

Online-Shop längst wichtiges Standbein

„Modestoffe Hemmers“ setzt auf neue Technik

Die Nordhorner Einzelhandelskette nutzt drei verschiedene Verkaufswege: Den klassischen Einzelhandel in 28 eigenen Geschäften, den Verkauf per Internet und – seit diesem Jahr – einen Lagerverkauf.

Von Daniel Klause

NORDHORN. „Der Online-Shop ist für uns eine sehr gute Filiale, und für unser Unternehmen ist es die Zukunft“, sagt Alexander Brünink. Der 26-jährige Fachinformatiker fungiert in dem virtuellen Geschäft quasi als Filialleiter. „Das ist ein Zwölf-Stunden-Job. Wer glaubt, ein Online-Shop liefe von alleine, der irrt sich“, erklärt der Juniorchef der Firmen „Modestoffe Hemmers“ und „Modestoffe Brünink“ in Nordhorn.

Sein Vater Jan-Hermann Brünink war zunächst skeptisch, was den Erfolg des Online-Shops anging. „Ich hätte nicht gedacht, dass das funktioniert, weil man Stoff doch anfassen und sehen muss“, sagt der 54-jährige Groß- und Außenhandelskaufmann. Doch dieses Problem hat er mit seinem Sohn auf einfache Weise gelöst: Die Kunden können im Monat bis zu fünf Muster kostenlos bestellen.

Vor 19 Jahren hatte sich der ehemalige Beschäftigte der Firma Hemmers mit der Einzelhandelskette „Modestoffe Brünink“ selbstständig gemacht. Er eröffnete oder übernahm Stoffläden in Mettingen, Rinteln, Bad Oeynhausen, Espelkamp, Bünde und Harsewinkel.

2002 übernahm Brünink von seinem früheren Arbeit-



Für den Online-Shop fotografiert Juniorchef Alexander Brünink jeden einzelnen Stoff. Durch ein Zusatzprogramm erhalten die Kunden beim Anklicken automatisch Tipps für passende Garne, Knöpfe und Reißverschlüsse.

geber zusätzlich die Kette „Modestoffe Hemmers“ mit damals 32 Läden in den Großräumen Hamburg und Bremen, Bielefeld und Kassel. Heute gibt es noch 23 Geschäfte, die unter „Hemmers“ firmieren und fünf unter „Brünink“. Auch seine Ehefrau Helga Brünink ist im Unternehmen tätig. Sie

Textiles Können in der Grafschaft

GN-SERIE

ist für den Wareneinkauf, die Buchführung und Personalplanung sowie die Warenverteilung auf die Läden verantwortlich.

Derzeit beschäftigt das Familienunternehmen zehn Mitarbeiter am Nordhorner Firmensitz im Rheiner Hof und rund 200 in den Geschäften, die meisten auf Teilzeitbasis. Allein fünf Mitarbeiter sind für das Online-Geschäft tätig, denn die Kunden erwarten, dass ihre Bestellungen möglichst schnell bearbeitet und versandt werden. Alexander Brünink und ein Kollege bearbeiten die eingehenden E-Mails. Die Bestellungen leiten sie weiter an die Mitarbeiter im Lager. Hier erfolgt das Zuschneiden der Stoffe ab einem Meter, die Kommissionierung und der Versand der Lieferung.

Derzeit finden die Kunden rund 5000 Artikel (Stoffe und Kurzwaren) im Online-Shop. Die Käufer sind vor allem Schneiderinnen, Veranstaltungsfirmen und Karnevalsvereine. Aber



Aus 5000 Artikeln können die Online-Kunden bei „Modestoffe Hemmers“ auswählen. Außerdem werden von Nordhorn aus 28 Läden beliefert. Fotos: Konjer(2)/Klause (1)/www.gn-fotoservice.de



Der Versand der kommissionierten Ware erfolgt möglichst am selben Tag wie die Online-Bestellung.

selbst Parteien sind darunter. So hat etwa der Landesverband Thüringen der Linkspartei für seine Wahlkampfveranstaltungen im Online-Shop „www.stoffe-hemmers.de“ Dekostoffe geordert. „Wir bitten unsere Kunden, uns Fotos ihrer fertigen Kleidungsstücke zu schicken, damit wir sie als Referenz auf der Homepage präsentieren können“, berichtet Alexander Brünink.

Referenzen sind ein wichtiger Aspekt für den Erfolg eines Online-Shops. Sie schaffen Glaubwürdigkeit. Ein Stoffe-Blog, in dem sie

über Neuheiten informiert werden, soll die Kunden binden. Entscheidend für den Erfolg ist jedoch das Suchmaschinen-Ranking. „Man muss gefunden werden“, sagt der Juniorchef, „im Wortumfeld ‚Stoffe‘ muss man bei den Suchmaschinen gut gelistet sein.“ Das funktioniert etwa durch Empfehlungen und Verlinkungen auf anderen Seiten, erklärt der EDV-Spezialist.

„Um die gute Platzierung zu halten, muss man ständig an der Homepage arbeiten“, erklärt er weiter, „sonst rutscht man nach einigen

Wochen von der ersten Seite herunter.“ Und man müsse neue Angebote machen, etwa intelligente Suchmaschinen oder einen Nähservice für Kissenbezüge und überbreite Stoffe für Autopräsentationen. Aber auch die Filialen sollen vom Online-Angebot profitieren. Eine Vorstellung jedes Ladens ist in Vorbereitung. „Und einige Kunden haben erst über das Internet einen unserer Läden in ihrer Stadt gefunden“, berichtet Alexander Brünink.

Die Stoffe kauft das Einzelhandelsunternehmen bei den Nordhorner Großhändlern Hemmers Itex, Scheffer & Wiggers sowie Swafing und bei einem Großhändler in den Niederlanden ein. Die Kurzwaren liefert Veno in Gildehaus. Um junge Frauen ans Nähen heranzuführen, werden in den normalen Filialen regelmäßig Nähkurse angeboten. Weil die Waren und Mitarbeiter sowieso im Hause sind, hat die Familie Brünink in diesem Jahr zusätzlich einen Lagerverkauf gestartet, der jeden Freitag und Sonnabend geöffnet ist.

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