

Hamburg, den 19.03.2020

Die Krise als Chance!

Lieber Kunde, Geschäftspartner und Freund,

wir haben durch diese Krise die Chance, das Boot in dem wir alle sitzen, historisch in eine richtige Richtung zu lenken. Wir, das sind Produzenten, Einzelhändler, Messen und Agenturen – also die gesamte textile Nahrungskette.

Ich habe in den letzten Tagen mit vielen wichtigen Entscheidern der Branche telefoniert. Zunächst mit führenden lokalen Einzelhändlern, u.a. Classico, Bailly&Diehl, André Lösekan, Pier 14 uvm. Darüber hinaus mit Produzenten, wie z.B. Marco Götz (Drykorn), Michael Boveleth (Blonde, Como), Einkauf Wormland etc., den Geschäftsführerinnen der Premium Messe: Anita Tillmann und der Igedo: Ulrike Kähler, um nur einige zu nennen.

Die folgenden Vorschläge zu Veränderungen wurden von allen ausnahmslos begrüßt:

- Vom Zeitpunkt der Wiedereröffnung des Einzelhandels, den Abverkauf der Frühjahres- und Sommerware bis mindestens Ende Juli zum Normalpreis (ohne panische und verfrühte Reduzierungen) anbieten
- Auslieferung der geordneten Herbst- und Winterware ab Ende August 2020
- Beginn der Orderrunde FS 21 Anfang September 2020
- Auslieferung FS 21 ab Mitte Februar / Anfang März 2021
- Messe Orderrunde HW 21 – Mitte Februar / Anfang März 2021

Begründung:

Durch die Verlängerung der aktuellen Verkaufssaison wird dem Händler die Möglichkeit gegeben, die Ware zum regulären Preis zu verkaufen, um den wirtschaftlich erlittenen Schaden während der Schließung zu mindern oder gegebenenfalls aufzufangen.

Durch die spätere Lieferung der Herbstware entsteht kein verfrühter Druck durch zu viel Ware im Geschäft und neue Rechnungen.

Der Lieferant legt keine dritte Warenlieferung nach: FS 20, Flashprogramme im Mai und dann noch eine frühe Lieferung der HW 20 Ware oben drauf. Er braucht aber auch keine aktuelle Ware bis September einlagern, um sie dann erst auszuliefern, wenn die vorangegangenen Rechnungen beglichen wurden.

Außerdem ist zeitlich mehr Luft für die Erstellung der neuen Muster-Kollektionen für FS 21.

Die Messen werden zum jetzigen Zeitpunkt kaum, wenn nicht sogar keine definitiven Zusagen für Juni / Juli bekommen.

Resultat / Chance:

In den letzten Jahren haben sich die Saisons durch sehr frühe Auslieferungen vermischt: Winterware wurde geliefert, bevor die Temperaturen erlaubten Sommerware zu tragen. Diese Sommerware wurde zu diesem Zeitpunkt aber schon reduziert verkauft. Winterware konnte teils schon ab November reduziert gekauft werden, obwohl uns die kältesten Tage des Jahres erst von Januar bis März beschert wurden.

Aus wirtschaftlicher Sicht krankt die Modebranche schon seit langem an dieser Misere. Zum Vergleich: Benzin wird teurer, wenn die Urlaubszeit naht und sich der Bedarf an Treibstoff durch die Reise mit dem PKW erhöht. Dementsprechend sollte die Sandale im August und der Parka im Februar eigentlich teurer werden – aber auf keinen Fall grundsätzlich reduziert verkauft werden.

Ich denke die genannten Ideen sind interessant und hilfreich für alle Säulen der Modebranche, ob groß oder klein. Außerdem haben wir nun eine einmalige Chance, die sehr eingefahrenen und unsinnigen Saisonabläufe zu verändern.

Allerdings gehört dazu auch, dass untereinander kommuniziert, sich abgestimmt und solidarisch gehandelt wird – wie z.B. mit:

- Messen: Premium / Igedo / Supreme etc.
- Onlinehandel: About You / Zalando etc.
- Einzelhändler: Breuninger / P&C etc.
- Produzenten: Drykorn / Cinque
- Agenturen untereinander

Auch das ewige „Gegeneinander“ hat sowohl den Händler, als auch den Konsumenten immer wieder verunsichert.

Ich wünsche uns allen, dass wir diese Krise gemeinsam so schnell wie möglich überwinden, eure Ideen sind herzlich willkommen. Bitte sendet mir die nachfolgende Seite zurück, so dass ich die Umfrage an die Entscheider weitergeben kann.

WIR SITZEN ALLE IM GLEICHEN BOOT – LASST ES UNS IN DIE RICHTIGE RICHTUNG STEUERN!

Herzliche Grüße aus der Hansestadt und bleibt gesund,

Euer Norbert Gresch

- Dieses Schreiben wird in den nächsten Tagen über 20 führende Handelsagenturen an Händler und Produzenten zur Umfrage weitergeleitet –

Mit meiner Unterschrift befürworte ich die Vorschläge zu Veränderungen für die textile Nahrungskette:

.....

Bitte ergänze Deinen Namen in Druckschrift und Laden (ggf. Stempel)

.....

Und sende uns das Formular zurück an:

AGENTUR@NORBERTGRESCH.DE

Fax: +49 40 88 14 15 915

OFFAKAMP 9A

22529 HAMBURG

T: +49 40 88 14 15 90

M: +49 172-401 29 67

WWW.NORBERTGRESCH.DE