

Warenhaus für den Groß- und Einzelhandel

Hemmers Itex bedient von Nordhorn und Schanghai aus Märkte in Europa, Fernost und Amerika

Ursprung des Textilhändlers war ein Geschäft für Trikotagen (Unterwäsche). Später kamen Coupon- und Meterware sowie zwei eigene Einzelhandelsketten hinzu. Heute teilen sich die 3000 Kunden sowohl auf Einzel- und Großhändler als auch auf Konfektionäre auf. 120 Mitarbeiter in Nordhorn haben im vergangenen Jahr rund 14 Millionen Meter Ware umgesetzt.

Von Daniel Klause

NORDHORN. Ob Natur- oder Kunstfasern, Frühling-, Sommer-, Herbst- oder Winterware, uni, gestreift, kariert, gepunktet oder mit Motiven: Die Vielfalt der Textilien, die in den Regalen der Firma Hemmers Itex lagert, ist kaum zu überschauen. Geschäftsführer Jörg Hemmers spricht von jeweils zwei modischen Kollektionen und 800 Artikeln. Rechnet man hinzu, dass es die Designs, also die Stoffmotive, in bis zu 50 Farbabstufungen gibt, dann dürften auf den 13 000 Quadratmetern Hallenfläche im Nordhorner GIP mehr als 4000 Artikel lagern.

Mit bis zu viereinhalb Millionen Metern im Lager unterscheiden sich sein Unternehmen von anderen Textilgroßhändlern, sagt der 41-Jährige, der vor 20 Jahren nach der Ausbildung zum Textilkaufmann in den Betrieb seines Vaters Johann Hemmers einstieg. Damals beschäftigte das Unternehmen 45 Mitarbeiter, von denen 25 Näherinnen waren, die Kinderkleidung konfektionierten.

Das Unternehmen stellte in der Folgezeit konsequent um. Heute bezieht der Textilhändler die Ware fast ausschließlich aus Asien. Die



Die Stoffmuster, etwa für die Messeauftritte, werden in Nordhorn zusammengestellt. Ein Warenwirtschaftssystem informiert über die Lieferbarkeit. Fotos: Konjer / www.gn-fotoservice.de

Webstühle und Druckmaschinen stehen vor allem in China und Indonesien. Ein Viertel des Jahres verbringt Jörg Hemmers in Ostasien, besucht Lieferanten, Kunden und wirbt auf Messen für seine Produkte.

Groß geworden ist Hemmers Itex durch den Verkauf von Coupons, acht und zehn Meter langen Stoffbahnen, an den Einzelhandel. Später kamen eigene Stoffläden dazu. Das ausgegliederte Tochterunternehmen Hemkon-Stoffe unterhält heute 35 Filialen, zur Kette „Der Stoff“ gehören fünf Läden. Sieben Prozent des Umsatzes mit Textilien macht Hemmers Itex über den Verkauf in den Geschäften.

Was sein Unternehmen jedoch von anderen Händlern in der Branche unterscheidet, sei die Entwicklungsabteilung. Sieben ehemalige Rawe-Mitarbeiter bilden seit eineinhalb Jahren die Designabteilung. Ihr Wissen und ihre Kreativität werde gebraucht, um die in Mailand, London oder New York eingekauften Designs (Stoffmuster) nach den Wünschen der

Kunden zu bearbeiten. Drei Tintenstrahldrucker können bis zu 120 Meter Stoff pro Tag bedrucken. „Weil wir die Muster innerhalb von ein bis zwei Tagen verschicken können, können wir das Risiko der Lagerhaltung reduzieren und flexibel auf Kundenwünsche reagieren“, erklärt Jörg Hemmers. Hat sich ein Kunde für ein Muster in einer bestimmten Farbe entschieden, gehen die Gravurdaten für die Druckmaschinen von Nordhorn aus per E-Mail zu den Produzenten nach Fernost. Die Schnelligkeit ist überlebenswichtig bei bis zu zwölf Kollektionen pro Jahr.

Gut zehn Prozent der eingehenden Ware wird in Nordhorn im eigenen Labor einer Qualitätskontrolle unterzogen. Bei der doblierten, also auf halbe Breite zusammengelegten Ware, arbeitet Hemmers mit der Firma WKS zusammen. Die Wilsumer stellen Doubliermaschinen für Nordhorn und Warenschäummaschinen für das vor einem Jahr in Schanghai gegründete Tochterunternehmen Chinoh-Text

(der Name steht für China und Nordhorn) will Jörg Hemmers neue Märkte erobern: in China produzierte Textilien mit westlichen Designs, in Nordhorn weiterentwickelt, für den Verkauf in Australien und Amerika.

Daneben spielt der Verkauf an den Einzelhandel nach wie vor eine wichtige Rolle. Zweimal im Jahr laden Hemmers Itex und die anderen Nordhorner Textilhändler Einzelhändler aus ganz Deutschland zu Hausmessen ein. Zwei Tage lang können die Händler, vom kleinen Stoffladen an der Ecke bis zum Grossisten, unter Hunderten von Coupons die passenden für ihre Kundschaft aussuchen.

Wegen der Ausrichtung auf den Groß- und Einzelhandel sowie auf Konfektionäre und die Verteilung des Geschäfts jeweils etwa zur Hälfte auf das In- und Ausland rechnet Jörg Hemmers in diesem Jahr nicht mit Umsatzrückgängen. Im Gegenteil: Nach 29 Millionen Euro 2008 will er in diesem Jahr erstmals die 30-Millionen-Euro-Marke überspringen.



Lager: Bis zu viereinhalb Millionen Meter Stoff lagern in den Hallen von Hemmers Itex im Nordhorner GIP.



Kreativabteilung: Die Stoffdesigns werden in Nordhorn bearbeitet und für den Druck vorbereitet.



Warenschau: Rund zehn Prozent der angelieferten Textilien werden mehreren Qualitätstests unterzogen.