
ÖSTERREICHISCHE textilzeitung

07/23

Österreichische Post Ag, MZ 02Z032321 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH,
Euro Plaza 5, Gebäude J, Kranichberggasse 4, 1120 Wien; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien



SWING

SOMMER 2024:
GEHOBENE KLASSE



OFFPRICE HEISST KRAUSE

Der Offprice-Markt entwickelt sich rasant. Entsprechend gefragt sind die Dienste von Aufkäufer Erwin Krause, der seit Jahrzehnten mit dem Slogan „Die Saison geht – Krause kommt“ wirbt.

Sein Geschäft ist ein diskretes, Namen seiner Kunden würde er nie nennen, so Erwin Krause, zu dessen Unternehmen ein rund 3.000 m² großes Outlet an der Autobahn 4 bei Niederzier, ein Store in Aachen sowie zwei Geschäftslokale in Düren gehören. 1975 war er mit einem Secondhand-Geschäft für Kindermode gestartet, Anfang der 80er Jahre entdeckte er das Geschäft mit Warenüberhängen – und war damit Vorreiter im deutschsprachigen Markt. In seinen vier Läden verkauft Erwin Krause heute Marken-Mode zu 30% - 40% der unverbindlichen Preisempfehlung und damit beispielsweise die Cambio-Hose für 69 oder das Dorothee Schumacher-Kleid für 159 Euro. Topseller sind Tommy Hilfiger, Calvin Klein und Marc O'Polo. Für die Ware reist der Unternehmer mit seinen Einkäufern auch über die Landesgrenzen Deutschlands hinaus. Am Telefon, oft anhand von Bildern über Whatsapp, wird vorab geklärt, ob sich der Weg lohnt. Den finalen Zuschlag gibt es immer erst persönlich vor Ort, gezahlt wird sofort per Echtzeitüberweisung. „Diese selektive Form des Einkaufs ist zwar sehr zeitaufwändig und anstrengend, bewahrt uns aber zu über 90 % vor Fehleinkäufen“, so Krause. Gekauft wird der gesamte Posten, Rosinen-Picken betreibe man nicht. In Düren wird dann jeder einzelne Artikel von einem Dreier-Team unter der Leitung von Constanze Krause bewertet. Die Trennung zwischen Einkauf und Preisauszeichnung sei für den Abverkaufserfolg essenziell, betont Constanze Krause. Ein Einkäufer, der vergleichsweise viel für einen Posten bezahlt hat, würde in der Auszeichnung den Verkaufspreis möglicherweise zu hoch ansetzen. Sie verteilt die Ware auf die einzelnen Standorte. Im Outlet an der A4 sind 1.600m² für Mainstream-Marken reserviert, die andere Hälfte widmet sich dem Premium-Segment. Hinzu kommt eine kleine Fläche für hochwertigere Accessoires. Das Konzept ist auch nach all den Jahren erfolgreich. Insgesamt etwa 60 Mitarbeiter:innen in Teil- und Voll-Zeit beschäftigt Krause. Der Umsatz liege bei rund 8 Mio. Euro, mit „überdurchschnittlich erfreulichen Erträgen“.

SCHUHE

in der Ausgabe 08/2023
Erscheinungstermin: 16. August 2023

Floris van Bommel
9th generation shoemaker
since 1734

Philipp Lahm
Football Icon
Founder Philipp Lahm-Stiftung

Celia Šašić
Football Icon

Floriss van Bommel

© NEW GENERATION SNEAKER BY FLORIS VAN BOMMEL X PHILIPP LAHM & CELIA ŠAŠIĆ

textilzeitung ÖSTERREICHISCHE

Wir unterstützen Sie gerne bei Ihrer Werbeplanung.

Sabine Ranefeld
s.ranefeld@textilzeitung.at
Tel.: +43/1/866 48 DW 223

Anika Hug
a.hug@textilzeitung.at
Tel.: +43/1/866 48 DW 215