



30. September 2016  
Familie Giovanoli aus Sils

## Zwei wie Pech und Schwefel

Sie wollte Bundesrätin werden, er gerne Rennfahrer. Glücklicherweise ist beides Wunschdenken geblieben. Kindheitsträumereien. Das ist ganz gut so, denn wer weiss, was aus dem Traditionshaus Giovanoli Sport in Sils geworden wäre, hätten Annigna Giovanoli und Reto Hungerbühler nicht zueinander und zu ihrem Beruf gefunden.



Wenn ich «Traditionshaus in Sils» schreibe, dann meine ich Giovanoli Sport. Den Laden gibt es bereits in der dritten Generation. Geführt wird er, wie eben erwähnt, von Annigna Giovanoli und ihrem Ehemann Reto Hungerbühler.

Und das seit rund 20 Jahren. Vor der eindrucksvollen Kulisse der Oberengadiner Bergwelt und mit viel Sinn für Tradition, Handwerk und solide Qualität. Neigungen, die der Leser auch auf der Website findet: Schwarzweiss-Fotografien aus früheren Zeiten und Impressionen aus der umgebenden Natur. Zusammen mit dem Slogan «Giovanoli Sport – eine Familie, eine Tradition, eine Qualität».

### Alles erlesen und geschmackvoll

Im Innern des Geschäfts setzt sich dieses Versprechen fort. Moderne und Tradition verbinden sich in der Gestaltung der Ladenräume harmonisch: Granit, Holz, Leder. Urige Engadiner Materialien. Naturprodukte halt, in denen man sich wohl fühlt. Und irgendwie zuhause. Auf den Regalen sind Dinge ausgestellt, die man haben will. Hübsch inszeniert wie die raren Stücke eines leidenschaftlichen Sammlers. Alles erlesen und geschmackvoll. Das zieht eine Kundschaft an, die das Individuelle liebt und das Wertvolle schätzt. «Qualitätsbewusste Menschen ab 35, die sich nicht mit nullachtfünfzehn zufrieden geben und ins Engadin verliebt sind», beschreiben Annigna und Reto ihre Kunden.

### Den Ruf geniessen, ein etabliertes Geschäft zu sein

Dem, was Wert hat, Platz zu geben, ist ein Zeichen von Qualität. Und haargenau darum geht es Annigna und Reto. Das ist ihr Motto. «Überproduktion und Massenware machen es immer schwieriger, gesehen zu werden. Wir aber sind überzeugt, dass Nachhaltigkeit und Qualität ihre Wichtigkeit behalten werden», sagen sie über die Branche. Gesehen zu werden, das ist der rote Faden im Wirken der Geschäfts- und Ehepartner. Wo sie sich selbst sehen in zehn Jahren? Was sie erreichen wollen? «Weiterhin den Ruf zu geniessen, ein etabliertes Geschäft zu sein, das man besucht und gesehen haben muss.»



### Den Wert der Ware erkennen und wertschätzen

Was würde sich denn jemand anschaffen, der täglich von edelsten und hochwertigsten Waren umgeben ist? «Diamanten», sagt Annigna, denn «die sind für immer». Reto würde sich eine weitere kostbare Uhr leisten, weil «diese der einzige Schmuck des Mannes sind». Aha. Es darf etwas kosten. Nur nicht kausern, das sollen – und wollen – auch Ihre Kunden nicht. Diesen Anspruch haben die beiden: Die Kunden sollen den Wert der Ware erkennen und wertschätzen. Im Gegenzug bieten sie ihnen ein spezielles Käuferlebnis und Exklusivität, denn «wir sind ständig auf der Suche nach dem Neuen und noch Besseren». Darin sehen die beiden auch ihre Stärke: «Wir sind mit dem Sortiment nie ganz zufrieden und suchen immer nach weiteren Marken, die nicht Mainstream sind. Wir wollen unseren Kunden etwas Besonders bieten und setzen uns mit viel Leidenschaft dafür ein, dass sie bei uns auch etwas Passendes finden.»

### Mit Kompetenz und Freundlichkeit

Stetige Optimierer also. Mit Herz und Seele. Und mit hohen Ansprüchen. Gerade auch an sich selbst. Doch wer hohe Ansprüche an sich hat, hadert zuweilen auch mit sich. So kann Reto mit Misserfolg nicht immer gut umgehen, wie er selbst sagt. «Ich zweifle dann jeweils stark an meinem Können und Tun.» Seine Gradlinigkeit und auch Sturheit stünden ihm gelegentlich im Weg. Besonders bei anspruchsvoller Kundschaft. «Mit schwierigen Kunden kann ich's nicht so», gibt er unumwunden zu. Sie überlässt er gerne seinen Mitarbeitern oder seiner Frau. «Ich versuche, solche Kunden mit Kompetenz und Freundlichkeit zu gewinnen», sagt Annigna. Doch glücklicherweise sind mühsame Kunden die Ausnahme und die Erfolgserlebnisse überwiegen. Daran erfreut sich das Paar und lässt sich hiervon motivieren. So ist Annigna stolz darauf, die beiden Modedesigner Kaspar Frauenschuh und Sofie d'Hoore persönlich zu kennen. «Sie gelten als die Inspiration im Fashionbusiness.» Überhaupt scheint der eigenwillige Kaspar Frauenschuh ihr Idol zu sein. Eines, auf das sie gerne einmal Eindruck machen würde. Ihn zu bedienen und dabei überraschen zu können, wäre eine tolle Herausforderung, meint sie. «Er gilt in der Branche als der Einkäufer schlechthin.»

### Jedem sein Ressort

Annigna und Reto teilen sich das Geschäft und sie teilen sich das Zuhause. Den Haushalt erledigen sie gemeinsam, doch im Geschäft hat jeder sein Ressort und funkt dem anderen nicht dazwischen. Reto konzentriert sich auf den Sportbereich, Annigna kümmert sich um die Mode. Er sieht sich als Troubleshooter, sie sagt von sich, im Geschäft eine absolute Perfektionistin zu sein, dafür unordentlich zuhause. Ein gutes Arbeitsklima auch mit den Mitarbeitern ist ihnen wichtig. «Schliesslich verbringen wir viel Zeit im Geschäft.» Selbst die achtjährige Tochter Nannigna ist nach der Schule oft dort anzutreffen. Wenn die Eltern gerade mit Ein- und Verkauf beschäftigt sind, passen die Mitarbeiter auf sie auf. «Wir können uns dank unserer Mitarbeiter sehr viele Freiheiten nehmen», sind sich die beiden bewusst. So verschmelzen Arbeits- und Privatleben miteinander. Work-Life-Balance? Nicht nötig! Das Leben ist mit der Arbeit untrennbar verwoben. Mehr Freizeit wünschen die beiden sich auch gar nicht. An erster Stelle steht das Geschäft. «Dafür und für unsere Mitarbeiter tragen wir die Verantwortung», sagen sie.



### Sich Respekt und Anerkennung verdienen

Familie und Geschäft, daraus schöpfen sie ihre Kraft. Zwanzig Jahre leben und arbeiten Annigna und Reto schon zusammen und freuen sich immer noch aneinander und an der Familie – die, wie Reto verrät, demnächst noch wachsen wird. Was wäre denn das Schlimmste, was ihnen passieren könnte? «Wenn unserer Familie etwas zustossen würde.» Ihr grösster Wunsch? Ihr Geschäft weiterhin zu betreiben und sich damit Respekt und Anerkennung zu verdienen, und dass es mit der Familie so weitergeht wie bisher. «Wir sind rundum glücklich und zufrieden», sagen sie einhellig. Logisch, bewegen sich auch ihre Hobbys rund um das Geschäft und die Familie. Annigna interessiert sich für Mode, für die Familie und ihre Hunde. Ihr Mann kocht passioniert und hält sich mit Velofahren und Tennis fit. Er liest viel und gerne. Diese Leidenschaft, ab und zu auch die Bücher, teilt er mit seiner Tochter; aktuell liest er Bücher aus der Reihe *Thea Sisters*. «Nannignas Gutenachtgeschichte», lacht Reto.

«Wir sind rundum glücklich und zufrieden.»

### Im nahgelegenen Val Fex

Zum Familienglück mit Golden Retriever Duschka und Sky und zwei Büsi: Mining und Whisky. Das eigene Haus ist geschmackvoll eingerichtet – mit dem gleichen Faible für Stil und Design wie das Geschäft. «Neben der Präsenz im Geschäft verbringen wir hier viel Zeit und geniessen das familiäre Zusammensein in einer schönen Umgebung. Das ist uns wichtig und darum ist unser Heim entsprechend eingerichtet.»

### So sieht Glück aus

Kind, Katz, Hund und Haus: So sieht Glück bei Giovanoli und Hungerbühler aus. Annigna beschreibt es so: «Wenn ich von einem Lauf mit meinen Hunden nach Hause komme, das Feuer im Kamin prasselt, Reto in der Küche steht und kocht, die Katzen schnurren und meine Kleine lacht – das ist für mich das Schönste.» Und was ist Glück für Reto? Wenn er seine beiden «Mädchen» lieben kann und sie glücklich sieht. Diamanten? Uhren? Rücken weit in den Hintergrund.