



Fotos: Anja Backer

Nur nicht den Faden verlieren: Georg Schäfer (l.) und Sohn Christian stricken an Erfolgskonzepten.

# Die Sockenversther vom Niederrhein

**Dass man auch als kleiner Anbieter am Sockenmarkt bestehen kann, beweist die Albert Schäfer Strumpffabrik.**

Fast übersieht man die Firmenzentrale der Albert Schäfer Strumpffabrik, so unscheinbar ist sie in einem Grefrather Wohngebiet versteckt. Erst im Inneren des gründerzeitlichen Bauwerks, einer ehemaligen Kaffeerösterei, gibt es dann keine Zweifel mehr, womit hier gehandelt wird: Strümpfe über Strümpfe schmücken Wände, Regale, Displays und Körbe.

Firmenchef Georg Schäfer beliefert seit mehr als dreißig Jahren den Handel mit Strumpf- und Feinstrickwaren. Vor allem mit Eigenmarken ist das Unternehmen, das 1956 gegründet wurde, in

nahezu allen Vertriebslinien vom klassischen LEH über Discounter und Drogeriemärkte bis hin zum Schuhgeschäft und Versender vertreten. Dass er sich als kleiner Anbieter mit einem Umsatz von zuletzt knapp 16 Millionen Euro und 24 Mitarbeitern gut behaupten kann, führt der Unternehmer auf sein profundes Know-how und die Leidenschaft für das Geschäft zurück.

„Sockenkauf ist Zufall: Brauchen kann man sie eigentlich immer, gezielt gekauft werden sie aber selten“, weiß

Schäfer aus langjähriger Erfahrung. Zugriffen werde eher im Vorbeigehen. Entscheidend sei es deshalb, auf der Fläche die entscheidenden Impulse auszulösen. Ein schneller Griff an den Strumpf, ein kurzer Blick auf das Preisschild und in den meisten Fällen sei die Kaufentscheidung auch schon gefallen.

Als „All-in-one-Dienstleister“ setzt Schäfer auf ein hohes Maß an Flexibilität. Angefangen von der Zusammenstellung marktauglicher Sortimente über das Design im eigenen Haus, die Konzeption kundenspezifischer Linien und die Produktion bis hin zur Vermarktung und Serviceleistung am POS reicht das Spektrum der Firma.

Als Georg Schäfer Anfang der 1980er Jahre den Betrieb von seinem Vater übernahm, hat er die Produktion in die Türkei ausgelagert. „Wir mussten diesen Schritt

## Hohes Maß an Flexibilität

## TEXTIL



gehen, um am Markt mitzuhalten“, erinnert er sich. Schließlich galt es, die Chancen zu nutzen, die sich aus der Belieferung großer Handelszentralen ergaben. Gefertigt wird mittlerweile auch in China, Portugal, Italien oder Polen. Wichtig sei zudem ein Netzwerk langjähriger Garn- und Rohstofflieferanten, ohne die gleichbleibende Qualitätsstandards nicht zu gewährleisten seien.

Sohn Christian, der seit gut zwei Jahren im Unternehmen unter anderem für die Entwicklung neuer Produkte zuständig ist, hat sich nach seinem Wirtschaftsingenieurs-Studium deshalb erst einmal selbst Produktionspraxis angeeignet. „Schließlich muss man wissen, was überhaupt machbar ist“, erklärt der 29-Jährige.

Letztlich entscheidet bei der Socke

als klassischem Mitnahmeartikel im LEH die Präsentation. Georg Schäfer hat beim Thema Impulskauf übrigens im Lauf der Jahre auch so seine eigenen Erfahrungen gesammelt. „Natürlich bieten wir unseren Handelspartnern auch den Service im Regal“, betont der Firmenchef. Aufgrund seiner Erkenntnisse empfehle er allerdings eine ganz andere Lösung: „In einem Korb am Hauptgang dreht sich die Ware dreimal schneller!“

onu

Modisch: Farbrends entscheiden beim Impulskauf.