

# „Wir verkaufen ein Hobby“

## Hemkon-Stoffe setzt auf große Filialen und Schulungen

Das in Nordhorn ansässige Einzelhandelsunternehmen betreibt die Ketten „Hemkon-Stoffe“, „Der Stoff“ und „KMR-Stoffideen“ mit zusammen 50 Filialen. Von Flensburg bis Neu-Ulm sind 400 Mitarbeiter beschäftigt, davon 20 in der Nordhorner Zentrale.

Von Daniel Klause

**NORDHORN.** „Früher haben wir Stoffe verkauft, heute verkaufen wir ein Hobby“, sagt Eric Maat. Der 39-Jährige führt die Geschäfte der Ketten „Der Stoff“ und „KMR-Stoffideen“, während Klemens Niehoff bei „Hemkon-Stoffe“ die Verantwortung trägt. Gerrit Konjer führt die Geschäfte in allen drei Einzelhandelsketten.

Der 56-Jährige hat die Firma Hemkon-Stoffe 1990 von Firmengründer Johann Hemmers übernommen und damit den Grundstein für das Unternehmen gelegt.

Damals gab es 14 Hemkon-Filialen, heute sind es 30, vor allem im Ruhrgebiet und im Rheinland sowie von Bremen bis nach Ostfriesland. 1993 stieß Eric Maat zum Unternehmen, das Konjer mit dem Kauf der Kette „Der Stoff“ mit Filialen in Flensburg, Kiel, Norderstedt, Neu-Ulm und Augsburg vergrößerte. Vor acht Jahren kamen schließlich die 15 Filialen der „KMR-Stoffideen“ mit Schwerpunkten in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz hinzu.

Konjer und der 47-jährige Niehoff haben Groß- und Außenhandel gelernt und bei Hemmers jahrelang Erfahrungen mit dem Filialgeschäft gesammelt, bevor sie sich selbstständig machten. Maat machte seine Ausbildung bei Stoffe Werning, einer weiteren Nordhorner Einzelhandelskette. Was ihr textiles Können ausmacht, fasst Konjer in einer einfachen Formel zusammen:



**Die Zukunft** des Stoffeinzelschadels sehen die Nordhorner Unternehmer in großen Filialen mit umfangreichen Angeboten.

Fotos: Westdörp (3) / Privat (1) / www.gn-fotoservice.de

„Man muss ein Händchen für Stoffe und Mode haben. Es reicht nicht zu wissen, dass Lila in ist, man muss den Trend auch auf die passenden Stoffe übertragen.“

Für Eric Maat besteht das textile Können auch darin, in den Läden Ideen zu verkaufen. „Um die Kunden besser beraten zu können, sind wir von den geringfügig Beschäftigten weitgehend abgekommen. Vollzeitmitarbeiterinnen sind mehr im Thema und öfter präsent“, erklärt der 39-Jährige.

Das Schneiderhandwerk sei lange Zeit vernachlässigt worden, jetzt erlebe es einen Boom, berichtet Niehoff: „Man spricht wieder über uns, was lange nicht so war.“

Die Nordhorner haben auf den Trend zum Selberrähen reagiert. In vielen ihrer Filialen bieten sie Nähkurse an. In Duisburg seien die jüngsten Teilnehmer gerade einmal acht Jahre alt, berichtet Maat: „Die Jüngeren sind sehr wichtig für uns, weil sie später als Kundinnen Modestoffe kaufen.“ Die Schwierigkeit sei nicht, genügend Teilnehmer zu finden, sondern geeignete Kursleiterin-

nen, die die neuen Nähtechniken beherrschen.

Der Handel mit Stoffen ist wieder in Bewegung und fordert von den Nordhorner Händlern einige Veränderungen. So ist Gerrit Konjer davon überzeugt, dass kleinere Geschäfte und Geschäfte in kleineren Städten auf die Dauer nicht überlebensfähig seien. So sei etwa geplant,



die drei kleinen Filialen in Emmerich, Goch und Kleve zu schließen und stattdessen künftig nur noch eine, dafür aber 800 Quadratmeter große Filiale in der Kreisstadt Kleve zu betreiben.

„In einem kleinen Laden können Sie einen Stoff in acht Farben anbieten, in einem großen Laden können die Kunden dagegen aus 30

Farben auswählen“, erklärt Konjer, der auf eine 40-jährige Branchenerfahrung aufbauen kann.

Ihre Stoffe beziehen die drei Ladenketten vor allem von Hemmers Itex. Wegen ihrer Größe kaufen sie aber auch direkt bei Produzenten in Italien und Spanien ein, vor allem Deko- und Gardinstoffe. Gardinen sind eine Spezialität des Unternehmens. In mehreren großen Geschäften gibt es einen Vollservice. Sieben eigene Dekorateure übernehmen sämtliche Dienstleistungen von der Beratung über das Nähen bis zum Anbringen der Gardinen und Vorhänge.

Das Doublieren auf Coupons und Auszeichnen der Stoffe erfolgt in Nordhorner Betrieb im GIP. Kurzwaren liefert Veno in Gildehaus und Nähmaschinen der Schweizer Hersteller Bernina. Die Verkaufsaktionen der Discounter mit Billighähmaschinen sehen die Nordhorner Unternehmer übrigens gelassen. „Die Aktionen wecken Kaufinteresse, und zum Lernen kommen die Käufer anschließend zu uns“, sagt Maat.



„Ein Händchen für Stoffe“ ist für Eric Maat, Klemens Niehoff und Gerrit Konjer (von links) die wichtigste Eigenschaft, die ein Stoffhändler zum Erfolg braucht.



**Das Doublieren** der Meterware auf Coupons übernehmen die Mitarbeiter in Nordhorn, wie Arthur Kerner. Die Stoffe kommen von Hemmers Itex sowie aus Italien und Spanien.



**Das Auszeichnen** der Lieferungen für die 50 Filialen der drei Einzelhandelsketten erfolgt zentral in Nordhorn. Hier scannt Timo Geerds die Ware für einen Lieferschein ein.

Und möglicherweise können sie dabei künftig in der ein oder anderen großen Filiale in einem Näh- oder Strickcafé Platz nehmen. Das ist der neueste Trend aus den

USA, der gerade in Berlin und Hannover kopiert wird.

**Alle Artikel** der Serie sind im Internet zu finden unter [www.gn-online.de](http://www.gn-online.de) in der Rubrik „GN-Spezial“.