

Gefährdet der Versandhandel den Leasingmarkt?

Wie in vielen anderen Branchen auch, boomt der Versandhandel von Berufskleidung über das Internet. Inzwischen gibt es mehr als 1.000 Versandhändler, die Berufskleidung und Arbeitsschutzartikel über das Internet anbieten. Das sind zum einen sehr viele „Einmannbuden“, die über Ebay oder mit eigenen Auftritten aus dem Wohnzimmer verkaufen, zum anderen aber auch mehr und mehr hochprofessionelle Versender, wie zum Beispiel Engelbert Strauß, Krähe und viele andere. Täglich kommen neue dazu.

Der Marktführer Engelbert Strauß mit über 400 Mitarbeitern erzielt inzwischen einen Umsatz deutlich über 100 Millionen Euro. Das Sortiment, zugeschnitten auf den Mittelstand, umfasst zahlreiche Berufskleidungskollektionen in unterschiedlichen Ausführungen und Qualitäten für Handwerk und Industrie, dazu alle möglichen Produkte der persönlichen Schutzausrüstung (PSA) für Kopf, Hand und Fuß, aber auch Werkzeug, Büromaterial und anverwandte Kleidungsartikel bekannter Marken für Freizeit und Hobby. Ein Lieferant wird damit zum Hauptversorger von Betrieben.

Dieser Entwicklung geht in erster Linie zu Kosten des stationären Berufskleidungs-handels, der weder die Breite des Programmes, noch die schnelle logistische Lösung bieten kann, abgesehen von interessanten Preisaktionen. Viele Berufskleidungsgeschäfte schließen, weil sie diesem Trend nichts entgegenzusetzen haben.

Die Pflege ist nicht mehr allein entscheidend

Aber auch der Leasingmarkt kommt nicht ungeschoren davon. Eigentlich ein Widerspruch, denn das Leasingangebot ist eine moderne „Full-service-outsourcing“-Dienstleistung, wobei die regelmäßige Pflege im Mittelpunkt steht. Dies können Versandhändler logischerweise nicht leisten. Aber andere Komponenten der Dienstleistung rücken in den Fokus der Entscheidungsfin-



Artikel wie Fleece oder Softshell (Foto) mögen Großwäschereien nicht, weil sie schlecht in Großwaschmaschinen und Tunnel Trocknern bearbeitet werden können.

derung pro und contra Leasing: Schnelle Belieferung bei Fluktuation oder Ersatz, breites Sortiment, Ergänzungsartikel für den Kopf-Hand-Fußschutz sowie die Ausstattung mit Firmen- und Namensemblemen.

Gerade beim letzten Punkt leisten die Versender schnelle Lösungen, denn individualisierte Kleidung ist weiter stark im Kommen und war früher ein Hauptargument des Leasingmarktes. Lieferzeiten von ein bis zwei Wochen können Leasingunternehmen oft nicht leisten, da sie mit Zulieferern auf diesem Gebiet zusammen arbeiten und logistische Ketten über mehrere Stationen laufen. Zudem geht ein Trend zu Direkt-Einstickungen, unter anderem bei Polo- und Sweatshirts, die von Leasingunternehmen

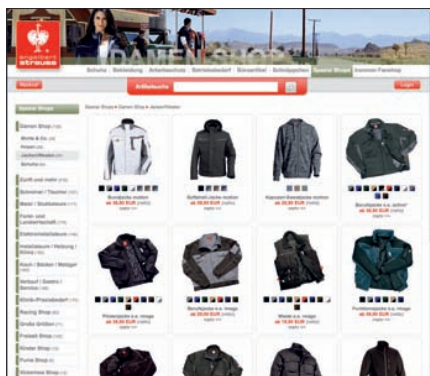
ungern angeboten werden, da zurückgenommene Teile nicht neutralisiert werden können.

Neue Kollektionen

Ein deutlicher Wettbewerbsvorteil des Versandhandels sind die ständig neuen Kollektionen aus modernen Gewebekompositionen. Sie sind in Funktion und Farben zugeschnitten auf Anwendung und Zielgruppen wie die einzelnen Gewerke im Handwerk. Es werden komplette Kollektionen wie Hosen, Jacken, Westen, Outdoor-Kleidung, Shirts und Zubehör angeboten, die im Design aufeinander abgestimmt sind. Dadurch entstehen einheitliche Erscheinungsbilder für die Mannschaften, egal was jeder trägt. In den neuen Gewebezusammensetzungen werden Fleece, Softshell, Membranen und andere Gewebe/Verschlüsse oft in verschiedenen Farben, Lagen und Nähetechniken kombiniert. Diese neuen Artikel mögen Großwäschereien nicht, weil sie schlecht in Großwaschmaschinen und Tunnel Trocknern bearbeitet werden können.

Wer pflegt die Kleidung?

Aber: Wer pflegt dann diese Kleidung? Es gibt einen Trend, dass wieder Mitarbeiter die Pflege übernehmen müssen oder kleine Wäschereien gesucht werden, die nach Bedarf diese Kleidung pflegen. Mit Kleinmaschinen sowie entsprechenden Bearbeitungsprozessen kann man diese neuen Gewebe individuell pflegen.



Engelbert Strauß ist der Marktführer im Internet-Geschäft mit Berufskleidung.

Oft nimmt man den Nachteil der nicht vorhandenen Pflege jedoch in Kauf, denn man sieht wichtigere Vorteile in der schnellen Beschaffung, dem interessanten Sortiment sowie den Ergänzungsartikeln. Der registrierte Besteller kann in wenigen Minuten fehlerfrei Nachbestellungen vornehmen, die oft am nächsten Tag geliefert werden.

Wie geht es weiter?

Der Leasingmarkt wird seine Berechtigung in industriellen Produktionsprozessen und Dienstleistungsbereichen behalten, im kleineren Mittelstand und Handwerk wird er sich auf verstärkten Wettbewerb der Versender mit Marktanteilsverlusten einstellen müssen. Einige Leasinganbieter haben reagiert und bieten Ergänzungskataloge mit PSA Artikeln an, mehr oder minder erfolgreich. Sie sind dort erfolgreich, wo das Geschäft professionell betrieben wird, weniger da, wo man es als notwendiges, dennoch lästiges Beigeschäft sieht.

Der Versandhandel wird in den nächsten Jahren weiter stark wachsen und zum Wegbereiter moderner Berufskleidung werden. Beispiele aus dem US Markt belegen das. Die Leasinganbieter werden ihre Position nur halten, wenn sie ihren Servicegrad deutlich verbessern, ihre waschfähigen Sortimente erweitern und schnell auf die Markttrends reagieren.

Der Autor:



Volker Kamm, Dipl. Kfm., langjährige Management-Erfahrung im In- und Ausland, Marketingleiter, Geschäftsführer, Gesellschafter, davon mehr als zehn Jahre bei führenden Anbietern der Mietberufskleidungsbranche.

Inhaber der Texplan Unternehmensberatung, Hamburg, eine Beratungsgesellschaft, die sich auf den Markt der Textilen Dienstleistungen sowie Berufskleidung spezialisiert. Die Schwerpunkte liegen in Nachfolgeregelungen, Marketing und Personal.

Lauffenmühle, Lauchringen

Hohenstein testiert hohen Tragekomfort

Das Lauffenmühle-Gewebe Comfortec Satin 215 in einer Gesamtmischung von 50/50 Prozent Baumwolle/Polyester wurde nach einer leichten Anpassung durch das Forschungsinstitut Hohenstein mit der ausgezeichneten Tragekomfortnote 1,5 (sehr gut) bewertet.

Das Cotton-Rich-Gewebe in Atlasbindung, so Lauffenmühle, bringe durch seine spezielle Konstruktion einen deutlich erhöhten Baumwollanteil auf die der Haut zugewandte Innenseite des Gewebes. Die überarbeitete Variante zeige neben einem noch weicheren, hautsympathischen Griff eine sehr gute Feuchtaufnahme und auch der Reibungswiderstand auf der Haut sei nochmals deutlich verringert worden. Die Bewertung durch das renommierte Forschungsinstitut im Einzelnen: thermophysiologischer Tragekomfort mit der Note 1,6 und hautsensorischer Tragekomfort mit der Note 1,4. „Zusammenfassend kann man sagen, dass Comfortec Satin als modernes, intelligentes Gewebe höchsten Tragekomfort mit besten Pflegeeigenschaften kombiniert; es besticht durch seinen edlen Look und ist in vielen Farben direkt ab Lager lieferbar“, erklärt Marketing-Leiterin Corona Bregenzer.

Zuvor hatte schon der Artikel Comfortec 215 in Köperbindung die selbe Bewertung (Tragekomfortnote 1,5 sehr gut) durch die Hohensteiner Institute erhalten. Der Grund für diese hervorragenden Bewertungen liegt auch hier auf der Haut: Im Gegensatz zu

handelsüblichen Cotton-Rich-Varianten (meist 50/50-Mischungen in Kette und Schuß) bringt Comfortec 215 mit 75 Prozent einen sehr hohen Baumwollanteil auf die der Haut zugewandte Innenseite des Gewebes, was zu dem durch das Forschungsinstitut Hohenstein mit „sehr gut“ ausgezeichneten Tragekomfort führt.

FORSCHUNGSINSTITUT HOHENSTEIN	
GEPRÜFTE QUALITÄT	
Muster Comfortec Satin 215 geprüft auf:	
Tragekomfortnote	1,5 (sehr gut)
1,6 Thermophysiologischer Komfort	
1,4 Hautsensorischer Komfort	
Prüf.-Nr. FIH 10.4.6557/1	

Ausgezeichnet: das Lauffenmühle-Gewebe Comfortec Satin 215.

Der erhöhte Polyester-Anteil auf der Gewebe-Außenseite bedient dennoch alle Anforderungen der Wäscher für mechanische Belastbarkeit des Gewebes: Auch im Leasingbetrieb werden gute Standzeiten, Pflegeleichtigkeit, bestes Farb- und Schrumpfverhalten sowie gute Pillingwerte erreicht. Bregenzer: „Die spezielle Konstruktion der Comfortec-Artikel von Lauffenmühle vereint somit gleichermaßen die Wünsche der Träger der Comfortec-Gewebe und der Wäschereien.“