

„Das ist wie ein Sechser im Lotto“

Hans-Jürgen Friedrichs



Beratung

Reiner Scheuermann, Seniorchef von insgesamt sechs Bekleidungs-geschäften im Sauerland, sieht optimistisch in die Zukunft. Das Firmenlogo des von ihm am 16. 3. 1983 in Olsberg gegründeten Unternehmens „IS-Moden“ steht für „Inhaber Scheuermann“. Mit der Zeit wuchs das Unternehmen. Fünf weitere Geschäfte in Medebach, Schmallenberg und Winterberg kamen im Laufe der Jahre hinzu. Angeboten wird in den jeweiligen Filialen entweder Herrenmode, Damenmode oder Mode für junge Leute, „Young fashion“. Der Sohn des Firmengründers, Dennis Scheuermann, führt mittlerweile seit 2002 die drei Niederlassungen in Medebach, Schmallenberg und Winterberg. Zurzeit beschäftigt das Unternehmen IS Moden insgesamt zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Vollzeit, außerdem vierzehn Teilzeitkräfte. Das Sortiment wird überwiegend von Herstellern in Deutschland bezogen, die in Ländern der EU produzieren lassen. Das Vertrauen Reiner Scheuermanns gilt dem Oeko-Tex® Standard 100. Interessanterweise kommen Fragen zur Herkunft der Ware „überwiegend von älteren Kunden und weniger von jüngeren“.

Ähnlich wie bei anderen Branchen auch, beeinträchtigt die Corona-Pandemie die Textilbranche. Die nominale Umsatzentwicklung im 1. Halbjahr 2020 wies laut Bundesverband des Deutschen Textileinzelhandels e.V. (BTE) bundesweit ein Minus von 30,5% im Vergleich zum Vorjahr aus.¹

Covid 19 trifft auch die IS-Läden. Spürbar wirkten sich die Absagen unterschiedlicher Feste aus. „Familienfeiern, Kommunion und Konfirmation, Schützenfeste, Schulabschlussfeiern ... all das fehlt“, sagt der Firmeninhaber und fügt hinzu: „Das spüren wir deutlich.“ Allerdings sei die Lage in den Standorten unterschiedlich zu bewerten. Die „gute Auslastung der Urlaubsquartiere in den Ferienmonaten habe in Winterberg, Schmallenberg und Medebach den Einbruch im Textilhandel teilweise auffangen können, „der touristische Anteil an der Kundschaft betrage in Winterberg etwa 40%, in Schmallenberg und Medebach etwa 30%“. Die Einkäufe der Urlaubsgäste, so Reiner Scheuermann, haben die Krise etwas abfedern können. Schmerzlicher sei die Entwicklung in Olsberg zu sehen. Dort läge „der Anteil von Touristen an der Kundschaft nur bei etwa 20%. Dies alles galt bis Ende Oktober. Niemand kann die weitere Entwicklung angesichts der Corona-Epidemie vorhersagen.

Trotz alledem blickt Reiner Scheuermann erwartungsfroh in die Zukunft. Seine Enkelin Gil Fabienne ist zurzeit dabei, in das Unternehmen einzusteigen. „Das ist wie

ein Sechser im Lotto“, sagt der Seniorchef voller Stolz.

Gil Scheuermann absolviert gegenwärtig ihre Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau im Familienbetrieb, sie wechselt zwischen den Standorten Olsberg und Winterberg. Die Zwischenprüfung zur Einzelhandelskauffrau (Fachrichtung Textil) am Berufskolleg Brilon hat sie erfolgreich absolviert. Im Frühjahr 2021 steht die Abschlussprüfung auf dem Programm. Aber sie plant bereits weiter: An der LDT Akademie Fashion Management im baden-württembergischen Nagold wird sie ab September 2021 studieren. Nach vier Semestern möchte sie ihr Ziel erreichen: Textilbetriebswirt BTE, „vielleicht werden es auch sechs Semester, um den Bachelor im Studiengang International Business zu erreichen“, sagt sie.

„Die Absagen der Feste spüren wir deutlich“

Nach Beendigung ihrer Schulzeit an der damaligen Verbundschule Hallenberg-Medebach machte sie zunächst ein Praktikum im Bereich der Physiotherapie, um schnell festzustellen, dass dieses Berufsfeld wohl nicht ihren eigentlichen Interessen entsprach.

Die Erlebnisse durch den elterlichen und großelterlichen Modebetrieb waren nachhaltiger. „Eigentlich war ich schon immer mit im Laden, das war sehr abwechslungsreich: Jeder Kunde ist anders. Neugierig war ich auf die neuen Trends. Mein



Geschäft in Olsberg



Änderungen gehören zum Alltag

Vater nahm mich beispielsweise mit zur BERLIN FASHION WEEK. Die Präsentation der Firmen, die Modenschauen, das waren immer spannende Erlebnisse.“ Erlebnisse und Erfahrungen, die sich auf die Berufswahl auswirkten!

Am 1. September 2018 begann die Ausbildung. „Ich arbeite in Vollzeit“, sagt sie, „wie alle anderen in meiner Klasse auch, außer donnerstags, dann gehe ich zur Schule“. Gil ist die einzige „mit dem Schwerpunkt Textil“ in ihrer Klasse. Die Ausbildung in der Schule sei „eher theoretisch ausgerichtet“. Sie betont, dass zwischen dem praktischen und dem theoretischen Teil der Berufsausbildung „Welten liegen“. Zur Ausbildung gehören eben aber auch „trockene Inhalte“: Buchführung, Bilanzen erstellen, Bestellungen durchführen, mit Reklamationen umgehen, „natürlich braucht man diese Kenntnisse auch im Geschäftsbetrieb.“

Den korrekten Umgang mit Kunden könne man „eigentlich richtig nur vor Ort“ erlernen. Sie spricht über ihre Beobachtungen im Olsberger Geschäft für Herrenmode. Oft kämen Paare ins Geschäft. „Ich brauche nichts“, bemerkt der männliche Part, „doch, Du brauchst aber mal was Neues“, betont die weibliche Begleitung. Frauen trafen dann die Kaufentscheidung „schneller“ als die Männer.

Die Beratung im Modegeschäft hat viele Facetten. „Passform, Tragekomfort, Farbwahl, Besprechung von Serviceleistungen wie Änderungen“ und vieles mehr. Aber auch die Anlässe für den Kleiderkauf spielen eine große Rolle. Die

Kleidung muss „dem Kunden stehen“, er muss sich wohl fühlen. „Natürlich hat der Kunde das letzte Wort, aber gute Beratung kann auch bedeuten, eine Kaufentscheidung zu korrigieren.“ Die junge Auszubildende resümiert, all das könne man nur „im täglichen Umgang mit den Kunden lernen“. Der Seniorchef hört es sicher nicht ungern, wenn sie hinzufügt, dass sich „eine gute, fachlich geschulte Beratung“ auszahle.

„Die Beratung im Modegeschäft hat viele Facetten!“

Auf die Frage ob der Online-Handel sich zu einer Gefahr für den Einzelhandel entwickeln könnte antwortet der Seniorchef, es habe bisher zu „keinen wesentlichen Problemen“ geführt. Gil verweist auf ihre Erfahrungen im Winterberger *Insider Fashion Store*: „Wenn jugendliche Kunden fünfmal die im Online-Handel bestellte Ware zurückschicken mussten, weil die Kleidung nicht passte, kommen sie dann schließlich doch zum Fachhandel.“ In ihren beiden Ausbildungsgeschäften in Olsberg und in Winterberg unterscheiden sich die Zielgruppen deutlich voneinander. Im ersten Fall ist die Kundschaft eher jünger, im anderen Fall sind Kunden im „gesetzteren Alter in der Mehrheit“. Der Wunsch nach Beratung empfindet sie in beiden Fällen als ähnlich.

Für Gil Scheuermann ist es ganz klar: „Die Mode ist so unterschiedlich wie die Menschen“, sagt sie. Das ist vielleicht ein Gemeinplatz, der aber, so wie er gesagt wird, überzeugt. Reiner Scheuermann



An der Kasse

Fotos (3): Carolin Berghoff

kann tatsächlich erwartungsfroh in die Zukunft schauen. Das Geschäft kann in der dritten Generation fortgeführt werden. ❖

1 <https://www.bte.de/zahlen-und-daten/> (29.10.2020)

SAUERLAND

Geschenkabo

Erhältlich beim Sauerländer Heimatbund

Geschäftsstelle:
Steinstraße 27, 59872 Meschede
Telefon (0291) 94 1804
E-Mail: ruth.reintke@hochsauerlandkreis.de