

INTERVIEW»Wir wissen,  
was wir können!«

*Martin Sturm, Inhaber Sturm  
Herrehausstatter am Parkring in Wien*



© STEFAN JOHAM

**Für viele Männer ist Shopping Zeitverschwendung. Was braucht ein Mann, wenn er einkaufen geht?**

Nach unserer Erfahrung möchten die Kunden eine Auswahl sehen und aus dem Vollen schöpfen. Selbst, wenn er mit Vorliebe zu den Farben Blau und Grau greift, so möchte er doch wählen können. Entweder, um andere Varianten kategorisch ausschließen zu können oder um sich langsam an einen neuen Trend anzunähern. Was die Mode betrifft werden Männer mutiger, aber sie gehen diese Schritte evolutionär, nicht revolutionär.

**Sie sind ein familiengeführtes Traditionsunternehmen, das sich auf Anzüge spezialisiert hat und ausschließlich seine Eigenmarke führt. Worauf kommt es speziell bei der Konfektion in der Beratung an?**

Wir bieten Qualitätsanzüge aus besten Stoffen und haben uns auf klassische Anzüge in semitraditioneller Verarbeitung konzentriert. Dabei ist die Ausfertigung das Wichtigste: Ist das Fasson geklebt oder pikiert, sind die Plackauflagen aus echtem Rosshaar, gibt es einen Halbmondriegel an den äußeren und inneren Taschen oder ist der Ärmelschlitz offen? Die speziell entwickelte Armlöcherverarbeitung ist für Wohlbefinden und Tragekomfort verantwortlich. Diese Aspekte machen aus einem normalen Anzug einen schönen Anzug. Dabei spielen die Stoffe eine große Rolle, was durch das Weberetikett sichtbar wird, wie z. B. von Reda, Vitale Barberis oder Loro Piana.

**Haben sich die Ansprüche an den Anzug verändert und wie macht sich das bemerkbar?**

Der Kunde ist heute sehr aufgeklärt und viel besser informiert, auch stofftechnisch und hinsichtlich der Ausstattungen. Früher

genügte die Info, dass es sich um reine Schurwolle handelt. Heute kommen Nachfragen, woher der Stoff kommt, was das für ein Innenfutter ist, wie der Stoff gewebt ist etc. Das kann bei minderer Qualität wie geklebter Ware unangenehm werden und mancher fürchtet den informierten Kunden. Aber wir wollen einen Mehrwert weitergeben und freuen uns, dies nicht nur über die Qualitäten, sondern auch im Gespräch und im Ausfolgen zu leisten. Darüber hinaus halten Themen wie Funktionalität, Leichtigkeit und Komfort verstärkt Einzug, aber die klassische Richtung dominiert ganz klar.

**Ihr Fachgeschäft wurde 2004 am Parkring eröffnet. Was ist das Besondere an Sturm?**

Wir bedienen in gewisser Weise eine Nische und bieten unseren Kunden ein grundsätzliches Produkt. Und die Möglichkeit, Altbewährtes zu kaufen, aber im Wandel der Zeit. Unsere Anzüge präsentieren wir in einer breiten Auswahl, dazu Mäntel, Krawatten und Hemden – allerdings nur drei Modelle, ein weißes und zwei blaue, was völlig ausreicht. Mit nur 100 m<sup>2</sup> VK-Fläche zur Verfügung muss man Schwerpunkte setzen und sich konzentrieren. Es gibt Kollegen, die in anderen Bereichen besser aufgestellt sind, ob Maßkonfektion, Hemden oder Ähnliches. Ich empfehle meine Kunden gerne dorthin weiter. Auch Broken Suits gibt's überall, bei jedem P&C. Bei uns findet Mann vorkonfektionierte Anzüge in verschiedenen Farben, Dessins etc. Das ist unser Kerngeschäft, unsere Kompetenz! Passend dazu laufen auch Krawatten bei uns sehr gut, denn sie gehören zum Gesamtbild dazu. Tendenziell haben wir sogar entgegen dem allgemeinen Trend mehr als im Vorjahr verkauft. Es gibt nämlich noch genügend Gentleman auf der Welt!



© MARTIN MORSCHER

**Was bereitet Ihnen in Ihrem Geschäft am meisten Freude?**

Wir verkaufen nur, was auch passt. Der Kunde muss perfekt aussehen. Wenn er dann nach Monaten zu uns wiederkommt, weil er den nächsten Anzug braucht und mit unserem gut angekommen ist, dann ist das eine schöne Bestätigung. Kürzlich besuchte mich ein Gentleman, der auf einer Hochzeit zwei Gäste unabhängig voneinander auf ihre Anzüge ansprach, weil sie ihm gut gefielen. Beide waren aus unserem Haus. Diese Mundpropaganda macht Freude! Und es schafft Selbstsicherheit für eine Eigenmarke.

**Sie bieten eine Abwrackprämie. Was ist das?**

Der Kunde kann uns alte und ausranzierte Anzüge bringen und erhält auf seinen nächsten Einkauf bei uns einen Warengutschein in der Höhe von 20 €. Wir lassen die Anzüge dann in einer Putzerei »aufpolieren« und spenden sie der Volkshilfe. So bleibt der Anzug als Kleidungsstück länger populär.

SAS