

Die Stilisten

Sylt

Mai 2016



FREIGEIST



Falls eine Kundin noch zögert, ob sie gleich beide Paar Schuhe nimmt, leistet das Oscar-Wilde-Zitat an der Sitzbank Entscheidungshilfe. Markus Kastenhuber in seinem Schuhgeschäft in Kampen

STILIST

Auf den Charme kommt es an

Er weiß, wie das Luxusgeschäft auf Sylt funktioniert und Kunden ticken, die eigentlich schon alles haben. Markus Kastenhuber gab *Volker Corsten* eine kleine Einführung. Mit Fotos von *Johannes Arlt*

Es gebe im Grunde zwei Sorten von Kunden auf Sylt, sagt Markus Kastenhuber – und er muss es wissen. Gerade wenn es um das gehobene Segment geht. Gebürtig ist der 41-Jährige zwar aus Garmisch, man ahnt so etwas beim Namen, kam aber im Alter von drei Jahren mit seiner Mutter nach Sylt, wuchs in Westerland auf, machte dort seine Ausbildung, eröffnete dort den ersten Laden. Heute führt er sechs exquisite Geschäfte auf der Insel für Schuhe und Kleidung sowie ganz frisch eröffnet einen reinen Kaschmirladen in der Friedrichstraße in Westerland und auch ein rosarotes nur mit Ballerinas in Keitum. Dazu kommen noch „Unützer“ in Hamburg und, gemeinsam mit seinem älteren Bruder, „Gant“ in Kitzbühel, in dem er im Winter, wenn Sylt ruht und „Kitz“ explodiert, immer für vier Monate ist. „Es gibt den Kunden, der es in allem sichtbar teuer haben will. Der kauft aber eher bei Kollegen“, erzählt Kastenhuber grinsend. Und es gebe den „Understatement-Kunden“, der es äußerlich dezent mag, „aber eben in toller Qualität“ und mit etwas Raffinesse: Der auf dem Weg vom Strand vorbeischaute, kurzentschlossen ein Paar Mokassins kauft, sportlich, schlicht, aber eben „komplett aus Krokodier oder Python“, dafür 700 Euro ausgibt – und dann wieder auf sein altes Rad steigt und weiterfährt. „Das sind zum Glück unsere Kunden.“ Der schlaksige, dunkelblonde Mann, der einen derzeit (noch) modischen Vollbart trägt, strahlt wie ein Kind, das im Bonbonparadies vergessen wurde. Jeglichen Versuch, diesen Enthusiasten mit dem Kli-

schee des distanzierten Norddeutschen zur Deckung zu bringen, kann man vergessen. Kastenhuber ist halt „ein bayerischer Sylter“. An diesem Tag sitzt er in seinem kleinen Reich am Anfang der Kampener Kurhausstraße. Das Geschäft inklusive Immobilie konnten er und sein älterer Bruder, der in Garmisch beim Vater aufgewachsen ist, vor zehn Jahren von der im Ort legendären Vorgängerin übernehmen. Der Name blieb: „Kegelmann“. Kastenhuber bietet erst einmal einen Espresso an, legt eine Praline dazu – und beginnt zu erzählen. Von Kampen, von Sylt und davon, wie das Geschäft in dieser Sonderlage funktioniert. Nur einmal trübt ein Wölkchen kurz sein sonniges Gemüt, als er bedauert, dass der Besuch so früh im Jahr komme. Im Sommer sei es noch viel schöner. Die Dekoration seiner „Charming stores“ ist zu jeder Jahreszeit „Chefsache“. Er kann sich an dem Thema berauschen, wenn er etwa erzählt, wie er sich immer, wenn die neue Ware wie Loafers, Mokassins, Ballerinas, ein paar wenige High Heels (braucht keiner auf Sylt) und Taschen kommt, abends allein einschließe, um sie zu ordnen – und welche Freude ihm das bereite. „Ich habe zum Glück so eine Gabe, dass ich kaum, dass ich etwas sehe, weiß, wie ich es arrangieren muss.“ Achtzig Prozent der Ware ordert er, wie schon Frau Kegelmann es tat, nach seinen persönlichen Wünschen. „Ich gehe etwa zu Unützer, unserer Hauptmarke, und sage: Ich möchte den Schuh bitte in dem Leder, die Kante möchte ich hier abgenäht und die Naht aber so haben.“ Die Tatsache, dass die Kunden dadurch in jedem seiner Geschäfte individuelle Ware finden, macht seiner An-

sicht nach den Erfolg aus. „Mir sagte Herr Unützer einmal, es gebe nur ganz wenige, die sich das so trauten. Die Schuhbranche ist ja in Deutschland in einer schwierigen Lage. Ich muss allerdings auch sagen: Sorry, die haben auch in ihren Läden alle dasselbe Zeug.“ Gerade auf der Insel, gerade in Kampen aber ginge es nur um das Besondere. „Denn seien wir einmal ehrlich, niemand von den Menschen, die hier hereinkommen, braucht ernsthaft irgendetwas von dem, was wir verkaufen. Die haben ja schon alles.“ Aber gerade deshalb funktioniere sein Prinzip so gut. Weil es nicht um das große „Wow“ geht, sondern um Überraschung im Detail bei gleichzeitig größtmöglicher Kontinuität. Kastenhuber ist heute die Urlaubsvertretung, der Springer, das macht er in allen seinen Geschäften, in denen – mit einer Ausnahme – auch nur Sylter arbeiten, und das schon lange. Auch für „Kegelmann“ gilt die ewige Wahrheit im Verkauf gerade von Luxusprodukten: Der Erfolg hängt ab von den Verkäufern, von deren Persönlichkeit und Ansprache. Viele etwa, die in Kampen ihren Urlaub verbringen oder ein Haus haben – 80 Prozent sind Stammkunden –, gehen noch kurz bei „Kegelmann“ vorbei, weil sie wissen wollen, was neu ist im Sortiment, aber eben auch, um ein Schwätzchen mit Gabriele Martinez zu halten, die sie seit mittlerweile 25 Jahren dort antreffen. Martinez, eine 49-jährige, kernige, kontaktfreudige Kampenerin, die den alten Kunden Altes und Neues aus dem Dorf erzählen kann, einen guten Kaffee anbietet – und wenn dann noch zwei Paar Ballerinas gekauft werden für 300 Euro das Stück, dann geschieht das oft eher nebenbei.

Das kleine Schuhgeschäft ist eine der Anlaufstellen in einem Ort, in dem es davon immer weniger gibt, wie Markus Kastenhuber bedauernd feststellt. Das Drama um den „Dorfkrug“ sei für die Entwicklung stellvertretend. Er steht seit zwei Jahren leer, weil dem Besitzer Graalfs, ein vermögender Berliner Bauunternehmer, der sogar ein Haus in Kampen besitzt, die Mieterhöhung wichtiger war als die Bewahrung einer Institution. Immerhin scheint jetzt ein Nachmieter gefunden. „Wer ein Geschäftshaus besitzt, der hat auch Verantwortung gegenüber solch einem Ort“, sagt Kastenhuber. Es sei doch bedauerlich, dass es hier, anders als in Keitum, wo er selbst in einem Haus am Meer wohnt, keinen Blumenladen und nicht einmal mehr den kleinen Supermarkt gebe, dafür aber Leerstand. Die Mieten seien nicht nur für kleine, inhabergeführte Geschäfte problematisch geworden. Wobei das lukrative Louis-Vuitton-Geschäft auf dem Strönwai allein der Konzernstrategie, die auf große Maisons setzt, geopfert wurde. „Manche sagen, Kampen stirbt langsam. Ich sage: Kampen bleibt Kampen. Aber es verändert sich.“ Der Enthusiast und Optimist hofft darauf, dass sich in Kampen die „Leben und leben lassen“-Devise gegen den reinen Profit durchsetzt. Er selbst halte es als Vermieter mit dem Nachbargeschäft im „Kegelmann“-Häuschen ja auch so: Dort ist das Hamburger Kaschmirlabel „Barbara Lohmann“ ansässig. Ihm sei ein guter Nachbar wichtiger als die maximale Miete. „Wir brauchen diese individuell geführten und besonderen Läden hier.“ Sie machen Kampen aus, gehören zum Ort – und passen zu den Leuten.