

**Harper & Fields** Exklusive Nebenbeschäftigung in schwierigen Zeiten kann gutes Geld und Kontakte bringen

# Karriere anstatt Krise mit „the five kissing buttons“

Schlupfmuster, Musterbücher, Kataloge und das entsprechende Marketingkonzept gehören zur Erstausstattung dazu.

NINA PACHERNEGG

Wien. Für alle, die sich Geld dazuverdienen oder in schwierigen Zeiten ein zweites Standbein aufbauen wollen und neben einem ausgeprägtem Qualitäts- und Geschmacksempfinden Erfahrung sowie Know-how im Umgang mit anspruchsvollen Kunden besitzen: Wolfgang Pichler, Master-Franchisenehmer der britischen Traditionsmarke Harper & Fields, will das Geschäftsnetz weiter ausbauen und ist auf der Suche nach neuen Partnern. „Bis zum Ende 2009 peile ich österreichweit 15 Franchise-Patner an“, verrät Pichler. Ein realistisches Ziel, schließlich ist der Eigenkapitalbedarf mit 9.950 € eher gering und durch das Home-and-Office-Service gibt es keine weiteren Investitionen oder Lagerhaltungskosten zu tragen.

Das Angebot von Harper & Fields ist groß: Anzug, Cut, Frack, Mantel, Hemden und die passenden Accessoires wie Krawatte, Stecktuch und Schuhe – alles aus einer Hand. Traditioneller britischer Maßschneiderei entsprechend perfekt im Sitz, mit feinsten Stoffen namhafter Hersteller wie z.B. Loro Piana, Ermengildo Zegna, Holland & Sherry etc.

## Home-and-Office-Service

Maßkleidung ist seit Harper & Fields längst kein Luxusprodukt mehr und daher immer mehr gefragt. Individualität und perfektes Service zu einem Preis, der mit klassischer Markenware von der Stange mithalten kann. Damit ist der Erwerb eines Maßanzugs längst nicht mehr einer exklusiven Käuferschicht überlassen. Möglich wird der interessante Preis durch den Direktvertrieb mit geringen Fixkosten. Harper & Fields gehört in Deutschland zu den erfolgreichsten Franchise-Modellen. Seit dem Start in Österreich im Herbst letzten Jahres gibt es bereits fixe Partner in Wien, Tirol, der Steiermark und in Salzburg.

„Harper & Fields eignet sich wunderbar als Nebenbeschäftigung. Wichtig sind gute Kontakte in die Zielgruppe und Spaß an



Harper & Fields bietet Anzug, Cut, Frack, Mantel, Hemden und Accessoires wie Krawatte, Stecktuch und Schuhe aus einer Hand.

schöner Mode“, erklärt Pichler die Geschäftsidee.

Rund 50 Partner repräsentieren Harper & Fields in Deutschland, weitere finden sich in England, Polen und Tschechien. „Der Harper & Fields-Partner wird in einer zweitägigen Schulung in die Welt der Maßmode, der perfekten Passform und des professionellen Maßnehmens eingeführt. Einschlägige Vorkenntnisse sind nicht unbedingt notwendig. Schlupfmuster, Musterbücher, Kataloge und das entsprechende Marketingkonzept gehören ebenso zur Erstausrüstung wie die entsprechenden Schulungsunterlagen inklusive einer Schulungs-DVD“, macht Pichler den Nebenjob schmackhaft.

## Kleider machen Leute

Für viele Kunden ist der Kauf eines Anzuges umständlich. Es fehlt die Zeit zum Shoppen, oft sitzt die Ware von der Stange nicht perfekt, und individuelle Details und modische Wünsche können nicht berücksichtigt werden.

Bei Harper & Fields ist alles anders. Ein Maßkonfektionär kommt auf Wunsch ins Büro oder nach Hause und nimmt Maß. Der Kunde kann seinen Anzug individuell zusammenstellen, die Daten werden gespeichert und liegen für die

nächsten Einkäufe sofort bereit. Der Kunde wählt aus verschiedenen Basismodellen, die er nach Lust und Laune in Farbe, Schnittvariante und Stoffqualität verändern kann. So kann schon mal bei einem klassisch dezenten Nadelstreifanzug ein knallrotes Innenfutter mit rotem Reversknopfloch auftauchen – Monogramm inbegriffen.

## Atelier in Salzburg

„Wir freuen uns nun auch den Salzburgern Maßmode der britischen Traditionsmarke anbieten zu können. Das Atelier in der Imbergstraße 19 erfüllt alle Voraussetzungen“, so Veronika Gstrein, Franchisenehmerin in Salzburg. Vorlieben werden bis ins Detail besprochen, bei der Stoffauswahl bleiben keine Wünsche offen. Gstrein: „Im Showroom zeigen wir Modelle, die vom klassischen Herrenanzug bis zum Frack, vom Maßmantel, dem Maßhemd bis zu

Maßschuhen reichen.“

Ein Rückblick: Es begann 1874 in Leicestershire in Mittelengland. Die beiden Maßschneider Jonathan Harper und Thomas Fields

„Unsere besten Partner kommen aus dem Vertrieb und Marketing, sind sehr kommunikativ und verfügen über gute Netzwerke.“

WOLFGANG PICHLER, MASTER FRANCHISENEHMER HARPER & FIELDS

gründeten die Firma Harper & Fields. 2003 erwarb Jörg Messerschmidt aus Essen in Deutschland die traditionsreiche Marke und entwickelte daraus das erfolgreiche Franchise-Unternehmen. Das Erkennungsmerkmal sind fünf Knöpfe oder wie Insider sagen, „the five kissing buttons“.

## FACTS

**Harper & Fields Österreich**  
Wolfgang Pichler  
Nesselthalgasse 50, 5020 Salzburg  
E-Mail: w.pichler@harper-fields.com  
www.oesterreich.harper-fields.com

## POINT OF VIEW

### Nicht am neuesten Stand



WOLFGANG WENDY

Scheinbar sind oftmals die letzten Jahrzehnte in Sachen Arbeitsplatzverbesserung und -ergonomie spurlos an den heimischen Unternehmern vorbeigegangen. Denn sonst könnte es nicht sein, dass veraltete Technik und unbequemes Mobiliar bei 42% der befragten österreichischen Arbeitnehmer an der Tagesordnung sind – so das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des Online-Karriereportals Monster. Für 18% der Befragten hat diese Situation sogar gesundheitliche Auswirkungen – sie haben körperliche Beschwerden und leiden zum Beispiel unter Rückenschmerzen. Zufrieden mit ihrem Arbeitsplatz sind 29% der Umfrageteilnehmer.

Dass aus diesen Gründen die Motivation der Mitarbeiter gegen null runtergeht, liegt auf der Hand. Vielleicht haben wir es hier mit dem klassischen Phänomen zu tun, dass gesagt nicht gehört, gehört nicht verstanden und verstanden schon gar nicht gelebt wird. Und sollten die Mitarbeiter doch mal gesundheitliche Schäden davontragen, werden diese auf die Krankenkassen abgewälzt. Frei nach dem Motto „Gewinne werden privatisiert und Verluste sozialisiert.“

Was ja auch noch o.k. wäre, wenn, ja wenn die Unternehmen sich nicht mit dem Steinzeitequipment für die Mitarbeiter ins eigene Fleisch, sprich in die Gewinnmargen, schneiden würden.

Die Frage lautet also: Wie kurzfristig darf ein Unternehmen planen? Oder wäre es nicht gescheiter, darauf zu bauen, dass die Mitarbeiter sich wohl fühlen und so besser motiviert sind. Änderungen können nur von den Unternehmern selbst kommen – und es macht sicherlich kein gutes Bild, wenn der Boss auf einem 7.000 € Bürostuhl thront und für den Mitarbeiter nur ein Billigsdorfer-Produkt angeschafft wird. Dass sich noch andere Beispiele für solche Sparsamkeit finden, versteht sich von selbst.

präsentiert von **monster.at**  
Ihr neues Leben ruft™

**jobbörse**

Die Auf- und Umsteiger der Woche im Kurzporträt.

### Lukas Schinko

Neuroth

Der 22-Jährige steigt als Prokurist ins Firmenunternehmen ein und ist nun

mit seiner Schwester Julia im Unternehmen tätig. Lukas Schinko arbeitet seit August 2007 im Betrieb und absolvierte nebenbei die Ausbildung zum Akustikmeister.

### Evelyn Herl

Capgemini

Herl ist die neue Leiterin des Bereiches Marketing & Communications bei Capgemini

Österreich und Eastern Europe. Herl blickt auf eine langjährige Berufserfahrung, unter anderem in Deutschland, England und Südafrika, zurück.

### Sabine Klock

Colt Telecom Austria

Die 42-Jährige ist neue Managerin Channel Partners bei

Colt Telecom in Wien. Die gebürtige Salzburgerin verfügt über jahrelange Erfahrung im Bereich Telekommunikation mit besonderem Schwerpunkt auf Klein- und Mittelbetriebe.

### Ingeborg Sickinger

Alumniverband Uni Wien

Sickinger ist Geschäftsführerin des Alumniverbandes

der Universität Wien. Die 46-Jährige kommt vom Elektronikkonzern Siemens, wo sie als Senior Consultant internationale Projekte, vor allem in Zentral- und Osteuropa, leitete.