



Das Modern Woman-Konzept Löning, Lingen, wurde durch den Innenarchitekten Ulrich Echbers von Interior entwickelt.



Jürgen und Christiane Stöcker



Im Lingener Center eröffnete Löning vier Stores von Esprit, edc, Street One und Cecil.

Zweigleisig aufgestellt

Stillstand ist für das Ehepaar Christiane und Jürgen Stöcker, die in neunter Generation das Modehaus Löning in Lingen führen, ein Fremdwort. Aber ein Kraftakt ist gerade geschafft: Im Frühling wurde nach weiteren Modernisierungsmaßnahmen das Multi-Label-Haus Löning für die Modern Woman- und Premium-Kundin in 1a-Lage wieder eröffnet. Gleichzeitig eröffneten die Unternehmer vier verschiedene Stores im neu gebauten Lingener Center im Loohtor. Dafür verdoppelten sie ihr Team auf 42 Mitarbeiterinnen. „Wir wollen zu den Besten am Standort gehören. Wir sind beide jung genug, es selber zu machen, sonst macht es ein anderer Kollege“, weiß das Paar.

Das Stammhaus: Vor vier Jahren begann die Entwicklung des 700 qm großen Modehauses zum Modern Woman-Haus. Im Erdgeschoss werden Shops und Flächen von Esprit, edc und More & More mit klarem Preisaufbau angeboten, sowie ein Sportswear-Angebot mit den Jeans-Marken Replay, Campus, Hilfiger, oder Polo Ralph Lauren. Auf der ersten Etage befinden sich Boss Orange, Drykorn, Hilfiger, Napapijri, Marc O'Polo oder Nudie-Jeans und im Exklusiv-Bereich Cambio, Airfield, Orwell

oder Marc Cain. Der Accessoiresbereich ist auf beiden Etagen ein wichtiger Umsatzbringer und seit Juli gibt es auch Schuhe im Erdgeschoss. „Wir kleiden die modisch-orientierte Kundin von Kopf bis Fuß ein und bieten ein Angebot von preisgünstig bis hochwertig. Unsere Kundinnen können ganz ungezwungen selbst entscheiden, was sie ausgeben wollen“, erklärt Stöcker die Philosophie des Hauses. „Wir haben uns als Dachmarken-Konzept etabliert und der Erfolg gibt uns recht.“

Die Stores: Im Center im Loohtor eröffneten ein 300 qm großer Esprit Family Store und jeweils ein 140 qm großer Store von edc, Street One und Cecil. „Vier Stores gleichzeitig zu eröffnen, war eine echte Herausforderung“, resümiert der Unternehmer. „Das ist nur möglich, weil die Konzepte der Systemlieferanten gut ausgearbeitet sind. Besonders mit Esprit sind wir sehr verbunden und können von der Retail-Erfahrung, Merchandising, Limitplanung oder EDI profitieren“, lobt Stöcker. Eines steht für den Unternehmer fest: „In der täglichen Arbeit mit den Stores hat man systemische Abläufe. Zudem ist in den Stores die Rendite oftmals höher als in den Multi-Label-Geschäften, weil die kurzfristige Warenbeschaffung, die perfekte Lage, der Bonus der Marken u.v.m. sich positiv auf die Rendite auswirken.“

Der Erfolg kommt nicht von Ungefähr, vertraut doch das Ehepaar Stöcker auf die professionelle Hilfe von Beratern in Sachen Konzeption, Personal und Marketing. „Die Investitionen in Unternehmensberater lohnen sich nicht nur, sondern sind auch dringend notwendig!“

Gute Berater sind Pflicht

So arbeitet Löning schon seit vielen Jahren mit der **Unternehmensberatung T.U.B.** zusammen. Die vier Kölner Berater haben nicht nur die Entwicklung des Modehauses zum Modern Woman Haus konzeptionell begleitet, sondern stehen generell für die Limit- und Liquiditätsplanung zur Seite. Mit der T.U.B. wurde auch das Konzept für die neuen Stores erarbeitet. „Die T.U.B.-Berater sind Vollprofis und für uns zwischenzeitlich freundschaftliche Ratgeber“, freut sich Stöcker. Auch sind die Trend-Informationen ein wichtiger Baustein der Kölner, die Christiane Stöcker, zuständig für den Einkauf, als Orientierung nicht missen möchte.

Konzept Löning, Lingen

| | |
|----------------------|--|
| Gründung: | 1698 |
| Filialen: | 5 |
| Verkaufsfläche: | 1.400 qm |
| Verkaufsmitarbeiter: | 42 Mitarbeiter und 3 Azubis |
| Berater: | T.U.B., Köln; Hutner Training, Kronburg; Hutter & Unger, Wertingen |