



Barbara Koch, Geschäftsführerin der Staff Solutions GmbH und Mutter von 4 Kindern. Sie hat eine klassische Führungsausbildung im Handel absolviert, war Abteilungsleiterin und Einkäuferin sowie Produktmanagerin für ein Modelabel. Vor 13 Jahren hat sie die Firma Staff Solutions gegründet, mit mittlerweile 28 Mitarbeitern, und bietet Expertise in den Bereichen Consulting, Training, Personalleasing, Recruiting und Networking.

TEXTILBRANCHE IST MEHR ALS NUR HANDEL UND INDUSTRIE

BARBARA KOCH, GESCHÄFTSFÜHRERIN VON STAFF SOLUTIONS, ÜBER DAS **STUDIUM TEXTILMANAGEMENT** UND DIE MÖGLICHKEITEN IN DER **TEXTILBRANCHE**

Womit beschäftigt man sich grundsätzlich im Bereich Studium oder auch später im Berufsleben?

Wie das Wort „Management“ aussagt, geht es um betriebs- und marktwirtschaftliche Vorgänge. Es ist kein Mode-Design-Studium, in dem man sich ständig mit Textilien umgibt. Man befasst sich auf betriebswirtschaftlicher Ebene mit Mode und Textil und steuert die entsprechenden Prozesse.

Was ist besonders interessant an der Textilbranche?

Der ganze Bereich Textil & Mode hat ein Ziel: beim Endverbraucher vermarktet zu werden. Hierfür gibt es zwei Hauptvertriebskanäle. Einmal den stationären Einzelhandel und das Onlinegeschäft. Die Branche braucht kluge Köpfe, die es schaffen, parallel zum Onlinemarkt den stationären Handel immer attraktiver zu gestalten. Und das ist eine tolle und span-

nende Herausforderung. Denn ohne stabilen Handel gäbe es keine Innenstädte mehr in der Form, wie wir sie kennen und das hat Auswirkung auf die Lebensqualität.

Wie kann man nach dem Studium in die Textilbranche einsteigen?

Generell ist es wichtig für sich herauszufinden, ob man gerne in einem kleineren Unternehmen mit entsprechenden Strukturen und familiärem Charakter arbeiten möchte oder eher in einem Großkonzern. Zudem sollte man sich auch die Frage stellen: bin ich ein Generalist oder ein Spezialist? Je größer ein Unternehmen ist, umso spezialisierter sind die einzelnen Bereiche.

Aus der Textilbranche betrachtet gibt es zwei Hauptmöglichkeiten. Widme ich mein Know-how der Industrie, wo es um Beschaffung, Produktion und Marktsteuerung geht. Oder wende ich mich dem Handel zu, in dem es primär um Vermarktung der Ware und um Mitarbeiterführung geht und Kundenkontakt im Fokus steht. Meine Empfehlung ist, schon während des Studiums Berufserfahrungen im Handel zu sammeln.

Der Handel ist nämlich genauso komplex wie die Industriebranche und bedarf Kreativität und Schöpfungskraft. Zudem ist Handelserfahrung die beste Voraussetzung, um später in der Indus-



trie mit gutem Gefühl für die Basis Fuß zu fassen. Denn es ist z. B. einfacher in eine Steuerungsposition für den Handel, der auf Industrieebene stattfindet, erfolgreich zu sein, wenn man den direkten Bezug kennengelernt hat.

Welche Auswirkung hat die Digitalisierung auf die Textilbranche?

Der Kunde hat die letzten Jahre gelernt, dass er ein Produkt, das er sucht, irgendwo auch finden wird. Für den stationären Handel ist dieser gelernte Anspruch eine Herausforderung, sich dieses Wissen zu ermächtigen und Lösungen zu finden. In dem Zusammenhang spricht man im stationären Handel von der „verlängerten Ladentheke“. Das bedeutet, dass die Geschäfte bzw. Verkäufer auf das ganze Sortimentenlager jeder einzelnen Marke und der Lieferanten zugreifen und just in time für den Kunde bestellen und liefern zu können.

Welche Rolle spielt die Dienstleistung in der Textil- und Modebranche?

Das Kerngeschäft der Textil- und Modebranche ist die Herstellung, der Vertrieb und die Vermarktung der Ware. Oft handelt es sich hier um Industrieunternehmen, die keinen eigenen Retail betreiben. Hier spielt der Dienstleistungssektor eine entscheidende Rolle. Das Auslagern von bestimmten Bereichen erlaubt es dem Unternehmen, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren. Zusätzlich punkten die Dienstleister durch ihr fachspezifisches Know-how und ihren ungetrübten Blick auf Markt und Unternehmen.

Wie können sich Studierende und abgeschlossene Absolventen über Dienstleistungen in der Mode- und Textilbranche einbringen?

Für Studenten, die zuvor Praxiserfahrung in Industrie und Handel gesammelt haben und Freude daran haben sich für unterschiedliche Unternehmen einzubringen, bietet die Dienstleistung eine spannende berufliche Alternative. Hier ist vor allem kreatives um-die-Ecke-Denken gefragt. In kleinen oder auch großen Beratungsunternehmen haben die Studierenden die Möglichkeit sich frei zu entfalten und ihr gesammeltes Wissen aus Handel und Industrie einzubringen.

An welcher Stelle ist Staff Solutions als Dienstleister für Studierende interessant?

Oft möchten die Studierenden nicht mehr nur für ein Unternehmen tätig sein, sondern ihr ganzes Wissen und Erfahrungen aus Handel und der Industrie mit in den Markt einbringen. Durch Beratung, Mitarbeiterentwicklung und Servicekonzepte für verschiedene Handelsformate haben Studierende die Möglichkeit, an der Qualitätsverbesserung im Markt mitzuwirken und ihre Erfahrungen im Markt zu platzieren.

Welche Tipps können Sie Studierenden grundsätzlich mitgeben?

Studieninteressierte sollten sich im Vorfeld genau über die verschiedenen Studiengänge informieren. Da spielt natürlich der Ort, die Hochschule oder Universität, die verschiedenen Schwerpunkte und die späteren Berufsmöglichkeiten eine wichtige Rolle. Man sollte sich bewusst machen, welche Interessen man hat und was am besten zu einem passt. Ich würde immer empfehlen, sich im Vorfeld die gewünschte Branche etwas genauer anzuschauen. Das kann in Form eines Praktikums oder auch eines Nebenjobs sein. So hat man zumindest eine ungefähre Vorstellung davon, wie der spätere Job aussehen könnte.

INFORMATION

Staff Solutions GmbH

Böhmsholzer Weg 27 | 21394 Heiligenthal

Tel. 04135 80090-0 | E-Mail: info@staffsolutions.de

Mehr zu Staff Solutions finden Sie auf **Seite 142** und unter www.staffsolutions.de