

Trading-up



Erfolgreiche Jungunternehmer in einem Traditionshaus: Nina und Sebastian Kiesow (rechts).

»50 Prozent höhere Bons!«

Der Generationswechsel läutete zugleich eine neue Ära ein: Im Jahr 2003 übernahmen Sebastian und Nina Kiesow in fünfter Generation das 1850 gegründete Lederwarenfachgeschäft Kiesow in Kleve. In moderner Wortwahl heißt es seitdem »Kiesow bags and travel«. Ein Umbau wurde noch mit den Eltern gemeinsam geplant und durchgeführt. Im Vorfeld dessen wurden die Kiesows auf die Kölner Unternehmensberatung TUB aufmerksam: »Wir suchten externe Unterstützung, um unseren Räumungsverkauf professionell anzugehen.« So begann die bis heute erfolgreiche Zusammenarbeit. Gemeinsam mit Berater Oliver Frim wurde das neue Flächenkonzept der 450 qm großen Geschäftsräume erstellt. Die Warengruppen Taschen, Kleiderwaren und Freizeitartikel befinden sich jetzt im Erdgeschoss, der Business-Bereich auf der Zwischenebene und ein Sortiment rund um die Themen Reise und Schule im Obergeschoss.

Die Zahl der Lieferanten wurde konzentriert und sukzessive ein behutsames Trading-up vollzogen, ohne das Mittel-Genre aufzugeben. »2004 haben wir die Marke Coccinelle in unser Sortiment aufgenommen.

Mit großem Erfolg«, berichtet Sebastian Kiesow. Ermutigt von diesem Einstieg folgten nach und nach Bogner, Boss, Joop, La Martina und Longchamp. The Bridge war schon zuvor Bestandteil des Angebots. Das Resümee nach fünf Jahren: »Unser Durchschnittsbons ist um 50 Prozent gestiegen und wir haben uns zu einem hochwertigen Fachhändler für Lederwaren, Reisegepäck und Accessoires entwickelt.« Ein Ende scheint noch nicht erreicht: »Wir analysieren regelmäßig unsere Zahlen, die Höhe der Bons steigt weiter.«

Die Saisonplanung gingen die beiden Nagold-Absolventen zunächst im Alleingang an. »Das klappte auch, dennoch sahen wir noch Potenzial.« Inzwischen steht auch hier die TUB mit all ihrer Erfahrung unterstützend zur Seite und gibt Sicherheit. Anfang August war Oliver Frim wieder zu Gast – die Planung für Frühjahr/Sommer 2009 stand auf dem Programm. Seit 2007 sind zwei Geschäfte zu berücksichtigen, denn Kiesow bags and travel eröffnete eine Filiale in Bocholt, die sich ebenfalls erfreulich »oberhalb der Planzahlen« entwickelt. Sebastian Kiesow schwört auf die professionelle Betreuung: »Allein der ver-

einbarte Termin ist schon hilfreich. Wir setzen uns in Ruhe zusammen. Sonst nimmt man sich ja oft nicht die Zeit für eine exakte Planung.« Das »Rezept« der TUB begleitet die Kiesows als Grundlage beim Einkauf, wo sie es »flexibel verfeinern«. »Die TUB gibt uns darüber hinaus Anregungen, welche potenziellen neuen Lieferanten wir ins Auge fassen könnten, welche Warengruppen wir forcieren könnten usw. Auch unternehmerische Fragen besprechen wir. Mittlerweile hat sich mit Oliver Frim sogar ein sehr schöner persönlicher Kontakt entwickelt.«

2007 wurden Nina und Sebastian Kiesow für die erfolgreiche Entwicklung von Kiesow bags and travel als erstes Einzelhandelsunternehmen überhaupt mit dem »Kleiner Unternehmerpreis« in der Kategorie »Jungunternehmer« ausgezeichnet. Ein toller Beleg dafür, dass die Nachfolge erfolgreich geglückt ist. Und auch die nächste Generation wurde bereits »in die Wiege gelegt«: Nina und Sebastian Kiesow sind seit kurzem glückliche Eltern von Zwillingen. ■ ■ ■ ■ ■