



„Eine Handtasche für 20 000 Euro ist in Herrsching keine Seltenheit“

**Alle reden über schlecht gelaunte Konsumenten. Statt Geld auszugeben, sparen sie - ja, hier stimmt die Floskel - wie die Weltmeister. Das hat wohl manchem Händler das Weihnachtsgeschäft verhaselt. Und wie lief's in Herrsching? Der Vorsitzende des Gewerbevereins WIR, Michael Darchinger, hat sich bei seinen Kolleginnen und Kollegen umgehört. Einige schauen auf den letzten Monat des Jahres mit Zufriedenheit, andere sagen sybillinisch: „Wir nehmen's, wie's kommt.“ Darchinger glaubt, dass Verkaufsaktionen und Rabatte das Geschäft beflügelt haben. In einer Branche aber scheint die Kasse prall gefüllt zu sein. Darchinger: Der Gastronomie in Herrsching geht's gut. Und die Aussicht auf den satten Umsatzsteuerrabatt im neuen Jahr machte den Dezember noch schöner.**

**herrsching.online: Wenn man den Zahlen glauben darf, sind 23 Prozent der Händler in Deutschland mit dem Weihnachtsgeschäft nicht zufrieden gewesen. Trifft das auch auf Herrsching zu?**

**Darchinger:** Nein, die Geschäfte in Herrsching sind mit dem Weihnachtsgeschäft sehr zufrieden. Die Unternehmen sind im Marketing sehr innovativ und beim Warensortiment breit aufgestellt. Beispiel Gutscheine für Veranstaltungen, für Behandlungen oder für Waren. Wenn die Kundin, der Kunde weiß, dass der Gutscheinempfänger in dem Geschäft wirklich das findet, was er sich wünscht...

**herrsching.online: ...ist ein Gutschein nicht unromantisch? Er zeigt doch, dass der Schenker nicht weiß, was dem Beschenkten Freude machen würde.**

**Darchinger:** Kommt auf die Verpackung an. Wenn man den Gutschein mit einer weihnachtlichen Schleife umwickelt und eine hochwertige Packung Pralinen dazupackt, dann macht das Freude.

**herrsching.online: Der größte Konkurrent für teure Geschenke ist die Inflation bei den Lebensmitteln. Wer mehr für den täglichen Bedarf ausgeben muss, spart möglicherweise an Geschenken?**

**Darchinger:** Ja. Aber wenn man einen edlen Genussartikel, also im weitesten Sinn ein Lebensmittel, schenkt, wertet die Teuerung natürlich auch dieses Geschenk auf. Wir haben in Herrsching mehrere Feinkostgeschäfte, die ein verlockendes Sortiment haben.

---

**hersching.online: Was waren die Renner im Weihnachtsgeschäft?**

**Darchinger:** Ein schönes Halstuch zum Beispiel, eine modische Mütze, die gut zur winterlichen Temperatur passt. Die letzten Tage vor Heiligabend sind übrigens noch einmal umsatzstark. Zahlen für diesen Zeitraum haben wir natürlich noch nicht.

**hersching.online: Das sind die Verzweiflungskäufer, die unter einem solchen Zeitdruck stehen, dass ihnen der Preis relativ egal ist...?**

**Darchinger:** In manchen Fällen ist das natürlich so. Und der Einpackservice in den Geschäften spart noch Zeit. Der Service geht inzwischen so weit, dass sogar Karten für den Beschenkten geschrieben werden, man muss dann nur noch unterschreiben.

**hersching.online: Sind Verkäufe, verbunden mit Dienstleistungen, die Antwort des stationären Handels auf die Online-Konkurrenz?**

**Darchinger:** Bei Dienstleistungen tut sich der Online-Handel schwer. Deshalb wäre zum Beispiel ein Gutschein für eine Wellness-Behandlung eine gute Idee.

**hersching.online: In Ihrem eigenen Geschäft bieten Sie ja Nützliches für die Küche und fürs feine Leben, aber auch und auch reinen Luxus an. Was ging im letzten Weihnachtsgeschäft mehr - Luxus oder Praktisches?**

**Darchinger:** Die praktischen Dinge kauft man mehr für sich selber, die Luxusartikel für Küche und Wohnung für andere. Renner waren bei uns aber auch kleine Geschenke, die ein besonderes Design und einen pfiffigen, praktischen Nutzen haben wie der Handtaschenhalter. Der funktioniert wie ein Haken, den man an den Tisch hängt. Eine Handtasche für 20000 Euro ist in Herrsching keine Seltenheit, die stellt man natürlich nicht auf den Boden.

**hersching.online: 20000 Euro für eine Handtasche, da bleibt einem die Luft weg...**

**Darchinger:** Ja, das ist kein Schnäppchen. Aber bei manchen Leuten sitzt halt das Geld sehr locker.

**hersching.online: Da mutet eine Rabattaktion vor Weihnachten fast niedlich an.**

**Darchinger:** Ja, es gab Preisaktionen mit Prozenten. Oder Aktionen wie: Kauf zwei Teile, genieße 50 Prozent Preisnachlass beim zweiten Teil. Ganz unabhängig vom Preis halfen auch die erweiterten Öffnungszeiten. Das lohnt sich schon, weil die Geschäfte in der Vorweihnachtszeit 20 Prozent mehr Umsatz machen als in den restlichen Monaten des Jahres.

**hersching.online: Wie lief denn das Geschäft in anderen Orten unseres Kreises?**

**Darchinger:** In Herrsching lief das Geschäft zum Beispiel auch besser als in Starnberg, weil der Starnberger in München einkauft.

**hersching.online: Den Herrschinger Gewerbetreibenden hat deshalb auch die Unzuverlässigkeit der S-Bahn geholfen?**

**Darchinger:** Tatsächlich hat uns das in die Karten gespielt, dass die Stammstrecke gesperrt war.

---

## **herrsching.online: Wie lief's denn in der Gastronomie?**

**Darchinger:** Wenn man die vollen Restaurants in der Vorweihnachtszeit gesehen hat, muss man annehmen, dass es der Gastronomie gut geht.

### **Category**

1. BilddesTages

### **Date**

08/01/2026

### **Date Created**

05/01/2026