



Dirk Wolff, Tanja Kliewe-Meyer, Monika Stenau und Ludwig Stenau (v.li.) wollen mit Otto Kern-Blusen Marktlücken füllen.

## Löwen und Schwäne aus Gronau

*SE Blusen Stenau startet mit der ersten Lizenz-Kollektion der Otto Kern-Blusen sowie der neuen Fachhandelslinie SE-Just White*

Foto: SE Blusen, Stenau, Anja Probe

**W**ir haben bisher immer im Untergrund gearbeitet“, erklärt Ludwig Stenau lächelnd. Er führt seit 31 Jahren die SE Blusen Stenau GmbH in Gronau-Epe, ein Familienunternehmen, das sich ganz und gar der Bluse verschrieben hat. Beliefert werden Filialisten, Versender und Warenhäuser mit Eigenmarken, aber auch unter SE Blusen, Stenau. Nun will und muss der Anbieter aus dem Untergrund ans Licht der Öffentlichkeit. Denn zum ersten Mal produziert und vermarktet er auch eine Marke – SE Blusen, Stenau ist neuer Lizenznehmer für Otto Kern-Blusen. Die Ahlers-Gruppe, zu der Otto Kern gehört, hatte sich im gegenseitigen Einverständnis vom bisherigen Lizenznehmer Seidensticker getrennt.

**Die erste Kollektion** unter der Federführung der Gronauer wird während der CPD (26.-28.7.) im Düsseldorfer Fashion House zu sehen sein. Verantwortlich für Produkt und Vertrieb ist Tanja Kliewe-Meyer, die zuvor als Produktmanagerin Bluse für Gerry Weber Edition gearbeitet hat. „Hinter einer Lizenz-Kollektion steht eine völlig andere Strategie als hinter dem Private Label-Geschäft, wo man sich noch vieles offen lässt. In einer Markenkollektion gibt es klare, flächendeckende Themenpakete und klar gestaffelte Liefertermine“, sagt Tanja Kliewe-Meyer.

Der Look des Labels mit dem Löwen-Logo ist lässig und sportiv und setzt auf Naturmaterialien wie feine Baumwolle und Seide. Die Preise starten im VK bei 59 Euro und gehen bis zu 169 Euro für Blusenjacken. Der Schwerpunkt liegt bei 79/89 Euro – eine Korrektur um 10 bis 20 Euro nach unten, was von den Kunden gewünscht wurde, wie Dirk Wolff erklärt. Er ist als Bereichsvorstand der

Ahlers AG verantwortlich für Otto Kern. Angeboten wird eine 172er Aufschlagskalkulation. „Wir liegen in der kommerziellen Mitte des Premiumbereichs. Wir dürfen die Bodenhaftung nicht verlieren. Es gab mal eine Zeit, da hat eine Otto Kern-Bluse 400 Mark gekostet“, sagt Wolff.

Tanja Kliewe-Meyer sieht jede Menge Chancen im Markt: „Der Wegfall von Anbietern im Blusenbereich hat Lücken hinterlassen, in die wir jetzt stoßen.“ Die Kollektion sei durch ausgefeilte Farbkonzepte auch auf der Fläche darstellbar. „Shops sind eine große Ambition

für uns, um unsere Präsenz bei Filialisten auszubauen“, erklärt Wolff.

Franchise-Läden, die das gesamte Sortiment der Marke zeigen, gibt es in Freiburg, Bergisch Gladbach und Kaiserlautern. Die beiden Stores auf Sylt und Norderney werden in Eigenregie betrieben. Im Ausland gibt es acht weitere Geschäfte. Shop-in-Shops sind es erst 15, z.B. bei Oberpollinger und im KaDeWe. „Wir sind zudem in den frisch renovierten Karstadt-Häusern in München und Hamburg vertreten. Da wollen wir auch gerne bleiben. Wir gehen den Weg mit und stehen zu Karstadt“, so Wolff.

Die Kollektionsentwicklung liegt in erster Linie beim Lizenznehmer. Ahlers gibt die Kernaussage, die Zielgruppenansprache und das Preisgefüge vor. Mit dem Lizenznehmer für Strick, Via Appia, werde sich SE Blusen Stenau künftig enger abstimmen, damit die Kollektionen auch zusammen stimmig präsentiert werden können. „Die Erwartungshaltung an uns ist sehr hoch, wir stehen unter einem gewissen Druck“, sagt Ludwig Stenau.

**Stenau ist** aber nicht nur mit Otto Kern auf diesen CPD vertreten. Unter dem Namen SE-Just White stellt er erstmals eine reine Fachhandelskollektion aus überwiegend weißen Blusen vor. Das Logo sind zwei weiße Schwäne, die auch im Gronauer Stadtwappen zu finden sind. Der Vertrieb werde derzeit getrennt zu SE Blusen Stenau aufgebaut. „Die Idee entstand aus unserer Kernkompetenz. Weiß war immer ein Verkaufsschlager bei uns, nun haben wir daraus eine eigene Linie entwickelt.“ Noch ein Grund mehr, aus dem Untergrund aufzutauchen. ■

### SE ANS LICHT GEHOLT

- Gründung einer Maßschneiderei vor 60 Jahren
- SE steht für den Familiennamen Stenau und den Ortsteil Epe
- Vor 31 übernahm Gründersohn Ludwig Stenau das Unternehmen, seine Frau Monika Stenau ist Head of Design, Verkaufsleiter Thomas Enwaldt leitet den SE-Just White-Vertrieb mit Tochter Sabrina Stenau
- 50 Mitarbeiter in Gronau-Epe, 250 im eigenen Betrieb sowie 750 weitere in Lohnbetrieben in Mazedonien
- pro Jahr werden eine Million Blusen gefertigt für einen durchschnittlichen EK-Preis von 23 Euro
- Kunden sind u.a. Biba, Bonita, AppelrathCüpper, Wöhr!, Kaufhof, Karstadt, Peter Hahn, Madeleine und P&C Düsseldorf
- seit April 2009 Lizenz für Otto Kern-Blusen Frühjahr-/Sommer-Saison 2010: Start mit der Fachhandelskollektion SE-Just White