

UNTERNEHMEN

HISTORIE – 1962

GRÜNDUNG DES UNTERNEHMENS IN HAMBURG

Das Unternehmen importiert Textilien aller Art aus Asien. Die Vermarktung erfolgt ausschließlich über Großkunden.

FRAGEN AN DEN GRÜNDER UWE SCHRÖDER.

HERR SCHRÖDER, DIE TOM TAILOR GROUP FEIERTE 2012 IHREN 50.GEBURTSTAG. WIE KAM ES EIGENTLICH ZUR GRÜNDUNG DES UNTERNEHMENS?

Uwe Schröder: Ich war damals noch sehr jung, gerade 20 Jahre! Ein Bekannter, hatte damals die Vorgängerfirma der heutigen TOM TAILOR GROUP gekauft und mich gefragt, ob ich mit ihm zusammen das Unternehmen aufbauen möchte. Zu dieser Zeit war ich im Export beschäftigt und viel in Südamerika und Afrika unterwegs. Zur Mode fühlte ich mich schon immer hingezogen. Also bin ich mit eingestiegen. Und so haben wir damals ohne Geld mit einem geliehenen Schreibtisch und einem Telefon angefangen. Begonnen haben wir mit dem Import von Frotteetüchern aus Indien, in großen zusammengepackten Seeballen. Diese habe ich in Hamburg an Budnikowsky verkauft. Das war damals unser erster Kunde. Irgendwann sind wir dann über Unterwäsche zur Mode gekommen. Zum einen aus Interesse, zum anderen waren viele meiner Freunde seinerzeit in der Branche tätig. Der Bedarf nach Bekleidung war riesengroß. Über einen eher zufälligen Kontakt habe ich die ersten Hemden in Hongkong eingekauft. So wurden wir im Laufe der Zeit einer der größten Hemdenimporteure in Hamburg. Damit hat auch die Produktion in China begonnen.

WIE SIND SIE AUF DEN NAMEN TOM TAILOR GEKOMMEN?

Uwe Schröder: Ich war wieder einmal in China unterwegs, wo die Stoffe quasi über Kontakte „verteilt“ wurden. Von dieser Reise habe ich ein Stück Cord mitgenommen, daraus eine Hose nähen lassen und sie bei Kaufhäusern und Händlern vorgestellt.

„DIE NACHFRAGE WAR ENORM – SO VIEL WARE HATTE ICH GAR NICHT.“

Gute Ware war zu dieser Zeit knapp. Das Hosenmuster hatte ich Tom genannt. Tom war allerdings als möglicher Firmenname zu kurz. Es lag im Grunde auf der Hand. Was taten wir? Schneidern, auf Englisch tailor. Also TOM TAILOR. Der Name war praktischerweise auch international.

HERR SCHRÖDER, WIE WÜRDEN SIE DAS UMFELD IN DER MODE- UND TEXTILINDUSTRIE UND IHR VERTRIEBSKONZEPT IN DEN 60ER JAHREN BESCHREIBEN?

Uwe Schröder: In den ersten Jahren unserer Unternehmerzeit bin ich noch selbst mit dem Auto in Deutschland herumgefahren. Ich habe selbst produziert und selbst verkauft. Später haben wir mit Handelsvertretungen in den unterschiedlichen Bundesgebieten zusammengearbeitet. Teilweise haben wir gemeinsam mit den Handelsvertretern die Kollektionen entwickelt. Sie waren näher am Kunden und wussten genau, was gefragt war. Waren karierte Hemden gefragt, haben wir karierte Hemden besorgt.