Porträt

von Sebastian Baryli

s.baryli@bezirkszeitung.at

Lebendige Tradition

Kämme und Bürsten: Daniel Weiss führt das Geschäft in dritter Generation

Vom Wiederaufbau nach 1945 über die Errichtung der U-Bahn hat das Fachgeschäft an der Mariahilfer Straße 33 schon einiges durchlebt. Seit drei Generationen in Familienbesitz, blickt der neue Betreiber optimistisch in die Zukunft.

Liebe zum Detail: Daniel Weiss führt 4.600 Artikel in seinem Geschäft auf der Mariahilfer Straße. Fotos (2): Baryli

(bar). Wenn man das Geschäft von Daniel Weiss betritt, dann eröffnet sich die ungeahnte Vielfalt der Dinge des alltäglichen Lebens: Bürsten, Kämme, Rasierzubehör, Naturschwämme und Stahlwaren. Allein fast 800 verschiedene Spiegelformen bietet der 35-Jährige auf seinen 65 Quadratmetern Verkaufsfläche an. 4.600 Artikel sind, fein säuberlich geschlichtet, in den verborgenen Stauräumen des Geschäfts untergebracht. „Wir führen das Geschäft schon in der dritten Generation. Dabei haben wir Hochs und Tiefs erlebt", erzählt Daniel Weiss. Das Geschäft trägt immer noch den Namen des Vaters Walter.

> **„Wir haben die Hochs und Tiefs der Mariahilfer Straße miterlebt."**
> DANIEL WEISS, GESCHÄFTSBESITZER

Gründung 1945

Und es war nicht immer einfach für die Betreiber. Schon 1945 hatte sein Großvater die Niederlassung an der jetzigen Adresse geöffnet. „Damals war es natürlich schwer, an Waren heranzukommen", erzählt Weiss. „Mein Großvater Leopold und mein Vater Walter boten daher im Geschäft alles an, was sie bekommen konnten." Erst in den 60er Jahren hatte ein Boom eingesetzt, durch den das Geschäft einen Höhenflug erlebte. In dieser Zeit vertrieb Familie Weiss vor allem Markenparfums, von Chanel bis Dior.

Der Neubau der U-Bahn hätte dem alteingesessenen Geschäft dann aber fast die Existenz gekostet. „Über diese Zeit haben uns nur die Stammkunden hinweg gerettet", erklärt Daniel Weiss. Aufgrund der Baustelle wäre die Mariahilfer Straße keine attraktive Adresse für Geschäfte gewesen.

Neuerlicher Boom

Nun befände sich die Mariahilfer Straße mitten in einer neuerlichen Aufschwungphase, so der agile Geschäftsmann. Doch trotz aller Modernität setzt man im Fachgeschäft „Walter Weiss" auf bewährte Konzepte. „Wir holen den Kunden direkt beim Eingang ab und wollen ihm eine qualitätsvolle Beratung bieten", erklärt der Geschäftsmann. Das erfordert auch geschultes Personal. Pro Tag kommen etwa 60 bis 80 Kunden ins Geschäft. „Dabei bewältigen wir Beratungsgespräche von bis zu 30 Minuten", so Weiss.

> **„Aufgrund der langen Geschichte des Geschäfts können wir überleben."**
> DANIEL WEISS, GESCHÄFTSBESITZER

In die Zukunft blickt der Geschäftsmann optimistisch: „Die Miete kann ich mir leisten. Aufgrund unserer Geschichte können wir hier überleben."

Rasier- und Stahlwaren: Erst allmählich kristallisierten sich die Kernkompetenzen des Geschäfts heraus.