



Das Modern Woman Angebot ist heute das „Zoojferd“ des Modehauses Diehl.

Modehaus Diehl - Alle Zeichen auf Expansion

„Es wäre langweilig, sich mit dem Erreichten zufrieden zu geben. Die Natur wächst ja auch. Außerdem habe ich noch einige Jahre vor mir.“ Volker Diehl, 39 Jahre alt, erklärt den Expansions-Kurs seiner Unternehmen. Zusammen mit seiner Schwester leitet er in dritter Generation das auf DOB spezialisierte Modehaus Diehl in Lörrach. Daneben führt er das modische Lifestyle-Geschäft Trendhouse für Damen und Herren sowie fünf vertikale Stores, die er allesamt seit 2001 in Eigenregie eröffnet hat. „Ich wollte mich nicht einfach ins gemachte Nest setzen, sondern brauchte meine eigene Spielweise. Vor allem, als meine Eltern noch geschäftsführend tätig und wir beim Modehaus zu viert am Ruder waren“, erläutert der Betriebswirt.

Langjähriger Wegbegleiter

Ihren erfolgreichen Weg hat die Familie Diehl nicht alleine beschritten. Seit mehr als zehn Jahren vertraut sie auf die Kölner Unternehmensberatung TUB. „Sie verfügt über eine sehr gute Marktübersicht“,

lobt Volker Diehl. Durchschnittlich vier Mal im Jahr ist Berater Ernst Giesler in Lörrach vor Ort. „Nach den intensiven gemeinsamen Gesprächen wissen wir, wohin unsere Reise geht – auch wenn wir nicht grundsätzlich jeder Empfehlung folgen.“ Ob für die konzeptionelle Gestaltung, die Marktpositionierung, die Flächenplanungen oder das Marken-Portfolio: Diehl holt gerne externen Rat bei der TUB ein. So z.B. auch für die Entwicklung des Stammhauses. Aus 250 qm Fläche wurden durch Neu- und Anbauten innerhalb der letzten 15 Jahre 1.450 qm. Bei der Sortiments-Zusammensetzung hat sich ebenfalls einiges getan. Die Stilgruppe Classic, früher der Schwerpunkt, belegt heute nur noch 200 qm. „Dafür sind wir jetzt in der Modern Woman sehr stark und wohl unschlagbar bis Freiburg“, ist der Geschäftsführer überzeugt. Zudem nutzt das Unternehmen Diehl das Modeinformations-Angebot der TUB im Vorfeld der Orderrunden und lässt sich bei der Einkaufsplanung unterstützen. „Das gibt uns Sicherheit“, betont Volker Diehl. Darüber hinaus schult das TUB-

Team jede Saison die Mitarbeiter am POS rund um die neue Ware und die angesagten Trends. Damit sie jederzeit kompetent gegenüber den Kunden auftreten können.

Die Augen bleiben offen

Immer am Zeitgeist zu bleiben – dies ist das Ziel, das Volker Diehl nicht zuletzt dank der anregenden Zusammenarbeit mit der Kölner Unternehmensberatung immer wieder anvisiert und erreicht. Ganz nach dem Motto „Ich bin für alles offen“ – schaut sich der Unternehmer nahezu jede Fläche an, die in der Stadt neu auf den Markt kommt, und greift dabei auf die so genannten Machbarkeitsstudien der TUB zurück. Im Rahmen dieser führen die Kölner Spezialisten eine Standort-, Kundenpotential- und Mitbewerberanalyse durch und prüfen genau, was möglich ist. Denn dass auch eher ungewöhnlich erscheinende Standorte die richtigen sein können, hat die Vergangenheit gezeigt. Mit seinem „Oliver-Store“ zog Volker Diehl in die erste Etage der Drogeriemarkt-Kette Müller. Ein Esprit-Store, ein Street One-Store und das Trendhouse befinden sich im Migros-Einkaufszentrum, das seine eigenen Textil-Flächen aufgegeben hatte. Seinen erfolgreichen Kurs will Volker Diehl auch für die Zukunft halten: „Wir sind Marktführer in der DOB in Lörrach und werden alle Anstrengungen unternehmen, es zu bleiben.“ Die TUB wird ihm und seiner Schwester dabei beratend zur Seite stehen.

Living: die Atmosphäre im Trendhouse, dem erfolgreichsten zweiten Standort von Volker Diehl.



facts

Standorte Stammhaus 1.450 qm, Trendhouse 650 qm, 2 s. Oliver-Stores: in Lörrach mit 650 qm und in Freiburg mit 150 qm, 1 Esprit-Store in Lörrach mit 250 qm, 2 Street One-Stores in Lörrach und Weil am Rhein mit je 140 qm

Unternehmensberatung TUB, Köln
Berater Ernst Giesler