



Keine enge Kaufhausatmosphäre, dafür Klarheit und viel Raum. Selbst die Anproben sind überdimensional groß.

Der Einzelhandel ist tot. Es lebe der Einzelhandel.

Leipzig war in seiner Geschichte schon immer für Überraschungen gut und zeigt bis heute, wie innovative Konzepte traditionelle Werte neu definieren und zeitgemäß umsetzen. Im DAVID VAN L. Herren Business Store fühlt man sich zum einen als Gast, zum anderen als König und letztendlich einfach als Mensch wertgeschätzt und endlich mal Ernst genommen.

In Zeiten boomenden Online-Handels wundert es erst recht, wenn es nach wie vor Händler gibt, die auf stationäre Konzepte setzen. Nach einer Studie des Instituts für Handelsforschung (IFH) wuchs 2014 der Online-Anteil am Einzelhandelsumsatz auf 9,4%, wobei Accessoires und Fashion dominierten. Für das vergangene Jahr wurde demnach sogar die 40 Mrd. Euro geknackt, sodass der Online-Handel wiederholt auf ein zweistelliges Umsatzwachstum zurückblicken kann.

Sind es im stationären Handel vor allem die großen und preisaggressiven Ketten wie Primark, die händerringend nach Expansionsflächen suchen, tun sich die klas-

sischen Warenhäuser immer schwerer, ihre Berechtigung bei Kunden zu finden.

Trotz widriger Umstände ist es umso bemerkenswerter, dass sich in diesen stürmischen Zeiten ein neues Unternehmen in Leipzig bereits nach kurzer Zeit etabliert hat und allen Unkenrufen zum Trotz eine klassische stationäre Vertriebsstrategie durchsetzt.

Am 17. September 2015 eröffnete der erste Herren-Business-Store im Industriepalast in Leipzig und scheint mit seiner geradlinigen Ausrichtung den Nerv vieler Männer getroffen zu haben. Der Unternehmer David van Laak verkauft unter der Marke DAVID VAN L. ausnahmslos hochwertig-

ge Herrenanzüge. Dabei, so erläutert er, kommt es seinen Gästen auf vier entscheidende Punkte an.



David van Laak, Geschäftsführer DAVID VAN L.

Leitlinien

Herzlich im Umgang

Professionell
in der Beratung

Fürsorglich auch über
den Kauf hinaus



Auch für den Bräutigam werden festliche Hochzeitsaccessoires angeboten



Exzellente Beratung



Änderungen werden vor Ort abgesteckt



Kleidersack und persönliche Verabschiedung

I. Es müssen stets alle Größen und Passformen verfügbar sein und die Anzüge im Baukastensystem angeboten werden. Hinzukommt ein ausgewähltes Angebot an Hemden und Accessoires, die jedes Outfit optimal abrunden – ganz gleich ob Businessdress oder Hochzeitsanzug. Dies sei genau das Angebot, welches die Gäste suchen und im Business Store finden, so van Laak.

II. Eine kompetente Beratung, die es gewährleistet, dass die für den Gast ausgewählte Größe in der Regel bei der ersten Anprobe sofort sitzt. Den Kunden nach seiner Größe zu fragen, käme für uns bei DAVID VAN L. einem Offenbarungseid gleich. Wir sind niemals aufdringlich, aber in der Beurteilung, was Passform und Stil betrifft, glasklar und ehrlich. Fazit: Der sitzt.

III. Großzügige Räumlichkeiten mit komfortabel großen Anproben in einem stilvollen aber schlichten Ambiente. Natürlich spielt auch die Lage des Stores eine entscheidende Rolle. Durch die direkte Lage an der Bundesstraße sind wir perfekt erreichbar und können gleichzeitig Mietkostenvorteile gegenüber Lagen in der Fußgängerzone direkt an unsere Gäste weitergeben.

IV. Der vierte Punkte ist so simpel, wie einleuchtend. Der Gast wünscht sich eine faire und transparente Preispolitik. Rabatt- und Rotpreisaktionen sind dem Unternehmer völlig fremd. Vielmehr gilt es von vornherein ein exzellentes Produkt zu einem herausragenden Preis anzubieten. Das alles wird von außergewöhnlichen Serviceleistungen flankiert. So erhält jeder Gast bei DAVID VAN L. seinen Anzug im Kleidersack und nach drei Monaten übernimmt das Unternehmen die Kosten für die erste Reinigung. Eine Sitzlounge mit I-Pad, Kaffeebar und Zeitschriften für die Begleitung seien selbstverständlich.

lassen stets höchste Bewertungen mit fünf Sternen eine Bestätigung des hohen Anspruchs in der Strategieumsetzung erkennen. Es liegt wohl an diesem besonderen Mix aus Produkt, Ambiente, Service und Preisleistung, was auch zukünftig Händler dazu animieren sollte, den stationären Kunden als dankbar und loyal kennenzulernen.

DAVID VAN L. / Industriepalast
Brandenburger Straße 14 / 04103 Leipzig

Tel. 0341/52904305
www.davidvanl.de
www.facebook.com/davidvanl.store

MO - FR: 10 Uhr - 19 Uhr
SA: 10 Uhr - 16 Uhr



ANZUG 349,95

Cerruti
SUPERISSIMO
240 g Tuch



ANZUG 279,95

Super 120



ANZUG 199,95

Bistretch

Der Unternehmer betont, dass es dieses Gesamtpaket sei, das seine Gäste schätzen würden und gibt schmunzelnd zu, dass man wohl fast ein wenig altmodisch sei, was sowohl die eigene Gastgeberrolle als auch die der Mitarbeiter angeht. „Wir begrüßen mit Handschlag, überreichen den Einkauf persönlich und halten zum Abschied die Tür auf.“ Aber auch über den Einkauf hinaus fühlt man sich für die Gäste verantwortlich. So werden regelmäßig Einladungen zu Veranstaltungen verschickt und erst letztens sei man mit rund 30 Gästen in den neuen Bond Film gegangen.

Überhaupt nicht altmodisch geht es stattdessen im Internetauftritt von DAVID VAN L. zu. Hier kann sich der Betrachter sogar interaktiv durch das Geschäft bewegen und auch auf Facebook

Der perfekte Gastgeber:
Getränke in den Anproben
und immer frische Äpfel
an der Kasse

