

Mode für den Handwerker

Strauss bietet mehr als den Blaumann

cpm. BIEBERGEMÜND, 6. Februar. Der Bekleidungsmarkt der Engelbert Strauss GmbH & Co. KG in Biebergemünd nahe der Kaiserpfalz Gelnhausen ist einer der ungewöhnlichsten Orte der Welt. Schließlich kaufen hier Männer ihre Kleidung mit sichtlicher Freude ein. Sie nehmen sich viel Zeit, um Jacken und Hosen, Hemden und Handschuhe überzustreifen. Selbst die Anprobe mehrerer Kleidungsstücke im raschen Wechsel scheint ihnen keine Last zu sein. Der Ort, wo 90 Prozent der Besuche mit einem Einkauf enden, ist ein Fachmarkt für Berufsbekleidung. Dort ist auf 600 Quadratmetern freilich nur eine kleine Auswahl jener 18 000 Artikel zu sehen, die Strauss in seinem Katalog für den Direktverkauf anbietet.

Bei Strauss gibt es alle Kleidung, die Maurer, Schlosser, Zimmerleute, Dachdecker, Fliesenleger aber auch immer mehr Wanderer oder Freiluft-Sportler benötigen. Die Ware muss der beruflichen Nutzung standhalten, und einige Modelle können über Jahre nachgekauft werden, denn auch Handwerksbetriebe achten wie die Polizei oder eine Fluglinie auf „Corporate Identity“, wenn sie ihre Mitarbeiter einkleiden. Nicht mit jeder Saison wechselt die Uniform.

Strauss bietet mehr als den Blaumann. Während einige Klassiker stets im Programm bleiben, werden manche Pullover oder Jacken modischer ausgelegt. „Wir achten die Fähigkeiten des Handwerkers als wertvoll. Wir setzen sie gleich mit der Kompetenz eines Akademikers“, sagt Henning Strauss, einer der Söhne des Familienunternehmens. „Die Kleidung des Parkettlegers soll genauso passgenau sein wie die des Bankers in Nadelstreifen“, ergänzt der Vater, Norbert Strauss.

Die Familie erarbeitet sich den Erfolg seit Generationen. Der Großvater des heutigen Seniors begann um 1900 einen Handel mit allem, was die Natur vom Waldhonig über Beeren bis zum Weihnachtsbaum hervorbringt. Aus dem Ersten Weltkrieg brachte der Vater des heutigen Seniors, Engelbert Strauss, den Kontakt zu einer Besenfabrik in Belgien mit. Er begann mit dem Verkauf von Besen an gewerbliche Abnehmer. Nach dem Zweiten Weltkrieg kamen Bürsten und Pinsel hinzu, später – mit dem aufkommenden Arbeitsschutz – Handschu-

he und Arbeitsschuhe. Schließlich hielt Strauß das ganze Sortiment an Berufsbekleidung bereit.

Sukzessive geht das Unternehmen nun vom Vater auf die Söhne Steffen und Henning über. Aber noch teilen sich Eltern und Söhne die Aufgaben. Der Vater sagt von sich, er führe „die Oberaufsicht“. Die Mutter betreut das Soziale, das in dem Unternehmen der Kitt ist, der alles zusammenhält. Der Umgang ist ausgesprochen freundlich miteinander, und man spricht sich mit „du“ an, auch die Mitglieder der Eigentümerfamilie. Sohn Steffen kümmert sich um Fragen der Ausbildung, des Personals und der Verwaltung, Sohn Henning, der einige Sprachen spricht, sieht sich als Experimenteur und Abenteurer. Er kauft ein, kümmert sich um das Marketing, reist ins Ausland und entwickelt neue Modelle.

Den Prinzipien des Firmengründers von 1900 blieben die Nachfahren treu. Sie kaufen unmittelbar beim Hersteller und verkaufen unmittelbar an den Endkunden. Heute sitzen die Hersteller vor allem in Asien möglichst nah an den Rohstoffmärkten etwa für Baumwolle. Häufig sind es dieselben Unternehmen, die auch für bekannte Modemarken fertigen. Strauss legt Wert auf eine dauerhafte Zusammenarbeit. Der Einkaufspreis allein sei kein Argument. Auch das Maßhalten haben die Strausses nicht verlernt. Darum ist ihr Unternehmen auch gewachsen, und das allein aus eigener Kraft.

Strauss setzt 80 Prozent der Ware in Deutschland um, aber es gibt Niederlassungen in Österreich, Benelux, England, Prag und Slowenien. Die Schweiz soll hinzukommen. Auch die Zahl der Märkte soll wachsen. Neben jenem am Stammsitz gibt es noch einen in Hockenheim und bald im Raum München.

Mitte der neunziger Jahre setzte Strauss mit 27 Mitarbeitern 30 Millionen Mark um. Heute hat Strauss 600 Mitarbeiter allein in Deutschland. Bei den Textilizulieferern geben Strauss-Kunden weiteren 10 000 Menschen Arbeit. Den Umsatz möchte der Vater nicht nennen. Aber gemessen in Euro sei es ein dreistelliger Millionenbetrag, und die Rendite sei zufriedenstellend. „Wir werden häufig unterschätzt“, sagt das Familienoberhaupt.