden mich in so einer Situation nicht beschummeln.“. Dieses Vertrauen wurde extrem gewürdigt. Dadurch konnte ich sogar neue Kundinnen dazugewinnen.

Zentru lut,
Ehrlich



„Ich selbst hatte aber riesengroßes Vertrauen in mich, in mein Konzept und in meine Art.“

Haben Sie auch Enttäuschungen erlebt?

Daniela Diehl: Nein, nicht ein einziges Mal. Im Gegenteil. Viele Kundinnen haben mir Geld überwiesen, damit der Laden weiter existieren kann. Dafür stellte ich ihnen Gutscheine aus. Die Kundinnen haben daran geglaubt, dass ich diese Krise bewältigen kann. Das fand ich sehr berührend, da war ich den Freuden- und Rührungstränen nahe. Heute kann ich sagen: Ich habe diese Coronakrise sehr gut überstanden, und der Kontakt zu meinen Kundinnen ist noch enger geworden.

Wie konnten Sie in dieser Zeit Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen?

Daniela Diehl: Für mich war von Anfang an klar, dass ich niemanden in Kurzarbeit schicken werde, und das habe ich auch geschafft. Zugute kam mir dabei, dass meine älteren Damen, die auf 450-Euro-Basis arbeiten, damit einverstanden waren, erst einmal nicht zu arbeiten. So konnte ich das eingesparte Geld nutzen, um die Festangestellten weiterzubeschäftigen. An Arbeit war kein Mangel, denn es kam ja weiter neue Ware, die ausgepackt, durchgesehen, ausgepreist und einsortiert werden musste. Und dann bin ich ja auch noch zu Kundinnen gefahren, um Auswahlware vorbeizubringen und abzuholen.

Haben Sie Vertrauen in die politischen Entscheidungen für den Einzelhandel?

Daniela Diehl: Ich habe schon ein gewisses Vertrauen. Denn ich wollte kein Politiker sein. Ständig ist man in einem Abwägungsprozess: Wie weit dürfen die Maßnahmen zum Gesundheitsschutz der Bevölkerung gehen? Welche Existenzen sind dadurch gefährdet? Und allen kann man es auch nicht recht machen. Die Soforthilfe der Bundesregierung fand ich eine gute Sache. Sie hat mir anfangs gut geholfen. Aber natürlich kann ich mich nicht nur auf die Politik verlassen. Schließlich bin ich Unternehmerin und damit verantwortlich für mein Geschäft, die Miete und das höchste Gut, mein Team, das mir vertraut, auch in schwierigen Zeiten Lösungen zu finden, und umgekehrt vertraue ich darauf, dass sie mich dabei unterstützen. Sonst würde das nicht funktionieren.

https://www.zgv.info/artikel-einzelansicht?no_cache=1&tx_web2pdf_pi1%5Baction%5D=&tx_web2pdf_pi1%5Bargument%5D=printPage&tx_web2pdf_pi1%5Bcontroller%5D=Pdf&type=98&cHash=bb3d07eff20850d9516df811f94cd3fe

Hat sich die Beziehung zu Ihren Lieferantinnen und Lieferanten verändert?

Daniela Diehl: In der Krise saßen wir alle im selben Boot. Manche Lieferanten haben von sich aus die Nähe zu uns Händlern gesucht und uns mit kleinen Gesten Mut gemacht. Beispielsweise konnte ich in dieser Situation vereinzelt Kleidungsstücke, die bei mir nicht gut verkäuflich waren, austauschen. Das ist unter normalen Bedingungen nicht so einfach möglich. Insgesamt schätzen es die Lieferanten sehr, dass sich die Kundinnen bei uns kleineren Händlern wohl fühlen, wir auf die Hygieneregeln achten und unser Möglichstes tun, um die Krise zu überwinden.

Haben Sie Vertrauen in die Zukunft?

Daniela Diehl: Ja, ich habe Vertrauen in die Zukunft, weil ich der Meinung bin, nach einer Krise geht es immer wieder weiter. Und ich bin davon überzeugt, man spürt, wenn jemand etwas mit Herzblut, Ehrlichkeit und mit Respekt vor den Menschen macht. Und deshalb fühlen sich die Kundinnen hier wohl und halten mir die Treue.

TEILEN DOWNLOAD PDF DRUCKEN

<< zurück