

Retro-Tapeten, ein pinkes Kuhfell und pinke Lampenschirme – mit Ladenbau-Ideen wie diesen hat sich Winkler ein jüngeres Image verpasst.



„Verändern, erneuern, verjüngen“

Local Business: Nina, Renate und Eddi Winkler investieren 250 000 Euro in einen Komplettumbau. Ihr Modehaus in Bensheim stellt sich nun jünger dar.

„Man muss immerfort verändern, erneuern, verjüngen, um nicht zu verstocken.“ Mit dem Zitat von Johann Wolfgang von Goethe beginnt Eddi Winkler seine Eröffnungsrede. Die Worte des Dichters beschreiben genau das, was sich die Winklers bei dem Umbau ihres 1000 m² großen Modehauses in Bensheim gedacht hatten. „In der heutigen Zeit würde man wohl eher von einem Relaunch sprechen“, sagt der hessische Unternehmer Eddi Winkler.

Retro-Tapeten, ein pinkes Kuhfell und pinke Lampenschirme – bereits im Eingangsbereich zeigt sich, dass sich das alteingesessene Modehaus nun jünger und modischer darstellt. Eddi Winkler hatte der Schritt zu diesem, für ihn gewagten, Ladendesign zunächst ein wenig Überwindung gekostet. Von seiner Tochter Nina Winkler und Innenarchitektin Claudia Breil von Breil + Partner in Hamburg hat er sich je-

doch schnell überzeugen lassen. „Am Anfang war mir doch etwas mulmig zumute. Aber es war richtig, und ich bin froh, dass mir meine Tochter ins Gewissen geredet hat“, sagt er. Nina Winkler (27) hat das Unternehmen vor zwei Jahren von ihren Eltern übernommen.

Neu positioniert. Für die Neupositionierung des Sortiments hat sich Winkler die Kölner Unternehmensberatung TUB ins Haus geholt. Das junge Segment im Erdgeschoss wurde verstärkt. Im Eingangsbereich befinden sich nun eine Vero Moda-Fläche und ein Shop-in-Shop von edc. Im hinteren Bereich schließen dann Mexx, Street One und Cecil an. Die Labels der CBR-Gruppe führt Winkler, obwohl er in Bensheim zusätzlich zu seinem Modehaus je einen Franchise-Laden betreibt (siehe Kasten). „Kommischerweise kannibalisieren sich die Umsätze

dadurch nicht. Die Kunden der Franchise-Läden wollen in einer anonymen Atmosphäre einkaufen. Zu Winkler kommen diejenigen, die den persönlichen Kontakt suchen.“

Die Modern Woman-Abteilung im 1. OG wurde von rund 100 m² auf 250 m² vergrößert. Neue Lieferanten sind Closed und Cambio. Von Brax wurde ein Shop installiert, genauso wie von Marc O’Polo. S. Oliver Selection runde das Angebot ab. Mit der Entwicklung der Linie ist Winkler sehr zufrieden.

Auch bei den Männer setzen die Winklers nun auf eine jüngere, modischere Zielgruppe. Das Angebot von Marc O’Polo wurde ausgebaut, G-Star ist neu hinzu gekommen. Wichtige Partner sind außerdem S. Oliver und Tommy Hilfiger. Eine kleine Ecke mit Anzügen von Benvenuto und Strellson hat er „als Service für die Kunden“ beibehalten. „Rein betriebswirtschaftlich hätte ich mich davon trennen müssen“, sagt er.

Von Esprit hat sich der hessische Unternehmer getrennt. Die Mode aus Ratingen gibt es jetzt nur noch im Erdgeschoss unter der Marke edc. Auch die Eigenmarken der Katag führt Winkler nicht mehr. „Den breiten konsumigen Markt decken wir in der HAKA seit neuestem mit Mc Neal von Peek & Cloppenburg ab, in der DOB arbeiten wir mit Kate Storm von Engelhorn.“ Bereits in den vergangenen Saisons hatte Winkler die Zahl der Lieferanten sukzessive reduziert. „Wir versuchen, uns auf die führenden Marken zu konzentrieren“, sagt er. Preislich liege das Modehaus jetzt zwischen der Mitte und der oberen Mitte. „Die untersten Preislagen haben wir schon vor einigen Jahren gekappt. Dadurch konnten wir unsere Durchschnittsbons im gesamten Haus steigern.“

Modehaus Winkler: Immer in Bewegung

- 1938: Edmund und Margarethe Winkler gründen ein Textilgeschäft in der Erbacher Straße 13 in Bensheim
- 1973: Das Geschäft zieht an den heutigen Standort, die Hauptstraße 5
- 1976: Sohn Eddi Winkler übernimmt das Geschäft gemeinsam mit seiner Frau Renate Winkler. Das Sortiment wird sukzessive umgestellt auf Bekleidung. Erste Umbaumaßnahmen beginnen.
- 1982: Erweiterung auf 220 m²
- 1992: Das Gebäude wird komplett abgerissen
- 1993: Wiedereröffnung als reines Modehaus mit 750 m² verteilt auf drei Etagen
- 1998: Erneute Grundrenovierung

- 2002: Eröffnung eines Street One-Stores in der Hauptstraße 1 in eigener Immobilie
- 2003: Erweiterung auf die heutige Größe von rund 1000 m²
- 2005: Eröffnung eines Cecil-Stores in der Hauptstraße 41.
- Tochter Nina Winkler (27) übernimmt das Geschäft. Die Winkler GmbH wird in eine Familien-AG umgewandelt mit Eddi Winkler (56) als Vorstand und Renate Winkler (58) im Aufsichtsrat.
- 2007: Die Familie investiert 250 000 Euro in einen Komplettumbau. Das Unternehmen beschäftigt 35 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von rund 3 Mill. Euro. JK ■



Nina Winkler (Mitte) hat das 1000 m² große Modehaus vor zwei Jahren von ihren Eltern Eddi und Renate Winkler übernommen.

Winkler arbeitet vorzugsweise mit Shop-in-Shops oder fest vergebenen Flächen. So auch im 2. OG, wo sich die Woman-Abteilung mit Shops von Betty Barclay, Biba und Gerry Weber befindet. Mit 70 % der Lieferanten ist das Modehaus per EDI verbunden. Im Jahr 2006 erwirtschaftete die Familien-AG einen Umsatz von rund 3 Mill. Euro.

Kalkül und Emotion. Sortimentsplanung mit Verstand und Kalkül – das ist die eine Seite. Auf der anderen Seite setzen die Winklers aber auch auf Kreativität und Emotionen. Das zeigt sich beispielsweise bei den regelmäßigen Mailings des Modehauses. Unter dem Motto „Lassen Sie sich küssen“ konnten sich die Kunden bei Winkler einen Schaumkuss abholen. Eine Aktion in hessischer Mundart war „Ä Tännchen, please“. Hier wurden in der Weihnachtszeit kleine Tannenbäume verschenkt. Gemeinsam mit fünf anderen Händlern hat Eddi Winkler einen Werbekreis gegründet, mit dem er gemeinsam Aktionen entwickelt und Werbematerial einkauft. Pro Jahr werden mindestens acht Mailings versendet. Winklers Kundendatei zählt 14 000 Kunden.

Kreativität war auch ein wichtiger Aspekt beim Ladenbau. Doch nicht nur im Sinne von pinken Kuhfellen. Winkler weist auf eine Besonderheit im Kassenbereich hin. Auf jeder Etage prangt oberhalb der Tresen ein Slogan. So heißt es im Erdgeschoss: „Miteinander reden und lachen, ist die beste Voraussetzung für schöne Beziehungen.“ Winkler: „Das ist unsere Art unseren Kunden für ihren Einkauf zu danken.“ ■