



FAST FASHION

Samtex bringt die schnelle Masche

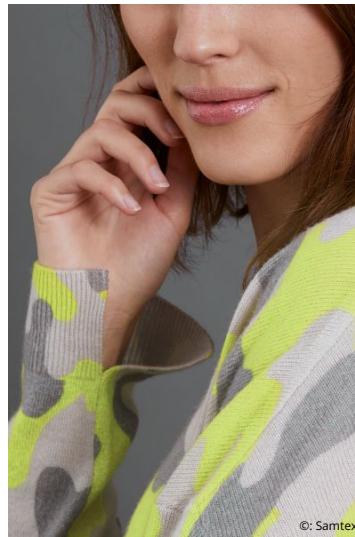
von Elke Dieterich am 05. Dezember 2018

Schnelle Umsetzung von Trends, kürzere Orderrhythmen, permanente Auffrischung der Sortimente. Themen, die Handel wie Industrie mehr denn je unter den Nägeln brennen. Darauf reagiert Samtex jetzt mit einem neuen B2B-Portal für kurzfristig lieferbare Pullover, Cardigans und Strick-Accessoires. Eine Idee, die Oliver Hilgers, Geschäftsführer des Sulzbacher Strick-Produzenten, schon lange umtreibt: Ein Angebot mit überraschenden Highlights, aufkommende Trends schnell und in hochwertige Qualitäten umgesetzt, mit für den Einzelhandel interessanten Margen und ohne Mindestbestellmengen.

Der offizielle Startschuss für den B2B-Shop fällt am 7. Dezember. Die Infos über Styles, Qualitäten, Schnitte, Farben und Preise der selektiven Kapseln bekommt der Handel per Online-Newsletter. Die Bestellung muss innerhalb einer Woche erfolgen, sechs Wochen später sei die Ware auf der Fläche, betont Hilgers. Aufgebaut sei das Portal nach dem Vorbild von Onlineshops für Verbraucher, mit ästhetischem Anspruch an die Seite selbst und Erklärungen zu den Produkten. Die Wertigkeit soll auch bei Lieferung sichtbar sein: Kartons und Klebebänder sind bedruckt, die Ware kommt in Seidenpapier eingeschlagen.

Die erste Kapsel „Samtex Neon“ zeigt Pullis, Hoodies und gestrickte Joggpants in Wolle/Cashmere-Mix, uni und in Camouflage-Optik, in Neon-Pink und -Gelb zu Graumelange. Die EKs liegen zwischen 43 und 49 Euro. Cashmere-Schals kosten 36,90 Euro.

Schnelle Masche: Samtex



1 / 5



Ziel ist eine 3er Kalkulation. „Es gibt keinen Mindestbestellmengen“, sagt Vertriebs-Chef Stefan Brosius. „Wir wollen damit große Modehäuser, aber auch kleinere Boutiquen erreichen.“

Möglich ist diese Art von Schnelligkeit durch ein funktionstüchtiges Netzwerk mit Produktionsstätten für Cashmere- und Merino-Strick, das Hilgers über Jahre hinweg in der Inneren Mongolei und Umgebung aufgebaut hat. Die Kapazitätsplanung macht er von Deutschland aus, besucht aber regelmäßig die Manufakturen vor Ort. Gefertigt werden dort rund 120.000 Teile im Jahr für rund 60 Handelskunden, darunter Papenbreer (Erfurt + Magdeburg), Ludwig Beck und Konen (München), Kastner & Öhler (Graz), Henschel (Darmstadt), Comme (Berlin), Engelhorn (Mannheim) oder Reischmann (Ravensburg). Die Händler können ihr eigenes Etikett einnähen lassen oder nutzen von Samtex geschützte Labelnamen wie Mila, Glücksfall, Yuma oder Cashflow. Die letzten vier Jahre in Folge habe man die Umsätze um jeweils 20% steigern können, sagt Hilgers. Der nächste Angebots-Newsletter wird dann voraussichtlich erst wieder im Juli kommen.