



Laudator: Michel Reink Bereichsleiter Standort- und Verkehrspolitik beim HDE

Store of the Year 2012, Kategorie Fashion

Sehr geehrter Herr Sanktjohanser
meine sehr verehrten Damen und Herren.

der Store of the year 2012 in der Kategorie „Fashion“ geht an das „Modehaus Fischer“ in Taucha.

Nun wird sich der eine oder andere von Ihnen fragen: **Wo oder was ist eigentlich Taucha?** Taucha liegt ca. 10 km nordöstlich der Stadtmitte Leipzigs, hat 14.500 Einwohner, eine Kaufkraft von 87%, und wird im Landesentwicklungsplan des Freistaates Sachsen als „Verdichtungsraum“ ausgewiesen. Eine zentralörtliche Zuordnung findet nicht statt.

Kurz gesagt: Der Traum eines jeden Standortentwicklers.

Und dann gibt es in Taucha noch die **Familie Fischer** und das bereits seit 1832. D.h. seit 180 Jahren steht der Name Fischer in Taucha für modische Textilien für die Dame und den Herrn.

Selbst in der Zeit der staatlichen Beteiligung seit 1968 hat immer ein „Fischer“ das Haus geleitet.

Im Jahr 1989 hat die Familie die Chance der Wende ergriffen, so dass nunmehr in insgesamt 16 Filialen in Sachsen-Anhalt, Thüringen und Sachsen, wo auch das Stammhaus steht, modische Textilien angeboten werden.

Das Stammhaus wurde letztmalig im Jahr 2011 umgebaut und am 1. September 2011 in seinem jetzigen Erscheinungsbild für die Kunden wiedereröffnet.

Das Konzept des Geschäftes ist in Sachen Warenpräsentation sowie die Preispolitik stark auf die Zielgruppe der 35-65jährigen in diesem besonderen Einzugsgebiet abgestimmt.

Die sehr familiäre Atmosphäre führt zu einer hohen Aufenthaltsqualität, die wir als sehr angenehm empfunden haben. Gleichfalls haben uns die zum Teil persönlichen Einrichtungsgegenstände und die vielen individuellen und geschmackvollen Ideen die durch eigene Kreativität entstanden sind, gefallen. Das alles wurde mit dem notwendigen unternehmerischen Augenmaß vollzogen, der die hohen Kundenbedürfnisse und das Budget in einen guten Ausgleich gebracht hat.



Die Jury war insgesamt sehr angetan, wie stimmig all' diese Faktoren ganz bewusst in dem Stammhaus umgesetzt worden sind.

Dass vieles richtig gemacht worden ist, unterstreicht ein Stammkundenanteil von 75%.

Wie dabei die Unternehmerfamilie Fischer „tickt“, illustrieren folgende Anekdoten:

- Als der Parkraum im unmittelbaren Umfeld des Geschäfts von Dauerparkern belegt wurde, schenkten die Fischers der Stadt Taucha kurzerhand einen Parkscheinautomaten, der das Problem beseitigte
- Ähnlich pragmatisch löste die Familie das Problem des stark sanierungsbedürftigen Bürgersteigs, in dem Sie den Gehweg auf eigene Kosten wiederherstellen ließ, was in der lokalen Presse prompt dadurch honoriert wurde, dass Forderungen zur Sanierung der weiteren Gehwege in der Nachbarschaft aufgestellt wurden.

Diese Beispiele zeigen, dass am Stammsitz nicht nur die Kundenansprüche sehr ernst genommen werden. Sie zeigen auch, dass ein Geschäft auch immer ein Umfeld hat in das es hineinwirkt. Dieses ist jedoch vom Unternehmer in der Regel nur bedingt zu beeinflussen.

Die wenigen Möglichkeiten haben die Fischers genutzt – und noch ein bisschen mehr, getreu dem Motto: „erkennen und anpacken“.

Wir haben die Familie Fischer und ihre mustergültig geschulten Mitarbeiter sowie auch die nominierten Unternehmen Zapata aus Würzburg sowie Glore aus Stuttgart als hoch motivierte Teams kennengelernt, dessen reicher Erfahrungsschatz sowie Innovationsfreude beispielgebend für den gesamten Handel sind.