



Erstes Geschäft an der Mühllacker Bahnhofstraße (1940).

# Mühllacker Modehaus ist ein Stück Stadtgeschichte

## Mit einem kleinen Laden in Schmie fing alles an

Firmengründer Wilhelm Sämänn hat vor rund 100 Jahren den Grundstein für die Kaufhäuser in Mühllacker und Vaihingen gelegt.

**15. Juni 1922:** Wilhelm Sämänn meldet in Schmie sein Gewerbe an und startet mit einem kleinen Laden in die Selbstständigkeit. Noch im selben Jahr folgt der Umzug nach Dürrmenz-Mühllacker. In der Bahnhofstraße eröffnet Wilhelm Sämänn im Herbst 1922 ein Manufakturwarengeschäft.

**1934:** Der erste Teilabriss und ein Neubau mit Erweiterung stehen an.

**1949:** Ein neuer Anbau und somit eine weitere Vergrößerung stehen an. Außerdem werden Teppiche und Gardinen ins Sortiment aufgenommen.

**1960:** Mit rund 650 weiteren Betrieben ist das Unternehmen in einem Dachverband der Kaufring AG mit Sitz in Düsseldorf organisiert. Im Sportbereich vertraut man auf die Zusammenarbeit mit Intersport.

**1962:** Der Neubau am heutigen Standort wird realisiert.

**1966:** Zum Stammhaus in Mühllacker gesellt sich ein zweiter Standort in Vaihingen/Enz hinzu.

**1971:** In den nächsten zwei Jahrzehnten folgen weitere Umbau- und Erweiterungsmaßnahmen in Millionenhöhe.

**1989:** Im Alter von 88 Jahren verstirbt Fir-

mengründer Wilhelm Sämänn, seine Frau Paula verstarb bereits zwei Jahre früher.

**1992:** Die letzte große Erweiterung und eine umfangreiche Modernisierung des Sortiments und seiner Präsentation stehen an.

**1994:** Nach ersten großen Erweiterungen in den Jahren 1978 und 1987 steht eine dritte Baumaßnahme im Kaufhaus in Vaihingen/Enz an.

**1997:** Zum 75-jährigen Bestehen gratulieren Oberbürgermeister und Gewerbeverein. Gefeierte wird mit mehreren Aktionswochen in beiden Kaufhäusern.

**2005:** Im Alter von 79 Jahren verstirbt der geschäftsführende Gesellschafter Werner Sämänn. Klaus Sämänn wird geschäftsführender Gesellschafter der Kaufhaus GmbH & Co. KG.

**2006:** Im Alter von 75 Jahren verstirbt Gerda Sämänn – Ehefrau von Werner Sämänn.

**2007:** Die Elektroabteilung in Mühllacker wird geschlossen – eine weitere große Teilfläche im Untergeschoss wird an den neuen Partner EP:Center Mühllacker vermietet.

**2009:** Der Kundenparkplatz wird erweitert und modernisiert. Der denn's Biomarkt in Mühllacker wird eröffnet.



Firmengründer Wilhelm Sämänn mit Ehefrau Paula (1981). Fotos: privat

**2011:** Ex-Azubi als Stargast: Harald Glö(ö)ckler besucht Mühllacker und stattet auch seinem ehemaligen Arbeitgeber einen Besuch ab. Dabei steht er unter anderem in einem Interview Rede und Antwort und erfüllt zahlreiche Autogrammwünsche.

**2012:** Unter dem Motto „90 Jahre Freude“ feiert das Kaufhaus Sämänn mit zahlreichen Veranstaltungen das 90-jährige Bestehen. Schon damals betont Geschäftsführer Klaus Sämänn, dass es ihm wichtig ist, ein Ausbildungsbetrieb zu sein.

**2017:** Neuerung in Mühllacker: Im Sommer schließt das Restaurant „Lichtblick“ in der obersten Sämänn-Etage seine Pforten. Nach einer grundlegenden Sanierung öffnet ein Notar-Team seine Pforten.

**2018:** 50 Jahre Sämänn in Vaihingen/Enz – verbunden mit der Eröffnung der neuen Intersport-Abteilung in Vaihingen/Enz im zweiten Obergeschoss.

**2019:** Eröffnung des Biomarktes Naturata in Vaihingen/Enz.

**2019:** Die erste Ladesäule für Elektrofahrzeuge wird auf dem Kundenparkplatz in Vaihingen/Enz installiert.

**2020:** Mit Beginn der Corona-Pandemie und zwei Lockdowns muss das Kaufhaus-Team fast 60 Schließtage hinnehmen. Mit dem Ziel, das Beste aus dieser schwierigen Phase zu machen, wird der Onlinebereich mit Shop und Social-Media-Kanälen spürbar ausgebaut.

**2022:** Rund 140 Angestellte, Auszubildende und die Geschäftsführung feiern gemeinsam mit Kundinnen und Kunden das 100-jährige Bestehen. Es gibt mehrere Veranstaltungen, unter anderem soll mit dem Enzthal-Spendenlauf eine neue Tradition begründet werden, die die Menschen und Kaufhäuser in Vaihingen/Enz und Mühllacker verbindet.

### Kommentar

## Nicht wegzudenken

Zu den vertrauten Wegen in Mühllacker gehört das Kaufhaus Sämänn dazu.



VON RAMONA DEEG

Wer sich die untere Bahnhofstraße ohne Sämänn vorstellt, wird schnell zum Schluss kommen: Solche Gedanken will man sich gar nicht machen. Denn das Kaufhaus/Modehaus mit seinen beiden Gebäuden gehört in der Mühllacker Fußgängerzone einfach dazu. Dabei ist es beinahe zweitrangig, ob man tatsächlich ausgiebig einkaufen, nur kurz einen Kaffee trinken möchte oder lediglich daran vorbeischlendert und einen kurzen Blick in die Schaufenster wirft. Es ist einfach die Vertrautheit der Kulisse, denn Sämänn gehört zum Stadtbild.

Auch im Inneren sind es zumeist vertraute Wege, als Kunde begegnet man bekannten Gesichtern bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Lediglich an eines musste man sich ab dem Sommer 2017 gewöhnen: Das Restaurant „Lichtblick“ hat seine Pforten geschlossen, an seiner Stelle ist mittlerweile eine Notarkanzlei untergebracht. Wurde anfänglich noch gescherzt, dass man nicht nur Kleider, sondern auch Häuser „im Sämänn“ kaufen kann, ist der Durchgang zu den Räumen der Notare längst vertraut.

Diese Veränderung sei wichtig und richtig gewesen, sagt Klaus Sämänn. Denn zum Handel gehört Wandel. Der Geschäftsführer weiß, wovon er spricht. Schließlich liegen gerade fast zweieinhalb Jahre Pandemie hinter und ein noch ungewisser Herbst und Winter vor ihm. Das Sämänn-Team hat die zwangweise Schließung genutzt, sich digital (besser) aufgestellt und neue Wege eingeschlagen. Davon profitiert der Kunde, der lieber abends auf der Couch nach neuen Kleidern sucht als im Samstagsgedümmel.

Und trotzdem gibt es nach wie vor – Gott sei Dank! – die stationären Kaufhäuser in Mühllacker wie in Vaihingen. Somit kommen auch die auf ihre Kosten, die lieber vor Ort nach Kleidung, Accessoires, Sportartikeln oder Einrichtungsgegenständen schauen. Mit Blick auf die zahlreichen Parkplätze hinter dem Kaufhaus kann man als Kunde dann noch die eine oder andere Besorgung in der restlichen Innenstadt erledigen.

Das Kaufhaus-Team bedient die unterschiedlichen Shoppingvorlieben nun parallel – ohne Einschnitte beim einen oder anderen. Aus Kundensicht ist das eine tolle Sache. Denn man kann auch beim Online-Shopping lokal einkaufen. Wer Wert auf bestimmte Modemarken legt, spart vor Ort durch Stammkunden- und Rabattaktionen oft sogar ein paar Euro gegenüber einem Einkauf bei anderen Onlineportalen.

Die hybride Kombination lässt für die Zukunft des Kaufhauses Gutes erhoffen. Ob dabei der Wunsch zum 111. Geburtstag in Erfüllung geht – eine belebte Innenstadt vor der Tür zu haben – liegt dann nicht nur in den Händen des Teams, sondern auch der Kundinnen und Kunden sowie der Kommunalpolitik und der Stadtplaner.



Gleich erkannt? Modenschau mit dem jungen Harald Glö(ö)ckler, der einst in der Herrenabteilung des Modehauses Sämänn seine Ausbildung absolvierte.



Nach einer beängstigenden Corona-Situation freut sich Klaus Sämänn auf die Aktionen zum 100-jährigen Bestehen – so soll es unter anderem einen Nacht-Flohmarkt und einen Spendenlauf geben.

VON RAMONA DEEG

### 100 Jahre Kaufhaus Sämänn: Was bedeutet das für den Standort hier in der Mühllacker Bahnhofstraße 17 bis 23?

Klaus Sämänn: Wir bezeichnen uns als Zentrum in Mühllacker. Mit Blick auf unsere Ausrichtung ist es wichtig, dass wir aktiv bleiben, um diese Bezeichnung auch zu rechtfertigen. Man kann bei uns im Kaufhaus einfach durchlaufen, sich mit anderen treffen und ins Gespräch kommen. Dieser gemeinsame Austausch ist wunderbar. Daher wollen wir unsere Kunden auch als Gäste bezeichnen. Wir sind nicht nur das Modehaus in der Region, sondern auch der Treffpunkt quer durch alle Generationen – und wollen das auch bleiben. Natürlich freuen wir uns auch darüber, wenn der Besuch mit einem Einkauf verbunden wird.

### Wie wichtig ist es, mit Mühllacker und Vaihingen zwei Kaufhäuser zu führen?

Mittlerweile haben wir die Häuser unterschiedlich ausgerichtet. Aber in beiden haben wir einen klaren Schwerpunkt auf Mode und Sport. Ich denke, dass es aus Kundensicht und auch für die Region als solche wichtig ist, dass es in beiden Kaufhäusern nicht immer die gleichen, sondern unterschiedliche Angebote gibt. Denn der Kunde ist informierter als früher, er weiß, was er wo bekommt. Gemeinsam haben beide Häuser wiederum, dass wir als Unternehmen digital sichtbarer geworden



Mittendrin: Das Modehaus Sämänn prägt von allen Seiten und zu jeder Tageszeit das Bild der Mühlacker Einkaufsstadt.

Fotos: Schramm, Fotomoment

sind. Dadurch sind auch neue Service-Aspekte für den Kunden entstanden. So kann man über die Sämänn-App beispielsweise seine Kundenkarte digital führen und jederzeit mobil und papierlos unsere vielfältigen Aktionen und Terminankündigungen einsehen.

**Was bedeutet 100 Jahre Sämänn für Sie als Geschäftsführer ?**

Es ist eine dankbare Aufgabe. Ich weiß, dass es viele Menschen im Unternehmen gibt, denen es um unsere Zukunft geht. Eben diese Zukunft müssen wir mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern angehen. Dabei ist klar, dass wir den Handel weiter attraktiv gestalten und auch in Zukunft ein starkes und sichtbares Unternehmen sein wollen. Mir ist es auch wichtig, dass wir als Ausbildungsbetrieb in unterschiedlichen Sparten attraktiv bleiben. In unserer Unternehmensphilosophie, die mir sehr am Herzen liegt, ist Wertschätzung ganz wichtig. Und diese will ich gegenüber Mitarbeiterinnen, Mitarbeitern und Kunden ausdrücken.

**Hinter Ihnen liegen zwei Jahre Pandemie mit fast 60 Schließtagen. Wie war diese Zeit für Sie ?**

Die war am Anfang sehr beängstigend. Hier im Kaufhaus war nur noch ein kleiner Teil des Teams vor Ort. Trotz der schwierigen Situation haben wir versucht, nach vorne zu schauen. So kam eine Veränderung nach der nächsten. Denn uns war schnell klar, dass wir die vor uns liegende Aufgabe als Chance begreifen wollen. Entsprechend haben wir uns digital unter anderem mit unserem eigenen Sämänn-Onlineshop stärker aufgestellt. Das gilt auch für unsere beiden Einkaufsverbände Intersport und EK Bielefeld. Diese Digitalisierung begleitet uns inzwischen auch im Alltag und wird Schritt für Schritt weiter ausgebaut.

**Wie wichtig ist mit Blick auf die Pandemie-Situation die jetzige Sommersaison ?** Wir haben gespürt, dass ein Nachholbedarf da war. Unsere Kundinnen und Kunden haben

sich wieder für Veranstaltungen eingekleidet – beispielsweise für Hochzeiten oder Geburtstage. Daher konnten wir nach einer langen Durststrecke wieder festliche Kleidung verkaufen. Vergangenes Wochenende hat man zudem gesehen, dass sich wieder vieles in der Region tut. Entsprechend freuen wir uns auf die Sommersaison und hoffen, dass unsere Kundinnen und Kunden vielleicht noch das eine oder andere für ihren Sommerurlaub brauchen. Aber auch in der Coronazeit war es wichtig, so gut es ging, für unsere Kunden da zu sein. Insbesondere im ersten Lockdown haben sie sich verstärkt mit dem Thema „Schönes Zuhause“ beschäftigt.

Viele haben auch wieder vermehrt selbst gekocht und dabei bemerkt, dass sie im Bereich Küche und Living vielleicht nicht ganz optimal aufgestellt waren. Das hat sich bei den entsprechenden Warengruppen durchaus bemerkbar gemacht.

**Sie haben es schon anklingen lassen, dass die Digitalisierung im Kaufhaus Einzug hält. Daher: Welchen Stellenwert haben Social-Media-Kanäle und der Onlineshop für ein stationäres Kaufhaus ?**

Ja, vor der Pandemie waren wir ein stationäres Kaufhaus. Heute wissen wir, dass viele Einkäufe auf digitalem Wege passieren. Bei uns ist es so, dass sich der Kunde, der in Zukunft einen Einkauf tätigen möchte, im Vorfeld gut informiert und dann auch informiert bleibt. Das ist ein großer Unterschied gegenüber früher. Daher ist es auch für uns gut, diese neuen Kanäle zu bespielen. Wir können unser Sortiment zeigen und deutlich machen, was uns besonders macht.

**Sie waren selbst schon als Mitglied im Gemeinderat und kennen die früheren Mühlehof-Debatten aus der Innensicht. Wie wichtig ist es für Sie als Geschäftsführer des Kaufhauses, dass an dieser prägnanten Stelle etwas passiert ?** Die Debatte ist nun doch schon eine lange Zeit in der Schwebe. Ich hoffe sehr, dass sich

ein Investor findet, der die Vorhaben gemeinsam mit der Stadtverwaltung verwirklichen möchte. Damit würde Mühlacker auch die Chance auf ein neues Zentrum bekommen. Wir als Kaufhaus sind aktuell, beziehungsweise schon lange Zeit, die Schnittstelle zwischen dem schönen Gartenschauergelände, das bis heute nichts an seiner Beliebtheit eingebüßt hat, und der sogenannten Einkaufsstadt Mühlacker.

Ich hoffe, dass Mühlacker sehr schnell aus der Stadtpolitik erfährt, was machbar ist. Die aktuellen Planungen von Oberbürgermeister Frank Schneider mit einer Kulturhalle als Brücke über die Bundesstraße finde ich übrigens sehr, sehr interessant.

**„Uns war schnell klar, dass wir die vor uns liegende Aufgabe als Chance begreifen wollen. Entsprechend haben wir uns digital unter anderem mit unserem eigenen Sämänn-Onlineshop stärker aufgestellt.“**

Klaus Sämänn, Geschäftsführer des Kaufhauses



Foto: Archiv

**Zurück zum Kaufhaus: Landauf, landab hört man, dass Personal fehlt. Wie sieht es denn bei Ihnen aus ?**

Wir haben im Handel generell diese Thematik. Das spüren wir in Mühlacker und Vaihingen, da wir offene Stellen quer durch alle Bereiche – also auch im Bürobereich – haben. Wir sind bemüht, diese Lücken zu schließen. Beim Thema Personalmangel spielt auch eine große Rolle, dass wir junge Menschen gerne in ihrer Ausbildung begleiten wollen. In diesem Bereich haben wir den Eindruck, dass wir uns neu aufstellen, vielleicht Ausbildungsberufe mit einem neuen Zusatz versehen müssen. Ich denke dabei zum Beispiel an den Kaufmann mit Zusatz E-Commerce. Da sind wir offen für sich uns bietende Möglichkeiten und würden das gerne begleiten.

Außerdem sind wir bereit, neue Ausbildungsberufe gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer sowie den Berufsschulen und anderen zuständigen Stellen zu entwickeln und auszuarbeiten.

**Apropos Auszubildende: Ein sehr bekannter Ex-Azubi ist Harald Glöckler. Fluch oder Segen ?**

Wir tauschen uns gelegentlich mit ihm aus und sind dankbar dafür, dass er sich für das Unternehmen interessiert. Wir verfolgen auch, was er macht. Darum kümmern sich einige unserer Mitarbeiter. Das Interesse an seinen neuen Projekten ist also groß. Und wiederum weiß ich, dass er unsere Art schätzt. Er ist eine Persönlichkeit, die gewisse Werte vermittelt. Und das schätzen wir.

**Was dürfen Ihre Kunden in Mühlacker und Vaihingen noch vom Jubiläumsjahr erwarten ?**

Am heutigen Samstag gelten noch die 20 Prozent Rabatt. Das ist unser Jubiläumsverkauf. Im zweiten Halbjahr starten unsere Events. Wir wissen um Corona und haben daher lange und intensiv beraten. Es soll wieder „Kino und Vino“-Abende im Kino Scala in Mühlacker geben, wir planen Modeschauen und wollen

auch zu Herrenabenden einladen. Außerdem soll es in der Fußgängerzone einen Nacht-Flohmarkt mit Livemusik geben. Wichtig ist uns mit Blick auf die Festlichkeiten zum Jubiläum, Freude zu verbreiten. Daher haben wir auch noch ein paar Überraschungen parat.

**Was können Sie zum Enztallauf sagen ?**

Unser erster Enztallauf ist nicht nur ein Lauf, sondern ein Spendenlauf, dessen Erlöse wir für gemeinnützige Zwecke spenden werden. Dieser Lauf findet am Samstag, 17. September 2022, statt. Start ist um 11 Uhr in Mühlacker, das Ziel ist für alle Läufer und Wanderer auf dem Marktplatz in Vaihingen. Dabei gilt der olympische Gedanke: Dabei sein ist alles. Wir sind dankbar, einige Sponsoren aus der Region gefunden zu haben, und rechnen mit vielen Teilnehmern. Im nächsten Jahr geht es dann in die andere Richtung, also von Vaihingen nach Mühlacker.

**Zum Abschluss noch ein Blick in die Zukunft: 100 Jahre wäre lang, sagen wir elf Jahre. Wo steht das Kaufhaus Sämänn an seinem 111. Geburtstag ?**

Ich gehe davon aus, dass wir uns weiterhin als sichtbares Unternehmen bezeichnen können, vielleicht mit der einen oder anderen neuen Ausrichtung. Bis dahin müssen wir die Möglichkeiten, die Einkauf bieten muss, sicherlich neu bewerten. Es wird wichtig sein, junge Menschen abzuholen, ihnen nicht nur ein modernes Kaufhaus, sondern auch einen attraktiven Arbeitgeber bieten zu können. Schön wäre für uns, wenn heutige Auszubildende dann bei uns Verantwortung übernehmen haben und wir gemeinsam in die Zukunft gehen. Ich denke, dass wir uns weiterhin mit dem Schwerpunkt Mode und Sport sowie der Living-Welt ausrichten und wir neue Partner gewonnen haben.

Hoffentlich ist das Gelände um den ehemaligen Mühlehof bis dahin schön entwickelt und die Fußgängerzone dadurch erlebbarer. Besonders wichtig ist mir, dass wir weiterhin ein Treffpunkt für alle Generationen sind.