

Schnelle Mode für Seine Majestät, den Kunden

Von ULLI TÜCKMANTEL

BERGISCHES LAND. Eine Anwaltskanzlei in Wuppertal, Seine Majestät, der Kunde, hält Hof: Heute nachmittag empfängt Reinhold Schmidt den Herrenausstatter. Ausgedehnte Schaufensterbummel, Einkaufsmarathons am Donnerstagabend oder Samstagmorgen, das ist nichts für den Rechtsanwalt, dessen Arbeitstag in der Regel von acht Uhr morgens bis acht Uhr abends geht. „Ich habe keine Zeit für die Lauferei und auch keine Lust dazu. Er liefert den Kram ja zuverlässig“, lobt Kunde Schmidt seinen Lieferanten. Der Solinger Ziad El-Achi hat sich mit einer cleveren Geschäftsidee selbständig gemacht: Wenn die, die die Anzüge täglich tragen, keine Zeit haben, die Anzüge zu kaufen, dann muß der Anzugverkäufer eben ins Büro kommen.

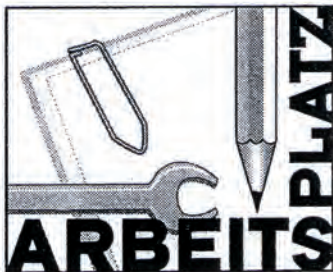


Ziad El-Achi

Foto: Dömer

Und genau das macht El-Achi. Der gebürtige Libanese, der von der Chemietechnik zu Mode kam, setzt auf die klassische Linie. Seine Kunden sind gutverdienende Dauerarbeiter, Manager, Unternehmensberater, Werbeleute und Rechtsanwälte wie Reinhold Schmidt, die es angesichts ihrer sozialen Position im Arbeitsalltag wohl auch als nicht unbedingt erstrebenswert empfinden, sich geduldig in das Heer der Konsumenten einzureihen. König Schmidt verbringt seine Zeit lieber mit Frau und Kindern oder

investiert sie am Nürburgring in sein Motorsport-Hobby. Schon das Anprobieren ist ihm lästig: „Daran verliere ich schnell die Lust“.



Deshalb ist es das Kapital des Hoflieferanten, genau zu wissen was Seine Majestät verlangt. König Schmidt, Konfektionsgröße 110, mag keine Flanellhosen („Ich hab' zu dicke Oberschenkel“), keine einreihigen Sakkos, die Stoffe müssen zu Jeans passen und die Hemden extra-lange Ärmel haben. El-Achi fährt im Büro ein entsprechendes Angebot auf. 250 Stoffe für Anzüge (Konfektion und Maß-Konfektion), nochmal 50 für Sakkos, zwei Großkleiderständer voll Musterstücken und kofferweise passende Krautatten und Hemden hat er in einem italienischen Kleinlaster immer bei sich. Was nicht auf Anhieb paßt, besorgt El-Achi den Kundenwünschen (und -maßen) entsprechend umgehend bei den Herstellern, selbst fertigt der mobile Herrenausstatter nichts. Das drückt Lager- und Betriebskosten auf ein Minimum und kommt über den Preis den Kunden zugute.

„Wenn Sie wollen, daß ein Kunde sich in seinem Büro zur Anprobe auszieht, dann muß er Vertrauen zu Ihnen haben“, sagt El-Achi. König Schmidt schlüpft kurz in drei Sakkos, dann entscheidet er: „Ein Grauer, das wäre mal wieder was.“ Und das war's dann auch schon. 35 Minuten („Jetzt hab' ich keine Lust mehr“) hat der Anzugkauf gedauert und war nicht teurer als im Fachgeschäft. Wäre Einkauf per Katalog für König Schmidt nicht eine noch zeitsparendere Alternative? „Nee, das wäre das Letzte“, sagt der zufriedene Kunde, „El-Achi zeigt mir was, da verlasse ich mich drauf. Und außerdem ist er ein netter Kerl.“