

Experte in Sachen Knöpfe und Kurzwaren

Glünz GmbH aus Nordhorn baut neben dem Vertrieb von Stoffen auf den Handel mit Zubehör

Karl-Heinz Glünz hat den Großhandel vor 18 Jahren als Ein-Mann-Unternehmen begonnen. Heute beschäftigen er, seine Frau Luise und sein Sohn Sebastian vier Mitarbeiter in ihrem Lager an der Otto-Hahn-Straße und 35 Verkäuferinnen in den acht Textilfachgeschäften.

Von Daniel Klause

NORDHORN. Zwei Mal im Jahr richtet sich das Interesse der Textileinzelhändler, der Atelierbesitzer und Konfektionäre aus dem In- und Ausland auf Nordhorn. Jeweils zeitgleich können sie sich in der Textilstadt bei Hausmessen über die neuesten Trends informieren, einkaufen und ordern. Einer der vier Großhändler, die an den beiden Wochenenden seine Waren präsentiert, ist die Glünz GmbH.

Seit elf Jahren ist der Betrieb an der Otto-Hahn-Straße im Gewerbegebiet Blanke in einer 1000 Quadratmeter großen Halle beheimatet. Mehrere Meter hoch stapeln sich die Coupons mit Meterware in den Regalen. Firmengründer Karl-Heinz Glünz und sein Sohn Sebastian, der seit einem Jahr als Mitgeschäftsführer fungiert, kaufen direkt bei Produzenten in Spanien und Italien oder auf Messen, bei Konfektionären und anderen Händlern ein.

Drei Reisende, darunter der Juniorchef, fahren die 600 Kunden im gesamten Bundesgebiet alle drei bis vier Wochen mit neuer Ware an. „Unsere Stärke ist es, Sonderposten aufzukaufen, aufzubereiten und damit



Den Einzelhandel haben Karl-Heinz und Luise Glünz als zweites Standbein aufgebaut. An der Kistenmakerstraße und seit kurzem an der Denekamper Straße in Nordhorn liegen zwei ihrer insgesamt acht Geschäfte.

Fotos: Konjer / Klause / www.gn-fotoservice.de

ganz schnell auf dem Markt zu sein“, erklärt Karl-Heinz Glünz. An den Mustercoupons der Konfektionäre sehe er, wo die Modetrends hingehen.

Der 56-Jährige hat das Metier vor 41 Jahren bei Niemeyer und Koop gelernt. Direkt nach seiner Ausbildung



zum Groß- und Außenhandelskaufmann arbeitete er bis 1976 als Reisender. Danach machte er sich einige Jahre selbständig, bevor er von 1982 bis 1991 zu einem Händler nach Köln ging. Dort lernte er ein Segment

kennen, das für den Erfolg seines zweiten Unternehmens von entscheidender Bedeutung sein sollte: den Handel mit Mode- und Kurzwaren.

„Die großen Textileinzelhändler und Kaufhäuser haben ihre Kurzwarenabteilungen aus Kostengründen stark verkleinert oder ganz geschlossen. Bei uns bekommen die Kunden dagegen noch ein aktuelles und großes Sortiment“, erläutert Glünz. Beim Erkennen von Modetrends sei vor allem bei den Knöpfen, aber auch bei den Reißverschlüssen, Borden, Bordüren, Bändern, Einlagen, Spitzen, Motiven, Kordeln und Garnen ebenso Schnelligkeit gefragt wie bei den Stoffen.

Diese Angebotsvielfalt findet sich aber nicht nur in den Bullis der Reisenden sondern auch in den acht Textilgeschäften wieder. Acht Geschäfte, davon zwei in Nordhorn und jeweils

eins in Schüttorf, Ahaus, Lathen, Dörpen, Weener und Oldenburg gehören zum Unternehmen. Bis auf das „Haus der Stoffe“ an der Denekamper Straße, das Glünz Anfang dieses Jahres übernommen hat, haben er und seine Frau Luise alle Geschäfte selbst eröffnet.

Sie beobachten, dass die Entwicklung vor allem in Richtung Dekorationsstoffe geht. „Es wird noch genäht, aber immer weniger Kleidung. Man wundert sich manchmal, was aus unseren Stoffen gemacht wird, etwa die Bezüge für Katzenbäume und Hundekörbchen oder Mützen“, berichtet Karl-Heinz Glünz.

Konkurrenz bekomme sein Unternehmen inzwischen vor allem von Händlern, die ihr Geschäft ausschließlich über das Internet abwickeln. „Uns Stoffgrossisten und Einzelhändlern wird viel vom Internet weggenommen, vor allem Karnevals-



Modewaren wie Knöpfe sowie Kurzwaren sind die Stärke des Großhandels. Karl-Heinz Glünz und sein Sohn Sebastian suchen das passende Zubehör zu den aktuellen Modetrends.

stoffe“, berichtet Karl-Heinz Glünz. Und sein Sohn sagt: „Es ist daher wichtig, dass wir Produkte haben, die andere nicht haben.“ Beide sind indes überzeugt davon, dass der klassische stationäre Einzelhandel eine Zukunft hat: „Die Kunden suchen kompetente Beratung.“ Dafür seien sie durchaus bereit, auch weitere Anfahrtswege auf sich zu nehmen. Das zeige die Kundschaft in ihrem neuen, mit 500 Quadratmetern recht großen Geschäft in Oldenburg, die aus dem gesamten ostfriesischen Raum komme, berichtet der 30-

Jährige, der, ganz untypisch, seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann beim Nordhorner Küchenspezialisten Naber gemacht hat. Das textile Können hat sich Sebastian Glünz von seinen Eltern und als „Reisender“ im Umgang mit Kunden und Lieferanten angeeignet. Vor acht Jahren ist er in den Familienbetrieb eingestiegen. Seit einem Jahr führt er die Geschäfte gemeinsam mit seinem Vater.

Alle Artikel der Serie sind im Internet zu finden unter www.gn-online.de in der Rubrik „GN-Spezial“.