

markt intern

HAKA
Fachhandel

● aktuell ● kritisch ● unabhängig ● international ● anzeigenfrei

Düsseldorf, 10-10-2002

Redaktionsschluß

10 Uhr

Ausgabe TH

41/XXV

Heute für Sie konfektioniert und maßgeschneidert: ●● CPD: Ein Zwischenfazit der 'mi'-Umfrage ●● Cruse Classics: Bogner und Lacoste mit 'blauen Etiketten' ●● In neuer Aufmachung wieder da: Die 'mi'-Warndreiecke vor Direktverkauf ●● Betriebswirtschaft: Sortiment über Kennzahlen steuern ●● Postwurfsendungen: Teurer als auf den ersten Blick ersichtlich. Doch zunächst, sehr geehrte Damen und Herren, zum zweiten Teil unserer Serie Maßkonfektion.

Partner statt Kunde: Das 'Konzept Maßbekleidung'

„Was bieten Sie dem Fachhandel?“, diese Frage hat 'markt intern' zahlreichen Maßkonfektionären gestellt. Denn: Wie letzte Woche (TH 40/02) dargestellt, bietet Maßkonfektion dem Bekleidungsfachhandel optimale Möglichkeiten, seine Kompetenzen auszuspielen. Am raschesten hat auf unsere Anfrage ein Unternehmen reagiert, das die meisten von Ihnen nicht kennen werden: Die **'Konzept Maßbekleidung GmbH'** von Geschäftsführer Klaus Radermacher.

Sein Anspruch ist es, nicht nur Ware zu bieten, sondern ein komplettes Leistungspaket, eben ein 'Konzept Maßbekleidung'. Radermacher: „Unser Ziel ist es, den Händlern ein Paket zu bieten, das unter anderem auch den kompletten Werbeauftritt umfaßt.“ Das vielleicht Bemerkenswerteste ist, daß Radermacher selbst aus dem Handel kommt, selbst Erfahrung mit dem Verkauf von Maßbekleidung an Endverbraucher hat und das Konzept somit sozusagen auf der Basis von Kollege zu Kollege funktioniert. Einige Eckpunkte des Angebotes in Stichworten:

++ Die Ware kommt von einem prominenten deutschen Hersteller ++ Grundinvestition: 5.880 Euro für das Basispaket. Darin enthalten: Präsentationswand, Torso, 29 Schlupfmodelle ++ Fertigungsdauer rund drei Wochen ++ Schwerpunktpreislagen VK von 358 bis 400 Euro ++ 7,3% Lizenzgebühr auf den gesamten Wareneinsatz, allerdings 4% Eil-Skonto ++ Vorgefertigte Musterwerbebriefe gegen Selbstkosten ++ Exklusivität in 25 km Umkreis ++ Zweimalige Händlerschulung, regelmäßige Händlertreffen.

Welche Gegenleistung bietet Ihnen das Konzept Maßbekleidung für die Lizenzgebühr? Radermacher: „Das müßten Sie eigentlich unsere Kunden fragen. Aber ich denke, dadurch, daß wir gemeinsam einkaufen, können wir die Preise sämtlicher Anschaffungen optimieren, die Werbung ist komplett vorbereitet und angetestet, und ich bin rund um die Uhr als Ansprechpartner zu erreichen.“ Besonders der letzte Punkt ist enorm wichtig, wie folgende Kollegen bestätigen, die mit dem System arbeiten:

● „Der Unterschied gegenüber dem Bestellen beim Lieferanten direkt ist die gute Betreuung durch Herrn Radermacher. Auch nach einem Jahr habe ich noch fachliche Fragen, die er mir beantwortet; das ist vor allem in der Startphase wichtig. Ebenso bin ich mit der Werbung und der Wand für die Anzüge zufrieden, die er vorbereitet hat. Wichtig ist hier auch das Kollegengespräch mit anderen seiner Kunden, das mir quasi eine Erfahrungsgruppe bietet“ (Gerhard Niebuhr, Firma Hemje/Bremerhaven) ● „Ich bin recht zufrieden. Das Radermacher-Konzept ist der Wirtschaftslage angemessen: Man kann die große Masse bedienen, in einem kleinen Geschäft eine gute Auswahl bieten und trotzdem das Warenlager herunterfahren. Das Preis-/Leistungsverhältnis ist sehr gut. Bei der Werbung habe ich mein eigenes Konzept, kann die Vorlagen von Radermacher aber als Grundstock gut verwenden. Der große Vorteil von Maßkonfektion ist, daß man den Kunden immer noch oben beraten kann: Hat er sich erst mal für Maßkonfektion entschieden, kann ich ihn in 80% der Fälle davon überzeugen, einen besseren Stoff zu wählen“ (Kollege Reuschenbach, HR Mode/Wolfratshausen).



Ihr direkter Draht...

6698-167

Fax 6698-189

02 11

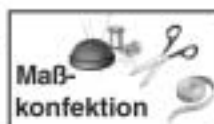
...für das vertrauliche Gespräch

markt intern HAKA-Fachhandel - Redaktions-Verlagsgruppe: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber, Vertriebs-Redaktionsdirektoren Rechtsanwält Hans-Joh. Marzuffel, Rechtsanwält Axel J. Prödel, stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwält Georg Gierens, Dipl.-Kfm. Christoph Dieß, Dipl.-Kfm. Rolf Hüggen, Dipl.-Kfm. Karl Heinz Klein, Dipl.-Verf. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Verf. Rüdiger Pflüger, Evelyn Stäggermann, Chef vom Dienst Dipl.-Kfm. Gero Krieger.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 20, D-40227 Düsseldorf, Telefon 02 11-69 96-0, Telefax 02 11-69 96 100, Geschäftsführer Hans Eyer, Dipl.-Ing. Günter Weber, Verlagsdirektor Rechtsanwält Rolf Kunko, stellv. Verlagsdirektor/Abteilungsleiter Rechtsanwält Hans-Joh. Marzuffel, Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Rolf Hüggen, Druck: Theodor Graub GmbH, Breite Straße 26, 40219 Meerbusch, Anzeigen, bezahlte Beiträge sowie Provisionen gleich welcher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1431-0858

markt intern markt intern markt i

Fast ganz ohne 'stationäres Geschäft' (mit Ausnahme eines Kollektions-Zimmers) kommt Sigi Gröschel/Herzogenaurach aus. Seine Erfahrung: „Das Wohnzimmer des Kunden ist mein Laden. Ich gewinne die Kunden einfach durch persönliche Ansprache. Wenn ich irgend jemanden sehe, der Figurprobleme hat, gehe ich ihm mein Visitenkärtchen und häufig meldet er sich dann einige Zeit später. Natürlich ist auch Mundpropaganda wichtig. Ich bediene zur Zeit einen Radius von ca. 60 km. Eine so weite Fahrt rentiert sich natürlich nicht, wenn man nur einen einzelnen Kunden besucht, der nur ein Teil kauft, häufig kann man aber auf dem Weg noch jemanden mit bedienen. Das Konzept von Radermacher hat zwei Vorteile: Erstens, es gibt immer wieder Fragen. Neulich hatte ich z.B. einen Kunden, der hatte zwar keine geneigte Haltung, trotzdem mußte das Sakko hinten länger sein als vorne. Grund war dann ein runder Rücken, und in diesen Fällen muß das Sakko anders geschnitten werden als bei geneigter Haltung. Diese praxisnahe Unterstützung ist wichtig. Zweitens hat 'Konzept Maßbekleidung' schon bestimmte Werbeformen ausprobiert, so daß ich gewisse negative Erfahrungen nicht noch einmal machen muß.“



'mi'-Fazit: Neben den allgemeinen Vorteilen der Maßkonfektion scheint das Konzept Maßbekleidung nach den Aussagen der zitierten Kollegen auch eine gute Rundumbetreuung zu gewährleisten, die gerade in der Startphase so wichtig ist. Das System von Radermacher ist darauf angelegt, möglichst viele Partner zu gewinnen, um im Einkauf und in der Funktion als Erfa-Gruppe noch schlagkräftiger zu werden. Ziel ist es, mittelfristig zum Komplettanbieter individueller Maßbekleidung zu werden. Wie 'mi' meint, ein Konzept, das auf jeden Fall einen zweiten Blick verdient. **Deshalb:**

- Prüfen Sie, ob Maßkonfektion für Sie ein geeigneter Weg ist, um gerade in der angespannten wirtschaftlichen Lage den Kapitaleinsatz niedrig zu halten und trotzdem ein breites Angebot parat zu haben
- Falls Sie sich näher über das Konzept Maßbekleidung informieren möchten: Ansprechpartner ist Klaus Radermacher, Im Flecken 2, 65366 Geisenheim, Tel. 06722/710893 oder Fax: 710894
- Einige Vorabinformationen gibt es auch in der Redaktion, bitte gegen 5 Euro 'mi'-Service-Wertscheck unter dem Stichwort 'TH-41/02-Konzept Maßbekleidung'.

Nachgefragt beim 'Konzept Maßbekleidung': In TH 41/02 haben wir Ihnen das 'Konzept Maßbekleidung' von Klaus Radermacher vorgestellt. Mit der Grundinvestition von 5.880 Euro für das Basispaket (Präsentationswand, Torso, 29 Schlupfmodelle) haben Sie so die Möglichkeit, in das Thema Maßbekleidung einzusteigen. Die Ware kommt von einem prominenten deutschen Hersteller, das Plus besteht darin, daß durch den gemeinsamen Einkauf die Preise sämtlicher Anschaffungen optimiert sind, die Werbung komplett vorbereitet ist und Radermacher rund um die Uhr bei Fragen und Problemen als Ansprechpartner zur Verfügung steht. Wir haben Klaus Radermacher gefragt, wie sich die Geschäfte seines Händlerkreises entwickelt haben. Seine Auskunft: „Wir erfahren sehr viel Zuspruch von außen, d.h. von den Endverbrauchern, mit denen wir arbeiten. Nach wie vor sind sieben Händler bei uns Mitglied, es ist uns aber gelungen, mit den vorhandenen Partnern zu wachsen. Wir haben Zuwächse von ca. 20% und mittlerweile auch Hemden im Angebot. Man muß sich allerdings von der Illusion freimachen, daß es sofort nach dem Start wie eine Rakete losgeht, aber wenn man durchhält, gibt es eine gute Chance, und zwar gerade auch dafür, das Zusatzsortiment zu forcieren. Wenn jemand sich unser Konzept näher ansehen möchte, komme ich gerne bei einem interessierten Fachhändler vorbei und stelle ihm unser Angebot unverbindlich vor.“ 'mi' meint: Wenn Sie über Maßkonfektion nachdenken, sollten Sie auch über das Konzept Maßbekleidung nachdenken. Sie erreichen Klaus Radermacher unter der Telefonnummer 06722-710893.

