

acp collection

Anbieter verzichtet bewusst auf Online-Shop

Die acp collection GmbH präsentiert sich nach eigenen Worten neu und zeitgemäß. Dennoch verzichtet der Fachhändler für Berufsbekleidung aus Hotellerie, Gastronomie und Handwerk seit jeher auf einen Onlineshop. Und das bleibt auch so, sagt Geschäftsführerin Martina Pühl-Bennewitz. Warum?

Martina Pühl-Bennewitz: Wir haben uns die Entscheidung dagegen nicht leicht gemacht. Aber es ist im Grunde ganz einfach: Ein Online-Shop kann die individuelle Beratung, wie sie für Berufskleidung nötig ist, nicht leisten. Ein Beispiel: 100 Prozent Baumwolle ist nicht gleich 100 Prozent Baumwolle. Die Feinheiten zwischen unterschiedlichen Grammaturen und lang- und kurzstapiger, garngefärbter oder stückgefärbter Baumwolle kennen unsere Kunden nicht. Das würde auch viel zu weit führen.

Ein anderes Beispiel: Will der Kunde z.B. ein Produkt, das nur bei einem einzigen Event getragen wird? Oder wird die Kleidung täglich beansprucht? Wer wäscht sie? Welche Schuhe werden zum Outfit getragen? In welchem Ambiente? Das sind alles wichtige Aspekte, die wir im Vorfeld klären können. Im Anschluss bieten wir eine Auswahl mit verschiedenen Optionen an – in der gewünschten Preiskategorie. Und der Kunde entscheidet, was er haben möchte. Für Modelle aus unserer eigenen Kollektion bietet sich ein Online-Shop ohnehin nicht an, weil wir diese Modelle selbst produzieren und deshalb individuell anpassen können, z.B. bei der Stoff- und Farbauswahl, kleinen Änderungen gegenüber dem Schnitt usw.

Inwiefern ist die Beratung für Berufsbekleidung so viel wichtiger als für private Anlässe?

Privat trage ich meine Bluse vielleicht einmal die Woche. Berufsbekleidung wird täglich getragen und wird ganz anders beansprucht: Ich bewege mich mehr, an bestimmten Stellen scheuert der Stoff schneller, sie muss viel öfter gewaschen werden. Speziell Corporate Fashion muss ganz andere Vorausset-



Im Münchner Showroom können Kunden mehr als 30 Modelle der acp Eigenkollektion befühlen. Das Unternehmen vertritt Marken wie GREIFF, Daniel Hechter, Kentaur, HAKRO und Nimbus.

Foto: acp collection

zungen bieten: Sie muss gut aussehen, dabei modern sein, vielen Figuren passen, soll möglichst lange halten ... Dazu ist Beratung wichtig – hier bringen wir unser jahrelanges Know-how ein. Dabei können gute Lösungen durchaus preiswert sein. Nicht immer ist das Beste. Aber man muss wissen, wofür und wogegen man sich entscheidet und warum. Dafür sind wir da.

Im Internet scheint es einfach, einzelne Produkte miteinander zu vergleichen. Wie machen Sie es Ihren Kunden leicht?

Indem wir bestimmte Produkte empfehlen. Wir wissen beispielsweise aus Erfahrung, welche Produkte für welchen Einsatz wirklich geeignet sind, wie die Passform und die Größen ausfallen, ob ich die Produkte gut umtauschen kann und, und, und ... Wir empfehlen, zeigen Vorteile und Nachteile auf. Und: Wir erklären, was wir anbieten. Wenn der Kunde eine bestimmte Idee hat und sagt: Mir ist alles egal, Hauptsache das Polo oder die Bluse rutscht beim Bücken hinten nicht aus der Schürze, dann gibt es zum Beispiel nur eine Marke, nur ein Produkt, von dem wir wissen, dass es nicht nur dieses Kriterium erfüllt, sondern dass der Kunde es auch immer wieder nachkaufen kann ... NOS, also „Never out of Stock“ wird ganz oft unterschätzt!

Was ist Ihnen bei der Zusammenarbeit mit Lieferanten wichtig?

Wenn ich weiß, dass ein Lieferant in mehreren Ländern der Welt produziert und das Grau jedes Mal ein anderes ist oder die Größen jedes Mal anders ausfallen, dann ist dieser Lieferant bei uns nicht gelistet. Dazu kommt: Uns ist wichtig, dass unsere Lieferanten nachhaltig und umweltbewusst produzieren. Wir vertreten ausgewählte Marken, bei denen das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt und die Ware, sofern sie richtig gepflegt wird, einfach gut hält.

Wie funktioniert die Beratung? Kommen Sie ins Haus oder besuchen die Kunden Sie im acp Showroom?

Bei größeren Projekten ist es uns natürlich am liebsten, wenn der Kunde zum ersten Termin in unseren Showroom kommt. Hier können wir mit vielen anfassbaren Mustern eine optimale Palette an Möglichkeiten und Ideen aufzeigen. Natürlich können wir uns mit dem Kunden aber auch telefonisch sehr gut austauschen und dann eine Auswahl an Mustern schicken. Wir verkaufen schließlich international. Nachbestellungen gehen natürlich jederzeit per Telefon und per E-Mail.

Die Vorteile in drei Stichworten?

Beratung, Beratung, Beratung. Sie ist ein unfassbarer Vorteil. Damit erspart sich der Kunde ganz, ganz viel – nämlich Misskäufe.

www.acpcollection.com