



Sehen, fühlen, zupacken. Begehrte Outfits machen im Centergross vor den Toren Bolognas keinen Umweg über den Showroom. Sie wandern direkt vom LKW ins eigene Auto. Fotos: Julia Mönlich (4)



Bologneser Butterfahrt

Wie sich deutsche Einzelhändler im Centergross mit kurzfristiger Ware eindecken

Französische und englische Sprachfetzen hört man von rechts. Links spricht ein junges Paar ein hartes, gepresstes R, das nur aus Russland kommen kann. Leiser, aber mindestens so deutlich, die Stimmen aus dem asiatischen Sprachraum von der kleinen Gruppe gleich neben den Franzosen. Überall raumgreifende Gesten von Italienern. Dazwischen deutsche Stimmen. Und die von George Michael, der ein Liebeslied singt. Doch jetzt hört man nicht mal mehr den, denn der nächste LKW ist vorgefahren. Dies ist keine Straßenszene in einer internationalen Metropole. Dies spielt sich auf einem Parkplatz ab. Auf dem Land, in der weiten Ebene der Emilia Romagna. Wie immer im Frühjahr verhängt der dicke Nebel die Sicht. Es ist eisig kalt und gerade mal neun Uhr.

Doch es friert niemand. Daunenjacken und Pullover haben sich viele um die Hüften gebunden. So kann man schneller zupacken. Denn darauf kommt es an. Warum? Weil dieser Parkplatz auf dem Gelände

des Centergross liegt. Weil Montag ist und weil heute bei Teddy's neue Ware geliefert wird. Das heißt: Die gesamte Rückwand des Showrooms, der die Größe einer Turnhalle hat, ist offen. Dort reißen sich die LKWs aneinander, auf den Ladeflächen stehen junge Italiener, die die Ware auf die hergeholteten Rollständer hängen wollen. Ein Versuch bloß, denn begehrte Stücke reißen ihnen die von überall her angereisten Händler gleich zu Dutzenden aus den Händen, um sie auf die Rollstangen zu hängen, die sie sich gesichert haben und nun hüten, wie ihren Augapfel.

Neuland. Jeden Montag die gleiche Szenerie. Diesmal ist auch Ines Gnörich mit von der Partie. Die 38-Jährige ist zum ersten Mal im Centergross. Sie ist mit zwei Freundinnen am Abend zuvor aus Dresden angereist. In einer Anzeige hat sie erfahren, dass die Kölner T.U.B. Textil-Unternehmensberatung Einkaufsreisen ins Centergross organisiert. „Alleine habe ich mich das bisher nicht getraut.

Man weiß ja gar nicht, wie das hier alles funktioniert“, erklärt Ines Gnörich, warum sie sich der Reisegruppe angeschlossen hat. Jetzt ist sie hier, um für ihren rund 200 m² großen DOB- und KOB-Laden Anna G. in der Dresdener Königsstraße einzukaufen. Mit dabei sind 14 weitere Händler aus Deutschland. Doch alle haben sich mit verschiedenen Vorsätzen auf den Weg nach Bologna gemacht. Das Ehepaar Schleuter von Wolff in Hagen, das sich sonst im Sentier, dem französischen Pendant, mit aktueller Ware eindeckt, will sich bei seinem ersten Besuch im Centergross zunächst nur informieren. Jürgen Stöcker von Mode Löning in Lingen beispielsweise plant in den zwei Tagen für eine bestimmte Summe DOB-Artikel einzukaufen. Ein Limit hat sich Ines Gnörich hingegen nicht gesetzt. „Ich muss erst einmal gucken, ob es hier überhaupt etwas für mich gibt“, sagt die Dresdnerin, die aber genau weiß, wonach sie sucht: Shirts, sportliche Hosen, Kleider und Strick. An diesem Morgen steht Ines



Gnörich noch etwas abseits und beobachtet die anderen Händler, die soviel sie tragen können, von den LKWs zu ihren Rollstangen bringen. „Ist ja verrückt, darf ich mir da einfach was wegnehmen?“ Um solche Fragen zu beantworten, ist „Reiseveranstalter“ Frank Dhein von der T.U.B. da. Er hat ihr bereits eine Rollstange organisiert und ermuntert sie. Stürzt sich mit ihr ins Gewühl. Bereits um 9.15 Uhr ist Ines' Unsicherheit Euphorie gewichen. Weitere 15 Minuten vergehen und ihre Rollstange ist bereits voll mit Cargohosen, Röcken, Zipperjacken in Rot, Weiß und Oliv.

Jagdfieber. Auffällig ist, dass alle auf diesem Parkplatz diesen suchenden Blick haben. Wie Raubkatzen verfolgen die Händler ihre Beute. Die Blicke kleben ausschließlich an LKWs, Ware und Rollstangen. Den eigenen und denen der anderen. Denn wer nicht aufpasst, sieht seine hart erkämpften Teile plötzlich auf der Rollstange eines anderen wieder. Während die Dresdnerin zwischen Händlern, Rollstangen und Lieferwagen weiter die richtigen Teile zum Auffrischen der noch zu erwartenden Flashprogramme sucht, lässt Dhein die Händlerin

an der Kasse von Teddy's registrieren. Ein Muss, um die Ware kaufen zu können. „Dazu reichen Visitenkarten, Stempel oder auch Briefpapier“, sagt er. Es ist noch nicht mal 10 Uhr, und Ines' zweite Rollstange ist halbvoll. 2.200 Euro wird sie am Nachmittag bei Teddy's hinblättern. Doch jetzt hat sie andere Sorgen. „Das meiste hier ist in S und M, die bieten kaum was in größeren Größen an. Und was hier eine 40 ist, das kann ich bei uns höchstens als 38 verkaufen“, stellt sie fest. Dhein bestätigt: „Das Centergross ist nicht für jeden Händler etwas. Hier können vor allem Anbieter mit einem jungen Part im Sortiment einkaufen.“

Inzwischen ist es fast halb Elf und Ines hat bei Teddy's genug gesehen. Sie, Dhein und ihre Freundinnen schieben die Rollstangen zur Kasse, an der auch Computer und Personal bereit stehen, um die Ware zu scannen. Gleich geht es in den nächsten Showroom. Dort das gleiche Procedere: Ware aussuchen, registrieren lassen, weitergehen. Gegen 17 Uhr haben Ines und ihre Freundinnen vier weitere Anbieter und viele Meter hinter sich. Das An- und Ausprobieren der einzelnen Teile im Hotelzimmer haben sie allerdings noch vor

sich. Denn Ines hat sich vorgenommen: „Ich werde jedes Teil anprobieren, damit ich weiß, was ich am Dienstag noch kaufen kann.“ Doch vorerst wird sie ihr Auto holen, bei jedem Anbieter vorfahren, bar bezahlen – denn dann gibt es 3 % Skonto – und die verpackte Ware in ihrem Auto verstauen. Müde aber zufrieden wird sie ihr Fazit ziehen: „Entscheidend beim Einkauf im Centergross ist nicht das Limit, sondern die Größe des Kofferraumes.“

Julia Mönlich

Reisebegleiter

Die T.U.B. Textil-Unternehmensberatung mit Sitz in Köln ist einer der Anbieter, die Einkaufsfahrten ins Centergross nach Funo di Argelato (Bologna) organisieren. Einmal pro Saison können Händler eine zweitägige Fahrt buchen, die 390 Euro pro Firma kostet. Die Unterkunft, die von den Beratern ausgesucht und gebucht wird, zahlen die Teilnehmer extra. Möglich ist die Anreise mit dem Flugzeug. Allerdings

muss die Ware dann geliefert werden (Kosten bei UPS: rund 13 Euro pro Kiste zuzüglich Versicherung in Höhe von 0,5 % des Rechnungsbetrags). Bei Reiseantritt geben die Berater eine kleine Orderinfo, die Farb- und Modethemen des Angebotes im Centergross beschreibt. Auf Wunsch begleiten die Berater die Händler während ihrer Einkaufstour und helfen bei Organisations- und Sprachproblemen.