

Ständig auf der Spur neuer Modetrends

Textilgroßhandlung Hans-Gerd Swafing in Nordhorn setzt auf hochwertige Meterware

„Der Verkauf von Meterwaren ist ein Nischenmarkt mit steigenden Zahlen“, sagt Hans-Gerd Swafing, der als „eingetragener Kaufmann“ die von seinem Vater Johann in Nordhorn gegründete Textilgroßhandlung leitet. Der Betrieb hat sich auf Stoffe für elegante Damen- und hochwertige Kindermode, sowie für Patchwork und Quilts, Karneval, Weihnachten „Home-Decoration“ spezialisiert. Die Firma Swafing vermarktet ihre Kollektionen in ganz Europa an etwa 2500 Kunden.

Von Daniel Klause

NORDHORN. „Das Image, selber nähen sei altmodisch, ist falsch. Ganz im Gegenteil: Selber nähen und kreatives Gestalten ist hoch aktuell“, betont Hans-Gerd Swafing. „Frauen machen sich und ihr häusliches Umfeld ein ganzes Leben lang chick und setzen dabei auf Individualität“, weiß der Kaufmann. Er verkauft jedoch nicht direkt an Endverbraucher sondern an Stoffeläden.

Damit sie stets über die neuesten Trends auf dem Laufenden sind, bekommen sie alle zwei bis vier Wochen Besuch von einem seiner Reisenden. Fünf Vertreter bereisen von Nordhorn aus mit vollbepackten Lieferwagen und Kollektionen das gesamte Bundesgebiet. Im europäischen Ausland vertraut Swafing auf 20 selbständige Handelsvertreter. Nicht selten ist der 46-Jährige aber auch noch selbst unterwegs, vor allem in Großbritannien, wo er einen Teil seines Betriebswirtschaftsstudiums absolvierte – neben Deutschland und Frankreich.

Weil seine Kunden zunehmend mit dem Internet ar-



Auf Qualität setzt Hans-Gerd Swafing auch bei der Auswahl der Schaufensterpuppen, wie dieser Kinderpuppen, die er speziell für eine neue Kollektion in Dänemark fertigen ließ.



Das Erstellen der Musterlaschen mit den neuen Stoffen erfolgt in Nordhorn. Fotos: Konjor / www.gn-fotoservice.de

beiten, erhalten sie seit neuestem per E-Mail einen wöchentlichen Newsletter mit den neuesten Stoffetrends zugeschickt.

Den Unterschied seines Geschäfts zu anderen textilen Betriebszweigen beschreibt er so: „Ein Großhändler muss langfristig in das Lager und die Kundenschaft investieren.“ Wie der



Handel mit Meterware funktioniert, hat er von seinem 1991 verstorbenen Vater Johann gelernt, dessen Nachfolge er 1989 antrat.

Johann Swafing machte sich 1960 selbständig machte. Anfangs diente das eigene Wohnzimmer als Warenlager. Dann mietete er ein Haus an der Luisenstraße. 1965 errichtete Johann Swafing das erste Firmengebäude an der Bentheimer Stra-

ße. 1973 erfolgte eine Erweiterung auf heute insgesamt 3500 Quadratmeter. Weil die Lagerkapazitäten nicht mehr ausreichten, hat Hans-Gerd Swafing vor einigen Monaten ein weiteres Firmengebäude an der Marienburger Straße zugekauft. Der größte Unterschied zwischen der Firmengründung und heute seien die Bezugsquellen für Textilien. „In den 1960er Jahren gab es in Nordhorn mehr als 30 Händler. Sie kauften die Restmengen der großen Produzenten auf. Damals war es schwierig, überhaupt Ware zu bekommen“, berichtet der Kaufmann.

Heute bezieht das Unternehmen seine Ware nahezu aus der ganzen Welt. Patchwork und Quiltstoffe kommen aus Nordamerika und Südkorea, Weihnachtsstoffe aus Nord- und Südamerika sowie aus Spanien, Damenstoffe aus Italien, Frankreich und Südkorea, Kinderstoffe aus Südamerika und Indonesien – lediglich Karnevalstoffe bezieht die Firma Swafing aus China.

Die Stärke der Textilgroßhandlung ist seine Flexibilität. Auch kleine Bestellungen von nur wenigen Metern

Stoff werden selbstverständlich bearbeitet. Swafing kennt die hohen Ansprüche seiner zumeist weiblichen Kundinnen. Um ihnen die aktuellsten Trends zu präsentieren, ist er auf vielen Messen im In- und Ausland vertreten, bei denen er seine neuesten Stoffe zeigt.

Aber nicht nur mit Stoffen handelt das Nordhorner Unternehmen. Seine Kunden können auch Schnittmuster und Fotos fertiger Kleidungsstücke bekommen. So habe er zum Beispiel zwölf Monate lang an einer Kinderkol-



Die Coupons werden individuell für jeden Kunden zu Lieferungen zusammengestellt, verpackt und verschickt.

lektion gearbeitet, von der Auswahl der Stoffmuster, über den Entwurf der Schnittmuster mit einer Designerin, das Nähen von Probeteilen bis zur Präsentation auf einer Hausmesse, berichtet Swafing. Zielgruppe seien hier vor allem die Großmütter, die ihren Enkelkindern aus hochwertigen Stoffen selbst etwas Besonderes zum Anziehen nähen möchten.

Um den Überblick zu behalten, hat er ein EDV-gestütztes Warenwirtschaftssystem eingeführt. Damit lassen sich Ein- und Verkauf

sowie das Zahlungsverhalten zurückverfolgen. „Jeder Coupon hat eine individuelle Nummer, die mehrere Jahre gespeichert wird“, berichtet Swafing.

Die Erkenntnis, dass ein Unternehmen immer auf dem neuesten Stand der Technik sein muss, um zu überleben, habe er von seinem Vater geerbt. Johann Swafing kaufte bereits 1973 die ersten Computer und schloss sie an das Nino-Rechenzentrum an, das auf der anderen Straßenseite im Nino-Verwaltungsgebäude untergebracht war.

Die 35 Mitarbeiter, unter denen auch sein Bruder Dieter ist, der den Inlandsvertrieb leitet, haben fast alle im Betrieb selbst gelernt. Dass er jedes Jahr drei junge Leute zu Groß- und Außenhandelskaufleuten ausbildet, ist Hans-Gerd Swafing besonders wichtig. Außerdem absolvierte erstmals einer seiner Auszubildenden parallel zu ihrer Lehre ein Studium an der Fachhochschule in Lingen.

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