



Das Centergross in Bologna ist für seine trendige Mode bekannt.



Montags und dienstags wird die neue Ware geliefert und wer nicht schnell genug ist, geht leer aus.



Der Run nach neuer Ware ist so groß, dass die ausgewählte Ware bewacht werden muss.

08.15 Uhr

Ankunft im Centergross. Im schnellen Schritt durch die Straßen des Einkaufszentrums und rein zum ersten Lieferanten Teddy's: Eine große Halle vollgestopft mit Warenständern. Aber wer sich auskennt, geht direkt nach hinten durch zur Warenannahme. Denn hier wird montags und dienstags die modische Ware direkt aus den LKW ausgeladen. Eine Gruppe von Einkäufern - viele aus Russland - wartet vor den LKW und nimmt die Ware portionsweise in Empfang, z.B. Stiefelhosen, Uniformjacken, Häkelstrick. Die Einkäufer rufen ihre Wunschgrößen. Wer nicht schnell genug ist, geht leer aus.

08.45 Uhr

Wer neue Ware ergattert hat, hängt sie auf einen Rollständer. Aber aufgepasst: Wer seinen Rollständer nicht bewacht, ist die Ware, vor allen Dingen die größeren Größen, schnell wieder los. Gut für die, die zu zweit da sind. Diejenigen, die sich auskennen, wickeln Klebeband um die Bügel und reservieren sie damit.

09.15 Uhr

Die ersten schieben ihre Ständer zu den Kassen und füllen das Formular aus. Die Kassierer sind streng: Bei Erstkunden werden die Umsatzsteueridentnummer geprüft und die Visitenkarte

gecheckt. In dem Formular kann jeder ankreuzen, ob er Cash oder per Kreditkarte bezahlen will und ob er die Ware abends direkt mitnehmen oder per UPS erhalten will. Die Warenständer werden mit dem Formular in einen externen Bereich geschoben und in den nächsten Stunden fürs Bezahlen vorbereitet. Bezahlt wird erst nachmittags.

09.45 Uhr

Auf zum nächsten Laden. Bei Miss Miss sind Stiefelhosen für 14,95 EUR und Samtstufenröcke für 9,40 EUR interessant. Bei den Preisen ist die Preisaus-

Chaos mit System

Schon seit fünf Jahren organisiert die Kölner Unternehmensberatung TUB Einkaufsreisen in das Centergross Bologna. Ende September begleiteten die beiden Geschäftsführer **Frank Dhein** und **Oliver Frim** zwanzig Einzelhändler aus dem gesamten Bundesgebiet während einer zweitägigen Reise. Gut informiert fühlen sich die Teilnehmer, denn sie wurden mit einer Order-Info zum aktuellen Angebot des Centergross sowie allen notwendigen Unterlagen ausgestattet. Auch mit dem Wissen, dass die besten Einkaufstage Montag und Dienstag sind. Und dass man schon um 8 Uhr morgens vor Ort sein

muss, weil sonst alle größeren Größen vergriffen sind. Das Angebot im Centergross für Damen-, Herren- und Kindermode ist groß und unübersichtlich. Aber die Teilnehmer haben eine Liste mit Anbietern, die interessante Modethemen offerieren. Dafür analysierten die Berater von der TUB eine Woche vor der Einkaufsreise das Angebot im Centergross nach Trends. „Bologna ist nicht billig, aber bringt Modethemen, die in Deutschland kaum zu finden sind. So kann ein Händler das Sortiment tunen! Ebenfalls wichtig: Die Lieferung per UPS funktioniert innerhalb von drei Tagen und auch bei der Ware

gibt es kaum Reklamationen“, weiß Frank Dhein. Ein weiteres Plus hat die Reise: Die Einzelhändler nutzen rege den Erfahrungsaustausch.

Ulrike Wehner, Inhaberin des DOB- und HAKA-Hauses Indigo, Fulda:

„Ich war überrascht über das riesige Angebot und die Gier, mit der die Einkäufer hinter der Ware her sind. Das zeigt, dass das Geschäft woanders noch richtig Spaß macht. Durch die Trendinformationen der TUB war es sehr leicht, sich zu orientieren und die richtige Ware zu finden. Ob und wie oft ich künftig im Centergross Bologna

Centergross Bologna



Preisauszeichnung im Centergross: Der günstigste Preis ist für die Sofortorder, der höhere für das Pariser Centier.



Manche Großhändler sind wegen Überfüllung geschlossen.



Vormittags wird geordert, nachmittags bezahlt: Zwei bis drei Stunden dauert allein das Bezahlen.

zeichnung zu beachten, denn der günstigere Preis ist für die Sofortorder und der zweite für das Centier in Paris. An der Kasse stellt man sich wieder hinten in der Schlange an, füllt das Formular aus und lässt die Ware vorbereiten.

10.30 Uhr

Neuer Gang, neuer Laden. Hier ist kein Durchkommen. Hundert Leute wühlen und ziehen große gelbe Säcke mit Ware hinter sich her. Zu viel Stress. Weiter geht's.

11.15 Uhr

Kaffeepause. Auch das dauert, denn die Cafés und Self Service Restaurants befinden sich im Mittelteil des weiträumigen Centers.

12.00 Uhr

Zwischenzeitlich ist es voll. Kein Parkplatz ist mehr auf den Straßen zu finden und die Einkäufer drängeln sich auf den Bürgersteigen. Jetzt sollten die wichtigsten Einkäufe erledigt sein. Denn jetzt kann man besser an den Geschäften vorbeischlendern, die sich teilweise wie schicke Einzelhandels-Stores präsentieren. Auf der Suche nach aus-

gefallener Ware mit guter Kalkulation wird der ein oder andere noch fündig.

14.30 Uhr

Jetzt kann die Ware bezahlt werden. Wer bei mehreren Großhändlern gekauft hat, muss mit zwei bis drei Stunden Wartezeit für den Bezahlvorgang rechnen.

16.00 Uhr

Jetzt geht's zum Taxistand. Wer Pech hat, steht auch hier in der Warteschlange. **KR**

ordere, hängt davon ab, wie die neue Ware bei unseren Kunden ankommt und sich verkauft. Ich habe nur modische Highlights geordert wie Stufenröcke, gecrashte Wollblazer, gekochten Strick, Tops mit kleinen Boleros und Leder mit Felldetails. Für mich war die Einkaufsreise ein Highlight.“

Ulrike Schäuble, Inhaberin des DOB- und HAKA-Modehauses Uli S., Bad Säckingen:

„Ich bin schon zum zweiten Mal mit einer Mitarbeiterin hier, aber erstmals organisiert durch die TUB. Ich habe wieder für Damen und Herren geordert und bin sogar wegen der attraktiven Ware etwas über das Limit gegangen.“

Im letzten Frühjahr hat sich die Ware bei guter Kalkulation erfreulich abverkauft, weil wir damit nicht vergleichbar sind. Die Einkaufsreise mit der TUB hat mir zudem neue Impulse vermittelt, weil der Austausch mit den Einzelhandelskollegen sehr locker und interessant war.“

Brecht Deleyel, Inhaber des gleichnamigen Modehauses in Brügge, Belgien:

„Die Einkaufsreise hat sich für uns gelohnt. Für jede Preislage war ein gutes Angebot vorhanden. Demnächst werden wir weniger vorordern, um hier günstiger abzusortieren.“

Corinna Steinbach und Peter Sekuli, Inhaber von sieben Filialen für DOB, Young Fashion und Junge HAKA, Gelsenkirchen:

„Wir konnten in Bologna unser Markensortiment durch modische Highlights abrunden. Das Angebot ist groß, aber man muss mit den Qualitäten und Größen aufpassen. Für unser Haus geht das nur in Kombination mit Marken, sonst stimmt das Niveau nicht. Da das Centergross sehr groß ist und die Organisation undurchsichtig, hat uns die Reise mit der TUB alle notwendigen Informationen gebracht, die man benötigt, um erfolgreich zu ordern.“ **KR**