

# **Interview mit MSH- der Textilmakler**

Ellen: Wir sind heute bei MSH- der Textilmakler, Unternehmensbekleidung, die anzieht. Unsere Interviewpartner sind Ingo und Kemran. Wollt ihr euch einmal vorstellen?

Kemran: Mein Name ist Kemran Agschall . Ich mache derzeit eine Ausbildung bei der MSH.

Ingo: Ja, und ich bin Ingo, Ingo Hams, der Geschäftsführer, und freu mich, dass Kemran heute an meiner Seite ist, der mich unterstützt, weil er hier bei uns jetzt eine dreijährige Ausbildung machen wird, ab nächstem Jahr, und uns jetzt hier bei dem Interview mit Rat und Tat zur Seite stehen wird. Genau. Ich freue mich, dass ihr heute hier seid. Vor mir stehen drei junge Frauen, die tolle Fragen mitgebracht haben, auf die ich schon ganz gespannt bin. Und freu mich darüber, euch da so ein bisschen zu informieren in unserer Welt, die wir hier tun bei MSH- der Textilmakler.

Helena: Ja, vielen Dank für das Interview. Dann fangen wir direkt an. In welcher Abhängigkeit steht MSH mit dem Welthandel an Kleidung?

Ingo: Auf den Punkt gebracht, dadurch dass wir eine klassische Agentur sind, mit einer Stickerei, Wäscherei und Schneiderei, das sind die Dienstleistungen, die wir hier machen, stehen wir im Welthandel in keiner Art und Weise auf dem Markt. Wir sind hier in der Dachregion unterwegs, das heißt Deutschland, Österreich, Schweiz. Da sind unsere Kunden und der Welthandel ist nicht unsere Bühne.

Ellen: Ja, okay. In welchen Ländern wird denn die Kleidung hergestellt, die MSH vertreibt oder verarbeitet?

Ingo: Wir haben das große Glück, dass wir für viele Kunden ab einer Stückzahl von 500 Teilen Sonderproduktionen machen. Da kann der Kunde entscheiden, wo wir produzieren. Das Ganze geht von Türkei über Rumänien, Slowenien. Wir haben unterschiedliche Schneiderbetriebe, mit denen wir zusammenarbeiten. Und der

Kunde entscheidet dann am Ende, wo das Textil produziert wird, weil der Kunde, den wir beraten, auch die kaufmännische Entscheidung trifft. Weil da wo der Produktionsstandort ist, wird dann natürlich auch ein anderer Preis gemacht. Und das ist unsere Aufgabe als Textilmakler, da aufzuklären.

Lilly: Warum wird Kleidung häufig in Ländern wie Bangladesch produziert und nicht in Deutschland?

Ingo: (guckt zur Seite) Kemran, hast du darauf eine Idee? Warum wird in Bangladesch produziert und nicht bei uns hier in Wahnbek?

Kemran: Ich würde sagen, teilweise weil es da günstiger wird, also die Herstellung günstiger da ist als hier.

Ingo: Sehr gut. Wir haben das große Glück, wir bewegen uns jetzt in Deutschland auf ein Mindestlohn zu von 15€ und wenn ich mir überlege, wenn wir in Bangladesch ein T-Shirt produzieren, kostet es vielleicht drei. Das Thema ist am Ende dann natürlich auch mit dem Wareneinkauf, das Rohmaterial etc., da sind wir in Europa nur noch bedingt in der Lage, da mit den Gehältern oder mit der Produktion mit zu halten. Energie kennt ihr auch. Ist auch gerade ein Riesenthema mit Strom und Gas. Ist gerade sehr aktuell. Da sind wir hier in Deutschland leider nicht wettbewerbsfähig. Auf der Welt.

Helena: Spielen Zölle denn eine große Rolle, also wenn die Zölle zum Beispiel in Bangladesch erhöht werden, ist die Produktion dann trotzdem noch so günstig? Also ist das trotzdem noch ein Vorteil, dort zu produzieren?

Ingo: Natürlich. Der Zoll ist im Verhältnis gesehen zu dem gesamten Umfang am Ende ein Teil, den sowieso der Kunde bezahlt, weil wir es ja weitergeben an den Kunden. Aber der entscheidende Punkt ist am Ende, dass je nach Produktionsart, da immer noch ein erheblicher Preisunterschied ist.

Helena: Welche Vor- und Nachteile gibt es bei der Textilproduktion in Ländern wie Bangladesch, besonders in Bezug auf Arbeitsbedingungen?

Ingo: Das ist äh eine sehr gute Frage, weil wir kennen ein Familienunternehmen. Das nennt sich „Fair for All“. Das sind zwei Brüder. Der eine lebt in Deutschland und der andere lebt in Bangladesch in der Manufaktur. Und die haben zum Beispiel in ihrer Manufaktur alleinerziehende Mütter. Da arbeiten nur Frauen mit einem blöden sozialen Hintergrund. In anderen Produktionsbetrieben sieht es manchmal ganz anders aus. Da sind die Bedingungen nicht so gut. Ich will da aber niemanden etwas Böses, sondern am Ende geht es immer nur darum: Sind diese Betriebe zertifiziert? Und wenn sie zertifiziert sind, wie sind sie zertifiziert oder wer hat sie zertifiziert? Das ist wie der TÜV hier in Deutschland. Wenn ich das Auto nicht durch den TÜV fahre und die Bremsen vielleicht kaputt sind, dann ist das was anderes. Das gleiche Thema haben wir dann am Ende in den Ländern wie Bangladesch. Da gibt es schwarze Schafe und Schafe, die sich regelmäßig zertifizieren lassen. Unsere Aufgabe ist es, den Kunden, den wir mit Textilien ausstatten, genau darüber zu informieren. Vielleicht habt ihr das schon mal gehört, das Lieferkettengesetz. Lieferkette ist im Grunde genommen. Wo kommt die Baumwolle her? Wo ist die Manufaktur? Wie sind die Arbeitsbedingungen etc.?. Und da sind wir, in Anführungsstrichen, der Berater für unsere Kunden. Genau das, so einzuhalten, dass man kein schlechtes Gewissen haben muss. Und das ist unser Job, den wir hier machen.

Ellen: Welche Vor- und Nachteile hat die Textilproduktion in Deutschland im Vergleich zu Bangladesch?

Ingo: Oh, Kemran. Jetzt bist du dran.

Kemran: Die Vor- und Nachteile in Bangladesch und hier. Ich würde sagen, also ein Faktor ist Preisunterschied (Pause, überlegen). Ich geb weiter.

Ingo: Okay. Der Ansatz war schon gut. Bangladesch ist natürlich ein riesen Einkaufsvorteil. Wenn wir uns jetzt überlegen, ihr wollt für nächste Woche ein Clubshirt haben. Als Beispiel ihr fahrt zur Meisterschaft. Vielleicht seid ihr beim Tanzen. Ihr habt eine neue neue Tänzerin oder wie auch immer und dann geht es darum, ganz schnell liefern zu können, weil ihr das Shirt nächste Woche braucht.

Dann wird das mit Bangladesch ein bisschen schwierig. Bei uns, beim Textilmakler, können wir es machen. Warum? Weil wir alles im Haus haben. Wir haben die Schneiderei im Haus. Wir haben die Textildrucker im Haus. Wir haben eine Stickerei im Haus. Da können wir ganz schnell reagieren. Das können wir dann im Vergleich zu Bangladesch nicht. Da musst du sechs Monate vorher planen. Also unser Vorteil ist: (gibt an Kemran weiter)

Kemran: Das man schneller ist, wenn wenn man hier zu uns kommt.

Ingo: Genau.

Lilly: Und warum wird trotz dieser Vorteile das dann mehr in Bangladesch und vergleichsweise wenig in Deutschland produziert?

Ingo: Ich glaube, die Frage hat sich schon erledigt. Warum? Weil der Preis am Ende so exorbitant wichtig ist, der Einkaufspreis, das es sich mehr lohnt. Erklärt sich das von alleine?

Helena: Ja doch, eigentlich schon.

Ingo: Ich glaube. Ich glaube. Also, es ist einfach nur so. Du kannst nicht schwarz mit weiß vergleichen. Es gibt noch ein grau. Und das doofe ist immer nur. Bangladesch ist Bangladesch. Und Europa ist Europa. Und das sind zwei unterschiedliche Welten, Kulturen, die da am Ende eine riesen Rolle spielen.

Helena: Welche Verantwortung tragen Unternehmen wie MSH, wenn sie Kleidung aus Niedriglohnländern beziehen?

Ingo: Genau dieses Thema habe ich gerade versucht zu erklären mit „Fair for All“. Was wir als Textilmakler so ein bisschen nach vorne bringen, wo es genau darum geht, dass wir die Verantwortung haben, zu wissen, wie wird produziert? Wer produziert und unter welchen Umständen? Und da kommen wir genau zu dem Punkt, der für uns in der gesellschaftlichen Haltung so elementar ist. Ihr habt ja heute alle ein cooles Oberteil an. Du trägst ein Sweater (zeigt auf Lilly), du ein T-Shirt (zeigt auf Helena)

und du einen Strickpullover (zeigt auf Ellen). Seht ihr jetzt nicht, aber ich kann euch sagen: sieht gut aus. Das coole ist dabei: Wer von euch kann mir sagen? Aus welchem Land euer Textil kommt? Dein Sweater kommt von?

Lilly: Keine Ahnung.

Ingo: Dein T-Shirt kommt von?

Ellen: Weiß ich nicht.

Ingo: Und dein Strickpullover?

Helena: (schüttelt den Kopf)

Ingo: Und das ist der Punkt, wo ihr vollkommen Recht habt. Verantwortung zu übernehmen beim Textileinkauf. Und mein Wunsch ist es, dass ihr euch ein bisschen mehr damit auseinandersetzt, wenn ihr jetzt zu Kick geht, wenn ihr zu H&M geht, wenn ihr äh in ein Fachmodehaus geht wie Leffers, Bruns ist ein reiner Herrenausstatter wenn wir in Oldenburg sind oder wenn ihr einfach tolle Marken kauft wie Puma, Nike und Adidas, achtet mal darauf, wo die produzieren lassen. Da ist keine europäische Produktion mehr drauf, bei den großen Marken. Und mein Wunsch ist es am Ende dabei, dass wir als Textilmakler, wir machen das ja ausschließlich für Geschäftskunden, wo wir Unternehmen anziehen, geht es darum, dann dem Unternehmer, den Geschäftsführer zu erklären, welcher Wert das Textil hat. Und das ist ganz, ganz wichtig. Warum? Ich habe ja damit eine gesellschaftliche Verantwortung. Und wenn ich dann sage, ich kaufe in einem Niedriglohnland, dann mach ich das, aber ich habe dann keine Verantwortung, keine Haltung, weil mich das im schlimmsten Fall gar nicht interessiert. Und unsere Aufgabe ist es genau dann das, wie wir es gerade tun, dass wir aufklären und sagen, wir machen das gar nicht.

Ellen: Ja, dann werden wir jetzt auf jeden Fall mehr darauf achten, wenn wir einkaufen. Welche Auswirkungen hat den die internationale Textilproduktion auf die Umwelt?

Ingo: Habt ihr euch schon mal damit auseinandergesetzt: Wie viel Wasser benötigt man für ein Textil? Für ein für eine Jeanshose oder wie auch immer.

Helena: Das ist auf jeden Fall ziemlich viel. Ich kenn keine genauen Zahlen, aber es war mal eine Diskussion.

Ingo: Ja, genau.

(Eine weitere Person kommt rein)

Ingo: Das ist Christian. Christian ist unser Techniker. Von welcher Firma?

Christian: Von der Firma Hoko-Strickmaschinen.

Ingo: Aus?

Christian: Aus Hamburg.

Ingo: Und wisst ihr, was das Geile ist? Wir haben die Stickmaschinen hier. Christian ist hier, macht die Wartung und kümmert sich darum, dass die Stickmaschinen funktionieren. Und das besondere ist jetzt wiederum: Gibt es jetzt in Deutschland noch eine Stickmaschinenfabrik? Kennst du noch eine?

Christian: Nicht wirklich. Also die meisten Maschinen kommen aus Japan, also vernünftige Maschinen. Es gibt natürlich auch welche aus China, aber ja gut. Wie das dann eben halt so ist.

Ingo: Aber so eine Pfaff, die wir vielleicht noch kennen? So was Deutsches?

Christian: Ja, es gibt noch so paar, die in Deutschland produzieren.

Ingo: Nähmaschinen oder Strickmaschinen?

Christian: Es gibt noch ein, zwei, die Strickmaschinen in Deutschland produzieren, aber Nähmaschinen nicht mehr.

Ingo: Okay, also was wir jetzt noch feststellen, ist, selbst die Maschinenindustrie für die Textilindustrie: Was meinst du? Gibt es da überhaupt noch einen klassischen deutschen Hersteller der [hier produziert] (wird unterbrochen).

Christian: ZSK höchstens noch. Also ZSK noch. Und dann gibt es noch einen naja so ein kleineren (wird unterbrochen).

Ingo: Aber die oberflächliche Frage ist von den drei genau genommen Von den Mädels: wo liegt der Vorteil, wenn wir in Europa produzieren oder Bangladesch oder im Osten. Und da reden wir gerade drüber. Und dein Bauchgefühl? Du bist ja europaweit unterwegs mit den Stickmaschinen. Du fährst ja Deutschland, Europa.

Christian: (stimmt zu und nickt)

Ingo: Und das besondere ist jetzt aber, und das ist ganz wichtig, wenn Christian sein Job nicht macht, dann haben wir keine Logos auf dem Textil. Und wir haben überall ein Logo drauf. Wisst ihr was ich meine? Und dafür brauchen wir auch wieder Maschinen.

Christian: Gut, du kannst ja nicht alles ins Ausland geben. Ne? Allein die Lieferketten und so weiter, wie das heute ja alles so schön ist, mit dem grünen Fußabdruck. Das funktioniert ja alles nicht und dafür ist die Spanne hier viel zu groß. Also es gibt viel zu viel Nachfrage, um das alles im Ausland produzieren zu lassen. Das hier ist ein Markt. Der wird in Deutschland gebraucht und den bedienen wir, eben mit hochqualitativen Maschinen und die kommen nun mal aus Japan. Das ist nun mal so. Und so was wie MSH oder wie auch andere Betriebe, die brauchen auch natürlich auch den Ansprechpartner hier vor Ort und Maschinen im Hause, weil die Handelsketten ansonsten drei Monate, vier Monate und länger dauern und das funktioniert nicht. Und der Kunde von heute, der will das ja am besten morgen haben. Ihr wollt morgen beispielsweise für eure Abiparty wollt ihr ein besticktes oder bedrucktes T-Shirt haben. Das könnt ihr dann nicht erst vier Wochen lang aus aus China, aus Kroatien oder was weiß ich, drauf warten.

Ingo: Das ist ja noch Europa. Kroatien geht ja noch. Aber aber wir reden über Bangladesch. Und abschließend gesagt: Christian, danke, dass du heute da warst für die Wartung. Weil das ist nämlich der kurze Dienstweg, der nämlich in der ganzen Textilwelt, über die wir ja gerade sprechen, bei den Vor- und Nachteilen am Ende zum Tragen kommt. Und das ist dieses nachbarschaftliche Verhältnis, wo wir einfach sagen können, das ist Mega gut. Aber das gehört in die Welt dazu. Die Frage habt ihr jetzt nicht gestellt, aber das Thema Wartung, Maschinen und all die Sachen, die wir hier im Unternehmen haben, schaffen einfach eine Geschwindigkeit in der Textilverarbeitung oder in der Bestellung. Und das ist der Service, den wir gemeinsam unsern Kunden anbieten können. Und das ist unsere letzte Daseinsberechtigung am Markt. Wenn wir nicht die Ständigkeit haben, und nicht den Job machen würden, würde es MSH und uns gar nicht mehr geben, weil dann würde jeder bei Internet irgendwelchen Unternehmen was bestellen, was viele tun. Und dann kommt das per Luftfracht hier an und alle freuen sich, weil sie nur drei Euro für ein T-Shirt bezahlen, aber das geht jetzt zu weit. So, danke Christian.

(Christian geht raus und verabschiedet sich.)

Ingo: Das war nochmal ganz wichtig, weil das am Ende zu unserer Welt dazugehört, weil diese kurzen Wege ganz ganz wichtig.

Helena: Das war ein sehr guter Exkurs.

Lilly: Welche Rolle spielen wir als Konsumenten dabei, wo und wie die Kleidung produziert wird?

Ingo: Das war gerade die Erklärung von Christian. Also, welche Situation haben wir, wo der Konsument am Ende die Entscheidung trifft? Ihr drei seid der Konsument und trifft ja eine kaufmännische Entscheidung und wenn wir ein T-Shirt haben, als Beispiel, was fünf Euro kostet, 15 oder sogar 20€, dann kommen wir zum wichtigsten Punkt, das ist einfach der, dass wir sagen können, man fühlt sich erstmal wohler, wenn man nur fünf bezahlt.

Logischerweise. Aber die Frage ist am Ende dann einfach nur: übernehme ich damit eine Verantwortung, wenn ich nur fünf bezahle oder kauf ich etwas hochwertigeres? Aber ich weiß nicht

ob es die Frage schließlich auch beantwortet. Das ist immer so ein bisschen schwierig, im Sinne des Kunden zu handeln. Bei uns geht es darum, eine Verantwortung zu übernehmen für die Produktion, wo es produziert wird und wir euch die Information geben, zu sagen: das ist jetzt zwischen fünf und 15€. Das beste T-Shirt, was für euch in Frage kommt. Preisleistung ist das riesen Thema. Oder Preis und ein Wert. Die deutsche Sprache ist da sehr klar: Preiswert. Nicht billig. Ganz wichtig.

Helena: Glauben Sie, dass in Zukunft wieder mehr Kleidung in Europa oder auch Deutschland produziert wird? Warum oder warum auch nicht?

Ingo: Ich wünsche mir, dass wieder mehr Kleidung in Europa produziert wird. Das riesengroße Glück ist, dass wir haben, ist dass wir mit den Produktionslinien in Europa schon sehr stark sind. Manche Dinge lassen sich nur in Fernost produzieren, aufgrund der Materialien. Softschell, Regenjacken, der Polyesterbereich ist in Asien sehr stark. Alles was mit Wolle, Baumwolle zu tun hat, finden wir hier in Portugal, Türkei, die Nachbarländer in Europa schon. Und viele mehr. Bulgarien gehört auch noch dazu, genau wie Rumänien, Slowenien. Aber der wichtigste Punkt ist am Ende dieser dieser Lohnbereich. Ihr müsst euch überlegen: Bangladesch ist noch ein Drittweltland. Wenn man da außerhalb von den Hauptstaaten, die in die landschaftliche Region fährt, da gibt es keine Straßen, das sind Schlackerlinien, wie beim Ipweger Moor, zum Beispiel. Und da haben wir eine ganz andere Infrastruktur. In welchen Ländern wart ihr schon mal? Wart ihr schon mal in Spanien oder vielleicht in Italien?

Helena, Ellen & Lilly: (nicken)

Ingo: Wenn man da mal ein bisschen aufs Land fährt, dann wird das auch ein bisschen holprig von den Straßen und das ist ja Europa. Aber wenn man dann weitergeht in andere Länder wie Bangladesch, dann wird es schwierig. Mit den Straßen, der Infrastruktur, dem Strom.

Helena: Sie haben das gerade schon ein bisschen angeschnitten, aber was müsste Deutschland dafür machen, damit mehr in Deutschland produziert wird?

Ingo: Also in der politischen Ebene, wo wir dann sagen könnten, also wir als Familienunternehmen und bei den Untenehmer aktiv geht es darum, dass so viele Dinge, wie die Infrastruktur. Infrastruktur heißt für mich ganz einfach das Thema Autobahn, Schienen, wenn wir über die Autobahn fahren, sind da manchmal ein paar Löcher, bei euch zu Hause auf den Straßen, ect. Das ist so zu sagen das Straßenthema, was ein Elementares ist. Global gesehen in Deutschland. Aber um die Textilindustrie besonders nach vorn zu bringen, geht es ehrlicherweise darum, um das ganze Thema Lohn- Nebenkosten, was ein übergreifendes Thema ist. Gilt nicht nur für uns, sondern dann sind alle betroffen. Dann das Thema Strom, Gas, die Energieversorgung und darüber hinaus, wo wir dann zum wichtigsten Punkt kommen, ist eigentlich das Thema Material, Materialbeschaffenheit: wo kaufen wir ein? Baumwolle ect. Das ist so ein globaler Markt. Aber am Ende kommen wir eigentlich zu dem Kernpunkt, und das sind die Lohnkosten. Da sind wir in einem Wettbewerb weltweit und können wir den Kampf natürlich nicht gewinnen. Da sind die anderen Länder besser, oder preiswerter. Eine Schneiderin in der Türkei hat einen anderen Wert als in Deutschland, logischerweise. Wenn es überhaupt noch eine Schneiderei und eine Schneiderin gibt.

Ellen: Also sie haben ja jetzt schon über viele Aspekte in der Textilproduktion geredet, aber was ist denn aus ihrer Sicht aktuell das größte Problem in der globalen Textilproduktion?

Ingo: Das ist ne gute Frage. Die globale Textilproduktion ist bei uns gar nicht das Thema. Also global kann man ja nur sagen, es gilt ja wirklich weltweit und für mich ist es ernshafterweise dieser Punkt, wir können nur da Einfluss nehmen, den wir auch wirklich im Einflussbereich haben. Und da kann ich dann für uns sprechen, als Textilienmarkler, wo ich am Ende nur sagen kann, mit wahnsinnig viel Verantwortung in die kaufmännische Entscheidung gehen und politisch einfach nur den Hinweis geben oder den Wunsch zu äußern, dass die Rahmenbedingungen, die wir haben, das heißt Lohnnebenkosten, Steuern oder auch das ganze

Versorgungsthema was wir gerade schon hatten, wie Strom und Gas, was für die Produktion am Ende dazugehört besser zu regulieren oder besser aufzustellen.

Lilly: Was sollten speziell junge Menschen über ihre Kleidung und die Produktion unbedingt wissen, bevor sie Kleidung kaufen?

Ingo: Das ist ne gute Frage. Kemran jetzt bist du mal dran.

Kemran: Also ich würde den Leuten die überhaupt Textilien kaufen dazu raten, auf die Qualität , wie sie es waschen und woher sie es kaufen zu achten. So würde ich das sagen.

Ingo: Der wichtigste Punkt ist das, was wir eben schon hatten, als ich gesagt habe, du hast einen Sweater, du hast ein T-Shirt und du Strickpullover an, sich erstmal die Frage zu stellen, wo kommt es überhaupt her? Also für euch als next generation [nächste Generation] oder generation z [Generation Z] oder wie nennen wir euch jetzt?

Lilly: Gen z [Generation Z] oder gen alpha [Generation Alpha].

Ingo: Oh, gen alpha. Alpha heißt ja Verantwortung und dass ist ja eure Frage, wo das genau hingeht. Also was ich mir echt wünschen würde: unser Sohn Felix, Felix ist sechzehn, und er hat mir irgendwann mal erklärt, was wir an Portfolio und was wir alles für tolle Sachen haben. Und dann kam er auf mich zu und sagte nur: „Papa, haben wir auch Kaschmir?“. Kennt ihr Kaschmir?

Helena, Ellen & Lilly: Ja.

Ingo: Was verbindet ihr mit dem Wort Kaschmire?

Helena: Hochwertig.

Ingo: Genau, pass auf. Felix, 16, oder ist schon zwei Jahre her sagt er: „ Ich möchte gerne einen Kaschmirpullover haben“. Ich sage: „ Was möchtest du denn mit einem Kaschmirpullover?“ Felix darauf: „Ja, der soll so besonders weich, toll, schön sein“. Ich muss dazu sagen, ich habe einen Kaschmirpullover, und das ist

mein Sonntagspullover. Kennt ihr das noch? Habt ihr Sonntagspullover?

Helena: Ja, ich hab einen.

Ingo: [Kemran], hasst du einen Sonntagspullover?

Kemran: Ja, ich habe allgemein Sonntagskleidung sogar. Hose auch, alles.

Ingo: Nee! Also hier, nur sonntags (lachen). Also ich hatte damals: kennt ihr das Thema Butscherhose? Könnt ihr da was mit anfangen? Butscher?

Helena, Ellen & Lilly: (nicken)

Ingo: Zu meiner Zeit war das die Alltagshose, mit der ich Fußball gespielt habe, also wir haben uns dann umgezogen, also wir haben Fußball gespielt, draußen auf der grünen Wiese und dann habe ich so eine Butscherhose gehabt. So eine alte Jeanshose, die schon fünf Flicker drauf hatte und die hat Oma dann immer wieder heile gemacht. Worauf ich hinaus will, ist am Ende, bevor ich etwas kaufe, dass ich mich frage, wofür brauche ich das Textil? Heute geht es ja darum, in eurer Situation, ihr geht mit den Mädels raus, geht shoppen und kauft euch, auf was ihr Bock habt. Wisst ihr was ich meine? Wie viele Strickpullover hast du im Schrank? (zeigt auf Helena)

Helena: Zu viele.

Ingo: Wie viele T-Shirts hast du im Schrank?[ Ingo zeigt auf Ellen]

Ellen: Sehr viele.

Ingo: Und wie viel Sweater hast du im Schrank? (zeigt auf Lilly)

Lilly: Ja, ein paar schon.

Ingo: Passt auf, als ich in eurem Alter war hatte ich vielleicht zwei Sonntagspullover, drei Alltagspullover, die man so zum

Rumbutschern im Alltag trägt. Und vielleicht zwei Jeanshosen oder drei. Wir haben nicht ganz so viel Geld zu Hause gehabt. Da ging es aber darum, das Ganze dann so lange aufzutragen, bis es richtig kaputt war. Wisst ihr, was ich meine?

Helena, Ellen & Lilly: (nicken)

Ingo: Und jetzt kommen wir zu dem Thema Generation Alpha. Ihr lebt im Überfluss. Ein ganz wichtiges Wort: Über-Fluss. Du hast ein Haufen Strickpullover (zeigen zu Helena), du hast ein Haufen T-Shirts (zeigen zu Ellen), und ein paar Sweater hast du auch im Schrank (zeigen auf Lilly). Und du kannst immer nur einen anziehen. Und das Doofe dabei ist am Ende, irgendwann wachsen wir raus und dann stellt sich ja die Frage, wo lasst ihr eure Sachen? Die getragen sind, die gewaschen sind, und wer bekommt sie?

Ellen: Flohmarkt.

Ingo: Flohmarkt ist super. Mega cool. Wo lässt du deine Pullover? (blickt zu Helena)

Helena: In dem Altkleidercontainer.

Ingo: Okay, dann werden sie nochmal verwertet und es werden vielleicht Putzlappen draus gemacht. Und bei dir [Blick zu Lilly]?

Lilly: Bei mir, wenn sie noch tragbar sind, gebe ich sie zur Diakonie. Ich habe auch eine Freundin, die ist ein Jahr jünger und die bekommt teilweise auch meine Klamotten oder wenn sie nicht mehr tragbar sind oder Löcher haben, in den Altkleidercontainer.

Ingo: Also das ist schon mal gut, dass wir sie zurück geben in ein System, in dem sie wieder verarbeitet werden. Was mir persönlich ehrlicherweise immer wichtig ist, weil ihr ja Generation Alpha seid, dass also wirklich bewusst nach unserem Interview zu kommunizieren. Das ist ganz ganz wichtig. Sprecht einfach mal darüber, wo der ein oder andere vielleicht die Sachen lässt. Es gibt viele Kinder, denen es nicht so gut geht wie euch, die sich darüber freuen würden, einen coolen Sweater zu kriegen, der zwar getragen ist, aber er ist ja noch gut. Bei den T-Shirts genau das Gleiche. Da

wäre es eigentlich mega cool, dann vielleicht auch übergreifend, und das ist immer so unsere Idee, dann auf Schulen zuzugehen, wo es die Kinder nicht so gut haben wir ihr. Wo man einfach mal sagen kann, wir machen mal ne Kleiderbörse und machen dann Flohmarkt oder ähnliches. Und wäre dann in diesem Kontext auch ein Projekt, was man ins Leben rufen könnte. Nur mal so als Idee. Prima.

Helena: Würden sie sagen, dass sich Zollveränderungen ziemlich stark auf Konsumenten auswirken oder das man als Konsument nicht soviel davon mitbekommt?

Ingo: Für mich persönlich, in unser Produktion und Verarbeitung kommen wir zu dem Punkt, das dieser Faktor nicht ausschlaggebend ist.

Ellen: Warum werden individuell gestaltete Kleidungsstücke nicht direkt aus Billiglohnländern importiert?

Ingo: Das ist: (guckt dann zu Kemran)

Kemran: Genau die Frage habe ich mir gewünscht, dass du sie mir nicht stellst. Kannst du die Frage wiederholen?

Ellen: Warum werden individuell gestaltete Kleidungsstücke nicht direkt aus Billiglohnländern importiert?

Ingo: Das erste Wort erklärt es schon:in-di-vi-du-ell

Kemran: Weil sich nur bestimmte Unternehmer darauf spezialisieren und diese Kleidung schaffen können.

Ingo: Also ich würde dir da gerne helfen, Kemran. Individuell heißt ja, ich hätte gerne meinen Namen drauf. Individuell heißt, ich habe eine kleine Mannschaft und habe ein T-Shirt, ein Rohling und möchte irgendwie eine persönliche Signierung draufhaben etc. Das kannst du in Bangladesch nicht machen. Die fangen erst ab 1000 Stück an. Individuell ich für mich dann, wo wir dann ins Spiel kommen, wo Christian dann ins Spiel kommt, unser Servicetechniker für die Stickmaschinen, und wenn der sagt, ich

hätte gerne ein Saunahandtuch für meine Eltern, ein ganz persönlich, individuelles Geschenk. Das Handtuch gibt es nur einmal. Warum? Weil da der Name draufsteht. Kein zweites Mal. In dem Fall ist es sogar ein Unikat. Wisst ihr, was ich meine?

Helena, Ellen & Lilly: (nicken und zustimmen)

Ingo: Oder wenn wir ein T-Shirt machen, wo ihr euch einen coolen Slogan überlegt oder ihr macht ein Jahrgangsshirt, einen Hoodie oder was auch immer, und da kommt irgendwie Team Alpha drauf, dann habt nur ihr diesen Hoodie in einer geilen Farbe und in einem geilen Outfit und dann steht da Team Alpha drauf. Cool, oder? Nicht Adidas, Puma oder Nike. Nein, Team Alpha. Coole Idee, oder?

Lilly: Was war die einschneidendste Erfahrung für MSH in Bezug auf Billiglohnländer?

Ingo: Da kann ich euch eine Geschichte erzählen. Und zwar haben wir, Billiglohnländer ist eigentlich Quatsch, es geht eigentlich darum, mit wem arbeiten wir zusammen und wer produziert es in guter Qualität? Wir haben früher mal ein Projekt gehabt, wo wir einen türkischen Produzenten hatten, wo wir ehrlicherweise da eine Situation hatten, wo wir uns drei unterschiedliche Produktionslinien angeschaut haben und da kommen wir dann genau zu der Frage, zu sagen, wer produziert wie. Und wir hatten das große Glück, dass wir uns die Betriebe vor Ort angeschaut haben, weil wir können ja nur das in Auftrag geben, wo wir persönlich hinter stehen. Das ist eine ganz wichtige Situation. Und da kommen wir dann genau zu dem Punkt, dass du dann in einem Land dann unterschiedliche Werte oder Mitarbeiterstrukturen hast, wo zum Beispiel bei einer Manufaktur war ein kleiner Junge an einer Nähmaschine. Ich würde sagen, so 13 bis 14. Nicole, meine Frau, und ich sind vorbeigelaufen und dann kam da der Produktionsleiter und sagte, das ist mein Sohn. Der macht hier ein Praktikum. Wir stehen da, gucken ihn an, sprechen ihn kurz an, er konnte ein bisschen Englisch. Und hat uns dann so kurz erklärt, was er da gerade macht. Für mich war es so ein Moment, wo ich so gedacht habe, okay, klar, sein Sohn, Haken dran. Aber man kann ja aus so einer Situation nicht wirklich wissen, macht er jetzt wirklich ein

Praktikum oder arbeitet er hier acht Stunden. Und das ist dann immer dieses Gefühl, wenn der andere Hersteller oder Produktionsleiter dann sagt, das ist mein Sohn, was auch stimmt, weil wir das überprüfen. Wir überprüfen dann, wer arbeitet denn gerade und gib uns mal die Mitarbeiterliste. Warum? Weil es unsere Aufgabe ist. Oder wir nehmen uns diese Aufgabe an. Und das Besondere ist es am Ende dann immer zu sagen, wie wird wo produziert und das ist immer eure zentrale Frage: Warum Billiglohnländer und wenn Billiglohnländer, dann aber bitte die guten Produktionsstätten. Wisst ihr, was ich meine? Das ist eine ganz wichtige Situation. Zu wissen wer pitcht [stellt seine Idee vor] da, oder wer unterstützt mich. Und das ist unsere Aufgabe. Wenn wir die Dinge hier nicht vor Ort machen, individuelle Textilien, und das ist am Ende unser Kerngeschäft. Großproduktionen machen wir dann auch, aber das machen wir dann gezielt mit Partnern, mit denen wir schon eine ewig lange Beziehung haben.

Helena: Ich denke, dass ist ein sehr schöner Abschluss für dieses Interview. Vielen Dank, dass sie sich die Zeit genommen haben.

Ellen: Ja, es hat uns auf jeden Fall sehr Spaß gemacht und es hat uns auch noch sehr viel gezeigt, über die Textilproduktion. Vieles was wir auch noch nicht so genau wussten.

Lilly: Ich fand das war ein sehr schönes Interview und man weiß jetzt auf jeden Fall mehr über das ganze Thema.

Ingo: Also Kemran, was sind deine letzten Worte?

Kemran: Also meine letzten Worte sind, ich habe zwar nicht viel beigetragen, aber ich habe genau so viel gelernt wie ihr und deswegen hat er mich glaube ich auch hier her geholt, weil ich heute sehr viel gelernt hab und danke auch Ingo, dass ich was lernen durfte und jetzt gebe ich weiter an dich (Handbewegung in Richtung Ingo)

Ingo: Ja, also für mich ist erstmals wichtig, dass ihr euch mit so einem Thema überhaupt auseinandersetzt, deswegen war es mir wichtig mit euch heute den Termin zu machen und finde das richtig klasse, habt ihr richtig gut gemacht, super vorbereitet, die Fragen

sind jetzt sehr speziell gewesen. Für uns, in unserer Dienstleistung, in der wir eher die Individualisten sind, wo es darum geht, ein Kunde kommt zu uns und braucht eine spezielle Kleidung und wir unterstützen den Kunden dann in dieser Ausstattung. Das ist unser Job. Deswegen Textil-Makler. Und dass ist am Ende genau unser Job den wir haben und der Christian, der jetzt eben noch kurz bei uns war, der die Stickmaschinen macht, dass ist dann alles in der Nachbarschaft, Hamburg. Also Nachbarschaft heißt deutschlandweit, Dachregion, Österreich, Schweiz, wo wir am Ende unsere Kunden und unser Netzwerk haben. Abschließend gesagt, kann ich nur sagen, finde ich das richtig klasse und wenn ihr Unterstützung brauch in Sachen Textil oder irgendwie Hilfe braucht, in was auch immer, was mit Textil zu tun hat, seid ihr herzlich willkommen und macht weiter so!