

Esslingen wird „was (Wesentliches) fehlen“!

Seit 1963 prägte „Karstadt“ die Bahnhofsstraße in Esslingen. Es war für sehr viele Menschen der Einkaufstreff-, und Sozialtreffpunkt schlechthin. Seit 16. Januar 2024 ist das Warenhaus Karstadt in Esslingen nun Geschichte. Ein großer Verlust für das Gemeinwesen einer Stadt und die „Wenigsten“, sind sich dessen bewusst. Der Wegfall hat Auswirkungen auch auf den noch verbliebenen Einzelhandel („eher die kleinen Läden“) der indirekt von der Kundschaft Karstadt profitierte. Der Betriebsseelsorger Peter Maile hat mit Dietmar Schubert über die Zeit bei Karstadt und über sein berufliches Engagement gesprochen.

Dietmar, seitdem ich in Esslingen wohne (24 Jahre) bist Du mir als Verkäufer bei Karstadt vertraut. Du gehörtest wie die anderen auch einfach dazu. Wie lange bist Du schon mit an „Bord“?

D: Ich bin seit 1990 im Unternehmen (damals HERTIE) und seit September 1996 bin ich bei KARSTADT Esslingen.

Nun zur Geschichte und dem Alleinstellungsmerkmal von Karstadt

D: Wie du schon erwähnt hast, wurde das Haus im September 1963 damals unter dem Namen Hertie als Warenhaus eröffnet. Im UG befand sich damals Nanz (Lebensmittel).

Karstadt gehörte zu Esslingen und es gab auch im Umkreis kein anderes Warenhaus, dass ein solch breites Warenangebot vorhielt wie „wir“. Das Alleinstellungsmerkmal hielt sehr lange an. Auch nach der Übernahme von Karstadt im Jahre 1996. Bei uns im Haus bekam man fast alles: Von Musikgeräten, über Stoffe, Knöpfe Schreibwaren Küchen, Sportbekleidung und Bekleidung etc. Unser Restaurant Le-Buffer war für viele Menschen ein Sozialer Treffpunkt. Ich erinnere mich noch sehr gut, an die Seniorinnen und Senioren die sich bei uns über Jahrzehnte gerne aufhielten.

Die Veränderungen im Einzelhandel die gibt es schon länger. Die Pläne für den Umbau haben sich erledigt. Und auch die Stadtverwaltung hat euch in der schwierigen Zeit nicht „wohlwollend unterstützt“: Kannst Du Einblick geben?

Dietmar: Die Änderungen vom Einzelhandel hin zum Onlinehandel gibt es ja schon länger. Auch Karstadt bot den Online Handel. Doch nüchtern betrachtet, sind es die „großen Online Konzerne“ die verstärkt durch die Jahre von „Corona“ den Einzelhandel verdrängten. Es ist eine Strategie ersichtlich - weg von persönlicher Beratung hin zum anonymem Online Einkauf. Peter, du hast es ja die Zeit mitbekommen, in der die Investoren ein und ausgestiegen sind und die Gespräche mit der Stadt ins Leere liefen. Es wird ersichtlich, solche Entscheidungen stehen und fallen auch mit den Eigeninteressen der Verantwortlichen, die sich in der Entscheidung auch widerspiegeln. Diese Gespräche und auch die mit der Presse waren nicht angenehm. Als Mitarbeiter und Betriebsrat wurden wir wie „Bittsteller behandelt“. Über die Jahre hinweg, hatte auch immer wieder versucht Sortimente raus zunehmen die nicht genügend Umsatz brachten: Z. B. der Bereich MULTIMEDIA ehemals Radio/Fernsehen wurde 2012 aus allen Filialen rausgenommen, Gardinen wurde

immer weiter abgespeckt bis es fast nichts mehr gab. Lampen/Beleuchtung wurde auch komplett gestrichen.

Die Veränderung im Einzelhandel hat auch mit der internen Verkauf Strategie und dem Verständnis der Verantwortlichen im Management zu tun d. h. auch von deren Vorlieben. Das Problem der Einkäufer: Sie haben nur die Zahlen im Blick. Das müssen sie auch; aber das Wesensmerkmal eines Kaufhauses geht über die Zahlen hinaus z.B. lassen sich eine qualitative Beratung und eine gute Atmosphäre nicht quantifizieren. Ich denke auch an unser Kaffee Le -Buffet.

Es gab eine Zeit in der die Order ausgegeben wurde 60-70 % auf Fashion Ware zu setzten. Man setzte in den letzten 10 Jahren verstärkt auf Mode, was sich auf Grund der Klimaerwärmung (warme Winter) auch nicht rechnete, denn man musste die Saisonware schon sehr zeitig reduzieren, da der Abverkauf zum Schwarzpreis zu gering war. Doch was mache ich, wenn ich so viel Winterware habe die ich beim warmen Winter nicht loswerde? Ich bleibe auf der Ware sitzen und wenn ich nur diese anbiete dann geht auch der Umsatz zurück. Wir hatten einen Geschäftsführer den ich sehr schätze. Sein Slogan war: „Warendruck erhöht den Umsatz“. Dieser bezog sich auf die Sportbekleidung. Ich will damit sagen, wenn wir einen Bedarf erkennen was essentiell für den Einzelhandel ist und dem Kunden Auswahl anbieten, kauft dieser.

Ich hätte mir anhand dieses Beispiels gewünscht, dass die Regionalität und unsere Erfahrung und Kompetenz in der Zentrale berücksichtigt werden. Dem war leider nicht so und auch die Geschäftsführerin im Haus hatte keinen Einfluss.

Ein weiteres großes Problem ist auch die sehr hohen Mieten in fast allen Filialen, vor allem in den BENKO eigenen Filialen, auch hier die KADEWE-Group, wie man ja unlängst der Presse entnehmen konnte. Denn wenigsten ist klar, über Mieten werden Gewinne erzielt und die muss ein Haus zuerst erwirtschaften.

Lass uns auf die Arbeit als Betriebsrat zu sprechen kommen (was hast Du erlebt, wahrgenommen was waren die besonderen Herausforderungen

Ich bin in Esslingen 12 Jahre im Betriebsrat gewesen, davon vier Jahre als Stellvertreter und vier Jahre als Betriebsratsvorsitzender.

Die besonderen Herausforderungen war das Jahr 2015, denn da hatte das Unternehmen das Betriebsmodell geändert. Somit wurden „viele tausend Mitarbeitern“ betriebsbedingt gekündigt. In der Zeit während CORONA, musste knallhart wegen Kurzarbeit verhandelt werden und um jeden Vertrag, der verlängert werden konnte, gekämpft werden. Angesichts der Tatsache, dass der Onlinehandel Gewinne macht war es für uns „sehr bitter“. Ich war also sehr oft in Gesprächen mit der Geschäftsführung tätig, was sehr viel Zeit der Vorbereitung in Anspruch genommen hat und da ich ja nicht freigestellt war, also die Betriebsratsarbeit parallel zu meinem Vollzeitjob im Verkauf ausgeübt habe, war das eine Art Doppelbelastung.

Also psychisch auch sehr belastend.

Wir schreiben das Jahr 2040 was meinst Du, wo wird der Einzelhandel stehen?

Die Landschaft im Einzelhandel wird sich in der Zukunft noch weiter verändern. Es wird bestimmt mehr zu Shop in Shop hingehen kombiniert mit Gastronomie etc. Auch die überall zu hohen Ladenmieten schaden dem Einzelhandel extrem, hier muss auf

jeden Fall eingegriffen werden d h die Miete muss realistisch kalkuliert werden und die Realität abbilden.

Nicht nur Karstadt, sondern auch Kögel und kleine Händler haben aufgegeben. Wenn wir nicht für den Einzelhandel eintreten und uns bewusst dafür entscheiden wird er vollends wegbrechen und die nachkommende Generation verliert einen wichtigen Lebensbezug zum Einzelhandel.

Dietmar, gerne war die Betriebsseelsorge über all die Jahre an eurer Seite. Gemeinsam mit dem Betriebsrat und da denke ich auch an Lothar, haben wir unser Bestes für die Kolleginnen und Kollegen gegeben. Bin mir sicher jede und jeder hat davon profitiert und hat was mitgenommen.

Ja lieber Peter ich möchte Dir an dieser Stelle auch recht herzlich danken für Deine Unterstützung bei uns und für mich als Betriebsrat. Es war für mich und die Kolleginnen und Kollegen immer eine gute Wertschätzung gewesen.

Dietmar: Es war mir eine Ehre und ihr wart ein sehr, sehr gutes Team.

Von Herzen wünsche ich Dir Gottes reichlichen Segen für Deine Wege
Und das Beste für dich.

Die Autoren: Dietmar Schubert und Peter Maile im März 2024