

# Vom Schuhverkäufer in New York zum kleinen Schuhriesen

Helmut Werdich schuf 43 Filialen von Lindau bis Aalen – Am 1. Februar 2014 feiert der Wangener Unternehmer seinen 80. Geburtstag

Von Tanja Schuhbauer

WANGEN - Es gibt wohl wenige Männer, die sich wirklich gerne über Schuhe unterhalten. Noch weniger Männer gibt es, die richtig aufblühen, je konkreter das Gespräch über Schuhe wird. Helmut Werdich aber ist so einer. Er weiß, wovon er spricht: Als junger Kerl machte der gebürtige Wangener eine Lehre zum Schuhmachergesellen und danach noch eine zum Kaufmannsgehilfen. In den 1950er-Jahren studierte er Betriebs- und Volkswirtschaftslehre und jobbte als Schuhverkäufer in New York. „Damals kniete sich der Verkäufer hin, um dem Kunden die Schuhe anzuziehen“, erinnert sich Werdich. In den 1960er-Jahren übernahm er mit seinen drei jüngeren Geschwistern den elterlichen Schuhhandel mit Sitz in Wangen mit zehn Filialen und 100 Mitarbeitern und führte ihn später mit zwei Brüdern und einem Vetter weiter. Innerhalb eines halben Jahrhunderts baute das schwäbische Familienteam das elterliche Geschäft zu einem mittelständischen kleinen Schuhriesen auf. Heute beschäftigt die Schuhhaus Werdich GmbH & Co. KG 500 Mitarbeiter. 43 Filialen verteilen sich über ganz Baden-Württemberg bis knapp über die bayerische Grenze.

## Chefsessel überlässt er anderen

Als Treffpunkt mit der Schwäbischen Zeitung schlägt Werdich sein Elternhaus in der Wangener Fußgängerzone vor. Oben wurde er vor nun 80 Jahren als erstes von vier Kindern geboren, während unten Schuhe über den Ladentisch gingen. Bis heute wuseln im Erdgeschoss die Verkäufer, im rustikalen Dachgeschoss hat der Senior-Chef sein Büro. Werdich setzt sich auf einen einfachen Stuhl. Weißes Hemd, schwarzer Anzug, dazu Halbschuhe aus schwarzem Leder mit Budapester Lochmuster. Schneeweißes Haar umrahmt sein waches Gesicht, seine Augen lächeln warm, er wirkt sportlich und frisch. Den ledernen Chefsessel am Kopf des Tisches will er unbedingt dem Gast überlassen. „Ich habe Gesprächspartner lieber rechts von mir, weil ich auf dem rechten Ohr besser höre“, sagt er.

„Manchmal habe ich mir gewünscht, das Geschäft würde nicht so gut gehen.“

Helmut Werdich über seine Zeit als Kind und Jugendlicher

Eine respektvolle, zuvorkommende Geste, die Teil seines Wesens ist. Wenn Werdich durch die Wangener Gassen schlendert, wird er an jeder Ecke mit Namen begrüßt, und für jeden hat der Unternehmer ein paar nette schwäbische Worte parat. Werdich ist vorsichtig damit, sich Erfolge selbst zuzuschreiben. „Man muss bescheiden sein und zugeben, dass es nie nur der Erfolg der eigenen Leistung ist. Man verdankt im Leben nicht alles sich selbst und muss dankbar sein für Dinge, die von außen kommen: von Eltern, von Freunden und von Mitarbeitern.“

## 1922 als Schaffner in Amerika

Helmut Werdichs Eltern Johann und Else waren immer sein großes Vorbild, auch wenn es hin und wieder gekracht hat zwischen Vater und Sohn. Vater Johann Werdich wurde im Jahr 1900 als Sohn des Unternehmensgründers (Johann Baptist Werdich) geboren und ging als 22-Jähriger für zwei Jahre nach Amerika. Dort arbeitete er tagsüber im Verkauf bei Macy's, dem 1858 gegründeten und heute größten Warenhaus der Welt, und nachts als U-Bahn-Schaffner. Er brachte, so steht es in der Firmenchronik, „moderne Geschäftsmethoden“ aus den USA mit: etwa eine Schreibmaschine, die in Wangen für eine ziemliche Spinnerei gehalten wurde. Es lief gut. 1937 eröffnete der Vater noch ein Geschäft in Ulm. Doch der Zweite Weltkrieg warf die Unternehmerfamilie zurück. Bomben zerstörten das Ulmer Geschäft. Vater Johann Werdich kam in russische Gefangenschaft. Nach seiner Flucht hatte er noch ein Körpergewicht von 34 Kilogramm. „Aus dem Krieg kam er sehr beschädigt



Flucht aus dem Allgäu: Helmut Werdich 1956 als Student am New Yorker Times Square (links) und an der Park-Avenue (Mitte). Er wohnte in einer WG in Manhattan, übernahm Jobs als Schuhverkäufer und im Hotel: Das Monmouth-Hotel in Springlake-Beach stellte ihn als Chef-Elektriker ein. FOTO: PRIVAT



Schuhmachergeselle, Kaufmannsgehilfe, Unternehmer: Helmut Werdich in seinem Büro in der Wangener Innenstadt. Es ist das Stammhaus, in dem der Opa des bald 80-Jährigen 1895 das erste Schuhhaus Werdich gegründet hat. Auf dem Glastisch liegt sein Gesellenstück, das er als junger Mann von Hand gefertigt hat, bevor er nach Amerika ging. Für das Foto setzt sich Werdich in den Chefsessel, den er heute lieber anderen überlässt. FOTO: RASEMANN

zurück. Das war an seiner Nervosität und seiner geistigen Verfassung deutlich spürbar“, sagt Helmut Werdich. Trotzdem brummte in der Nachkriegszeit das Geschäft. Der Nachholbedarf an Schuhen war groß. Helmut, noch ein Bub, räumte den Laden auf und half beim Verkauf. „Manchmal habe ich mir gewünscht, das Geschäft würde nicht so gut gehen.“ Aber es lief, obwohl sein Vater und dessen Bruder, der in Leutkirch im Allgäu ein anderes Werdich-Schuhgeschäft betrieb, ganz getrennte Wege gingen. Kooperation war diese Generation nicht gewohnt.

Helmut Werdich studierte alsbald in München. Doch wenn er zu Besuch im Allgäu war, gab es oft unternehmerische Meinungsverschiedenheiten mit dem Vater. Daraufhin suchte der Student das Weite. Wie schon sein Vater in den 1920er-Jahren ging Helmut Werdich in den 1950er-Jahren nach New York. Eine großartige Zeit begann: Er fand ein Zimmer in einer Wohngemeinschaft in Manhattan mit drei Amerikanern aus Kentucky, deren Rechtschreibung in der eigenen Muttersprache so schlecht war, dass der Schwabe mit ihnen Englisch paukte. Neben dem Studium arbeitete er als Schuhverkäufer, in der Hotellerie – und als Elektriker. „Den Amerikanern hat es genügt, dass ich Deutscher war und Abitur hatte. Als Bastler wusste ich ja, wie man eine Gleichstromanlage repariert. Heute macht man viel Aufhebens darum, wenn jemand mehrere Jobs hat. Ich fand das fantastisch!“

Wie sein Vater setzte er später zu Hause um, was ihn in den USA fasziniert hatte. „Es war die Offenheit gegenüber anderen, vor allem gegenüber Mitarbeitern. Damals waren in Deutschland Umsatzzahlen ein großes Geheimnis. Bei mir weiß heute jeder Lehrling am Abend, wie viel Umsatz wir gemacht haben. Sie müs-

sen Leuten Informationen geben, damit sie sich ohne ständige Kontrolle von oben im Job gut machen.“

Freiheit, Vertrauen und Information gehören für Helmut Werdich bis heute zu den obersten Geboten im Umgang mit seinen Mitarbeitern. „Leider ist in Amerika diese Offenheit seit 9/11 nicht mehr so ausgeprägt. Das Misstrauen am Flughafen und gegenüber Fremden sehe ich sehr kritisch.“ Doch trotz der großartigen Eindrücke in Übersee damals schlug sein Herz für das Geschäft in der Heimat. „Ich bin der Älteste unter den Geschwistern, und ich hatte immer das Gefühl: Ich muss den Familienbetrieb retten.“ Also kehrte er zurück ins Allgäu und überredete den noch immer vom Krieg gezeichneten Vater zum Aufhören. „Wenn wir unseren Vater nicht sanft gebeten hätten, zurückzutreten, wäre es nicht so gut ausgegangen.“

„Ich hatte immer das Gefühl: Ich muss den Familienbetrieb retten.“

Helmut Werdich über seine Zeit als Student in New York

Die nächste Generation startete durch, und die Arbeitsteilung unter den vier Geschwistern funktionierte, weil sich alle an die Regeln hielten: Vertrauen in den anderen, Disziplin in der Erledigung der Geschäftsbeurteilung, die sie sich zugewiesen hatten, Kooperationsbereitschaft und das gemeinsame Ziel, ein mittelständisches Filialnetz aufzubauen. Helmut Werdich war für Finanzen, Expansion und Personal zuständig, die Brüder für den Einkauf. Die Schwester kümmerte sich um EDV und Warenwirtschaft.

Doch neue Krisen standen bald bevor. So gab es in den 1970er-Jahren 12 000 selbstständige Schuhhändler, heute sind es nur noch 4800. „Man musste ein Konzept entwickeln, um diesen Wandel zu überstehen: entweder die Preisphilosophie wie Deichmann oder Kik – oder eben die Serviceschiene. Wir haben uns zu 100 Prozent für die Serviceschiene entschieden, obwohl es das Dreifache an Personalkosten verursacht.“

## Weggefährte Anton Schlecker

2003 lief es besonders schlecht im Handel, auch Werdich machte zwei Jahre lang Verluste. Trotzdem wurde kein Mitarbeiter entlassen. „Bei uns gibt es eine Jahresarbeitszeit. Als die Geschäfte wieder angingen, hatten wir hochmotivierte Leute, die ihre Minusstunden abarbeiteten. Manche Krisen und Rückschläge waren Anlass für eine tolle Entwicklung.“

Worte, die der zehn Jahre jüngere Anton Schlecker (69) so sicher nicht sagen könnte. Werdich kennt ihn von früher. Die beiden waren Weggefährten und tauschten sich in den 1960er-Jahren über betriebliche Abläufe aus. Danach gingen sie verschiedene Wege. „Schlecker hat ein Geschäft nach dem anderen eröffnet und sich um die bestehenden nicht mehr gekümmert. Er expandierte und nahm die Infrastruktur nicht mit. Schlecker hat alle Regeln des Einzelhandels missachtet und es mit der Kontrolle und Sparsamkeit zu weit getrieben.“

Dagegen will Werdich bis heute lieber vorsichtig wachsen und ein regionaler Spezialist mit flacher Hierarchie bleiben. „Die Teams in unseren Filialen arbeiten wie selbstständige Unternehmer. Die Geschäftsleitung versteht sich als Dienstleister für die Filialen. Das erhöht die Motivation. Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser.“ Um Anton Schlecker mit seiner übertriebenen Expansionswut,

der sich verzettelte und sein gesamtes Imperium verlor, ist es mittlerweile still geworden. „Die Familie hat sich schon seit Jahrzehnten komplett zurückgezogen. Sie hatten den Kontakt zu ihren Mitarbeitern schon lange gänzlich verloren“, erklärt Helmut Werdich, der einige Läden an die Ehinger Drogeriekette vermietet hatte. Werdich verstand nie, warum Schlecker seinen Mitarbeitern so wenig über den Weg traute, dass er ihnen sogar das Telefon verweigerte.

Doch was, wenn Werdichs Vertrauen missbraucht wird? „Leider hatten wir neulich so einen Fall. Natürlich gibt es menschliche Schwächen. Große Vertrauensbrüche können wir auf Dauer nicht tolerieren. Bei einer Führungskraft schon gar nicht. Wir haben uns getrennt.“

Solche Schritte dürften ihm schwerfallen. Über seine Mitarbeiter spricht er mit größtem Respekt. Tüchtig ist das Wort, das er für sie häufig gebraucht – für die Teilzeitverkäuferin genauso wie für die Führungskraft. Mit seinen Mitarbeitern will Werdich am 1. Februar auch seinen 80. Geburtstag feiern. „Das Schlimmste wäre für mich, wenn mir nachgesagt würde, ich hätte meine Mitarbeiter schlecht behandelt.“

## Tüchtig, tüchtig, tüchtig

Das Wohl der Mitarbeiter liegt ihm immer noch am Herzen, obgleich Werdich seinen Posten schon 1985 an Emil Freund abgegeben hat. Freund ist der erste familienfremde Geschäftsführer im Unternehmen. Die beiden anderen Geschäftsführer sind Helmut Werdichs Neffen: Peter Werdich und Friedrich C. Werdich. Der einst getrennte Leutkircher und der Wangener Zweig sind schon seit 1980 wieder vereint. Der Unternehmenssitz und die große Warenzentrale befinden sich seit 1977 in Dornstadt bei Ulm. Emil Freund hält gro-

ße Stücke auf Helmut Werdich. „Er war und ist der Kopf der Firma. Das Wohl der Mitarbeiter geht ihm über alles. Er weiß, dass sie der Schlüssel sind, um Kunden zufriedenzustellen“, sagte er der Schwäbischen Zeitung. Helmut Werdich sei ein Macher, ein Charismatiker, ein Dynamiker und Stratege, der das Unternehmen vorangetrieben hat. „Ein liebenswerter Mensch und vorbildlicher Unternehmer. Man muss ihn einfach gern haben. Das würde ich ihm auch so ins Gesicht sagen.“

„Die Ungerechtigkeiten in unserer Gesellschaft fangen mit der ersten Geburtsstunde an.“

Helmut Werdich heute, vor seinem 80. Geburtstag, über sein Leben

Ein Lob, das Werdich eher dem Zufall als sich selbst zuschreiben würde. „Ich fühle mich privilegiert, in eine bürgerliche Familie hineingeboren zu sein. Weniger aus materiellem Grund, sondern weil ich gesund geboren wurde und fleißige Eltern als Vorbild hatte. Diese Ungerechtigkeiten in unserer Gesellschaft fangen schon mit der ersten Geburtsstunde an. Nicht jeder hat das Glück. Deshalb ist es schwer, eine Chancengleichheit herzustellen, obgleich es wünschenswert wäre.“

Helmut Werdich wohnt mit seiner Lebensgefährtin in Deuchelried bei Wangen und in München. Seine Töchter, beide Anfang 30, sind längst außer Haus. Eine ist im britischen Wales verheiratet, die andere macht ihren Master in Medienwissenschaften. Obwohl Werdich auf ein großes Lebenswerk blickt und für viele Ehrenämter ausgezeichnet wurde, kann der 79-Jährige ohne die Arbeit nicht sein: Täglich schaut er sich auf seinem iPad die Geschäftszahlen an und ist Vorsitzender des Beirats der Werdich-Gruppe, die neben der Vertriebsgesellschaft Schuhhaus Werdich auch eine gewerbliche Grundstücks-Gesellschaft umfasst.

## Nur 20 Paar Schuhe im Schrank

Die Bewunderung der Frauen dürfte ihm jedenfalls sicher sein: Helmut Werdich sitzt mit einer halben Million Stiefeln, Sandalen, Pumps – und und – in insgesamt 43 Schuhkästen wahrlich an der Quelle der weiblichen Begierde. Trotzdem hat er selbst nur etwa 20 Paar Schuhe im Schrank. „Gekauft bei Werdich. Da krieg' ich 50 Prozent Rabatt. Das ist doch günstig!“, sagt er und freut sich. Seit Neuestem gibt er Sportschuhen den Businesschuhen den Vorzug, weil er jeden Tag eine Stunde spazieren geht. Das Skifahren hat er eingestellt, dafür geht er jetzt zwei Mal die Woche Golfspielen und fliegt im Winter auf die Kanarischen Inseln.

„Ich bin an sich ein Eigenbrötler, ein Lesefanatiker, der zu viel Zeit hinter der Zeitung verbringt.“

Helmut Werdich über eine seiner liebsten Freizeitbeschäftigungen

Doch am liebsten hat er seine Ruhe. „Ich bin an sich ein bisschen ein Eigenbrötler, ein Lesefanatiker, der zu viel Zeit hinter der Zeitung verbringt.“ Zwei Stück sind es, die jeden Morgen auf dem Frühstückstisch liegen: die Süddeutsche und die Schwäbische. „Mit der Schwäbischen Zeitung bin ich aufgewachsen. Die haben meine Eltern schon gelesen.“

Doch was wäre wohl aus Helmut Werdich geworden, wenn sein Opa, der Schuhmachermeister Johann Baptist Werdich, nicht mit seiner Frau Wilhelmine im Jahr 1895 das Einzelhandelsunternehmen Werdich im Allgäu gegründet hätte? Wenn Helmut Werdich also nicht in ein Geschäft hineingeboren worden wäre, das bereits sein Vater geerbt hatte? „Dann wäre ich Ingenieur geworden. Ich tüftle gerne. Man muss immer versuchen, das Beste aus seiner Lage zu machen.“

Wenn Helmut Werdich eine seiner Filialen betritt und ein Licht defekt ist, möchte er noch immer gerne selbst die Glühbirne austauschen.