



“ An jenem Tag, als ich auf den Namen McGentleman stiess, habe ich sämtliche nur erdenklichen McGentleman-Domänen reserviert. Erst als ich die Bestätigung der Domänen (Internet-adressen) hatte, war für mich klar, dass McGentleman geboren war.»

**Claudius Osthoff** vertreibt qualitativ hochwertige Massanzüge übers Internet und sieht es als Privileg seine eigene Geschäftsidee verwirklichen zu können.

# «Das, was ich mache, ist das, was ich bin»

Seit 2003 leitet und betreibt Claudius Osthoff als personifizierter Mister McGentleman seine gleichnamige, weitgehend Internet-basierte Firma. Osthoff vertreibt als One-Man-Show, wie er sein Treiben selbst gerne nennt, Massanzüge über das Internet. Die Information gibt es über die Webseite, den Service beim Kunden vor Ort. Das eher zufällige Geschäftsmodell, welches ohne Zwischenlager und fest angestellte Mitarbeiter auskommt, ist so einmalig wie erfolgreich.

VON MICHAEL HASLER

**ORGANISATOR** *Claudius Osthoff, wir treffen uns, während das Thermometer 30 Grad zeigt, und Sie tragen eine Krawatte? Ist das nun Geschäftssinn bis zur Schmerzgrenze?*

**Claudius Osthoff:** Nein, gar nicht, obwohl mir heiss ist. Ich freue mich, das zu tun, woran ich Spass habe. Ich habe vor vielen Jahren angefangen, Krawatten zu tragen, weil ich Spass daran habe. Das war und ist nicht wegen McGentleman so. Ich lebe das, was ich denke, und das hat mit meiner Firma eigentlich nichts zu tun. Wunderbar, dass sich das aktuell so harmonisch ergänzt.

*Dann war McGentleman also eher ein Produkt der Leidenschaft?*

Das sicher, vor allem aber ein Produkt des Zufalls. Ich komme als vor Urzeiten gelernter Konditor ja ursprünglich aus einer ganz anderen Ecke. Wie so viele Geschichten ist auch McGentleman letztlich aus Zufall entstanden. Ich arbeitete vor einigen Jahren bei der Firma «Swissclick». Ein Kollege machte mich darauf aufmerksam, dass einer seiner Bekannten billige Anzüge aus der Türkei importieren könne. Daraus ist dann so etwas wie eine Geschäftsidee entstanden. Anfangs waren wir zu viert und einige von uns waren zwar euphorisch, aber nicht unbedingt wirtschaftlich denkend. Am Ende blieben die meisten der zu erledigenden Arbeiten an mir hängen und ich wurde zur eigentlichen One-Man-Show.

*Und damals war klar, dass sich das Ganze über das Internet abspielen sollte?*

Ja, an jenem Tag, als ich auf den Namen McGentleman stiess, habe ich sämtliche nur erdenklichen McGentleman-Domänen reserviert. Erst als ich die Bestätigung der Domänen (Internetadressen) hatte, war für mich klar, dass McGentleman geboren war.

*Sie waren anfangs ein Billiganbieter mit Anzügen aus der Türkei. Wieso haben Sie Ihr Konzept diametral geändert und verkaufen aktuell Massanzüge?*

Ich habe etwa ein Jahr lang mit jenem türkischen Bekannten weiter gearbeitet und Anzüge aus der Türkei importiert. Das ging mal gut, mal weniger. Die Qualitäten waren nie gleichbleibend, was es für mich im Verkauf enorm schwieriger machte. Ich hatte hohe Ansprüche an unser Produkt. In der Türkei, gibt es das Sprichwort «Insh Allah», was etwa so viel heisst wie «Gott wird's schon richten». Das mag in jenem Kulturraum funktionieren, aber ein Schweizer interessiert sich meiner Erfahrung nach weniger für Rabatte, Skonti oder irgendwelche Sonderleistungen, ihn interessiert einzig ein qualitativ ansprechender Anzug, in dem er gut aussieht. Am Ende haben zu viele Anzüge nicht mehr meinen und den Ansprüchen meiner Kunden genügt. Und wir haben uns getrennt. Ich habe mich dann für den gegenteiligen Weg entschieden. Seit der Zeit werden die Massanzüge von McGentleman von einer deutschen Firma hergestellt, die die qualitativ besten Anzüge produziert, die man für Geld kriegen kann. Das ist seit-

her mein Anspruch und meine eigentliche Firmenidee.

*Deutschland ist nicht eben ein Billigproduzent auf dem Weltmarkt. Sie könnten sehr viel mehr Geld verdienen, wenn Sie im Fernen Osten produzieren würden.*

Vielleicht, aber ich hätte wahrscheinlich weniger Spass an meiner Arbeit. Natürlich war es ein Wagnis, in ein viel höheres Preissegment einzusteigen. Ein Anzug kostet mich heute im Ankauf mehr, als das ich meine Anzüge zuvor veräusserte. Natürlich ist damit auch mein aktu-

eller Verkaufspreis gestiegen. Ein durchschnittlicher Massanzug bei mir kostet um die 1000 Franken, das entspricht in etwa einem guten Nicht-Massanzug von der Stange. Ich war übrigens der erste Massanzuganbieter in der Schweiz, der seine Preise auf der Webseite sehr klar deklariert hat. Ich gebe auch unumwunden zu, dass besondere Stoffwünsche auch ihren entsprechenden Preis haben. Die teuersten Anzüge bei mir kosten bis zu 3500 Franken. Das ist vermeintlich viel Geld, aber

**Fortsetzung auf Seite 10**

## CLAUDIUS OSTHOFF PERSÖNLICH

**Claudius Osthoff**, am 1.10.1962 in Villingen-Schwenningen geboren, ist das, was man einen klassischen Jobnomaden nennt. Nach einer Konditorlehre bildete er sich in einer Zweitlehre zum Kaufmann weiter. In der Folge arbeitete er für die Haarproduktfirma «Wella» im Aussendienst. Später lernte er das Bankenwesen kennen und bildete sich zum Gewerbetmakler (Fachwirt GuW) um. Danach ging es zu Richard Ellis nach Frankfurt als Gewerbetmakler und für die Firma «Hilti» (Schaan) arbeitete er im Bereich der Immobilienverwaltung, ehe er in den Sales-Bereich von «Swissclick» wechselte. In jener Zeit entstand, angeregt durch einen Arbeitskollegen, die Idee zu McGentleman.

**Claudius Osthoff** ist McGentleman. Als Einzelkämpfer ist er Verwaltungsrats-

präsident, CEO und Firmengründer in einem. Osthoff fährt jährlich bis zu 50 000 Kilometer mit seinem Auto, da er jeden seiner Kunden persönlich besucht. Seine beiden einzigen Arbeitswerkzeuge sind dabei sein Laptop und sein Messband. Inzwischen verkauft McGentleman 180 bis 250 Massanzüge in der Schweiz, in Österreich, Deutschland und Liechtenstein. Seine Anzüge werden in Deutschland produziert. Obwohl sich für McGentleman die Frage nach Expansion stellt, verzichtet Osthoff beharrlich auf einen Ausbau seiner Firma. Wichtiger als Umsatzmaximierung ist ihm die Maximierung von Freude an seinem gelebten Traum. Claudius Osthoff ist im neunten Jahr verheiratet und pendelt privat zwischen Feldkirch und Zürich. Seine Schweizer Internetdomäne lautet [www.mcgentleman.ch](http://www.mcgentleman.ch).

## STANDPUNKTE



### Nennen Sie einen geschäftlichen Grundsatz.

Jedem Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter zolle ich vollen Respekt, erwarte im Gegenzug aber auch jenen Respekt für meine Arbeit. Und klar, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit sind eine ganz wichtige Grundvoraussetzung. Und dann noch etwas eher Banales: Lieferanten und Mitarbeiter sollen ihr Geld noch vor mir bekommen. Das ist mir wichtig.

### Ein Credo hinsichtlich der Mitarbeiterführung?

Mitarbeiter müssen das, was sie machen, gerne tun. Ist McGentleman oder meine Person ein Problem oder eine Belastung, trenne ich mich von denen. Ich möchte gerne partnerschaftlich für einen gemeinsamen Erfolg arbeiten.

### Ein Grundsatz mit Blick auf Ihre Kunden?

Der Kunde soll den bestmöglichen Anzug bekommen, den es für Geld zu kaufen gibt. Und er soll Spass an seinem Anzug haben.

### Wovon weichen Sie nicht ab?

Von der aktuellen Qualität werde ich niemals mehr abweichen. Allenfalls sie erhöhen. Billigangebote sind nur allzu oft das teurere Geschäft. Anzüge aus Asien oder ähnlichen Billiglohnländern sind für McGentleman kein Thema.

### Fortsetzung von Seite 9

wie gesagt, wir sprechen hier von der höchstmöglichen Qualität überhaupt. Mein Konzept sagt von allem Anfang an, dass es keine Skonti und keine Rabatte gibt, dafür sind meine Preise zu knapp kalkuliert. Vielen Kunden ist klar, dass Rabatte und Skonti vorher draufgeschlagen werden müssen. Sonst kann man ja nichts abziehen. Ich habe kein Lager, keine festen Mitarbeiter und kann deshalb anders kalkulieren. Dafür gibt es bei mir nichts weiter als richtig tolle Anzüge; und natürlich die gute Beratung durch mich vor Ort.

### Sie verkaufen Ihre Anzüge ja in der Schweiz, in Deutschland, in Liechtenstein und in Österreich. Gibt es geografische Eigenheiten?

Eigentlich nicht. Es gibt eher Eigenheiten innerhalb der verschiedenen Einkommenschichten. Meine Hauptkundschaft verdient zwischen 6000 und 12 000 Franken. Was ich pauschal sagen kann, ist beispielsweise die Tatsache, dass die Schweizer eine sehr gute Zahlungsmoral haben und dass diese gute Zahlungsmoral nicht zwingend für die reichsten meiner Kunden zutrifft.

### Sie bewegen sich eher in wohlhabenden Schichten. Wie werden Sie behandelt?

Das Gros meiner Kunden rekrutiert sich, wie gesagt, aus der gehobenen Mittelschicht. Natürlich gibt es auch Verwaltungsratsmitglieder, die sich von mir einkleiden lassen. Ich mache insgesamt sehr gute Erfahrungen. Ich werde ganz selten arrogant behandelt und wenn, dann nehme ich mir als Chef das Recht, einen Auftrag auch auszuschlagen. Ich bin kein Schuhabtreter. Aber ins-

**«Ich freue mich über jeden Billiganbieter, der auf dem Markt erscheint und wieder verschwindet. Ich habe das ja selbst durchlebt und weiss, dass das nicht funktioniert.»**

gesamt mache ich sehr, sehr gute Erfahrungen. Zu Grossvaters Zeiten gab es das ja auch schon, dass der Schneider seine Kunden zu Hause besucht hat.

### Wieso werden Sie von Ihrer Kundschaft via Internet angepeilt? Ihre Kunden könnten sich ja auch mit einem Schneider vor Ort arrangieren.

Das wäre auch eine Möglichkeit. Wenn jemand «Massanzug» bei Google eingibt, dann erscheine ich sehr häufig als eines der ersten Suchergebnisse. Ich deklariere meine Leistungen und meine Preise sehr klar. Das hilft primär Männern, sich ein Bild von dem zu machen, was ich anbiete. Natürlich wenden sich auch Kunden an mich, die mit Blick auf ihre Figur gewisse Eigenheiten mit sich bringen; also sehr dünn sind oder an gewissen Stellen etwas fülliger. Bei gewissen Menschen sind Stangenanzüge schlicht undenkbar. Ich besuche jeden einzelnen meiner Kunden, überprüfe an 86 Massstellen die Passgenauigkeit, finde so die individuelle Wohlfühlgrösse und biete so einen vollumfänglichen Service mit Zufriedenheitsgarantie. Ich mache nichts Spektakuläres, aber das, was ich mache, mache ich so gut wie irgend möglich. Die mit am häufigsten aufgerufene Webseite, gemäss der gezählten Hits, ist die Referenzseite. Meine Kunden sind, wie bereits erwähnt, primär an einer bestmöglichen Qualität interessiert.

### Wie viele Autokilometer legen Sie so jährlich zurück?

So um die 50 000 Kilometer. Ich verkaufe aktuell zwischen 180 bis 250 Anzüge, was entsprechend viele Kundenkontakte mit sich bringt. Ich mache das, was ich mache, sehr gerne und empfinde gewisse Tage beinahe als Urlaub. Wenn ich jede Stunde, die ich arbeite, aufschreiben würde, wäre das sicher keine 40-Stunden-Woche. Aber ich funktioniere nicht so. Ich bin privilegiert, meine eigene Geschäftsidee verwirklichen zu können. Ich habe Kunden, die bis zu zwei Dutzend meiner Anzüge im Schrank hängen haben. Das ist das höchste Lob für meine Arbeit.

### Haben Sie Angst vor Billiganbietern?

**«Wenn jemand <Massanzug> bei Google eingibt, dann erscheine ich sehr häufig als eines der ersten Suchergebnisse. Ich deklariere meine Leistungen und meine Preise sehr klar. Das hilft primär Männern, sich ein Bild von dem zu machen, was ich anbiete.»**

Nein, ich freue mich über jeden Billiganbieter, der auf dem Markt erscheint und wieder verschwindet. Ich habe das ja selbst durchlebt und weiss, dass das nicht funktioniert.

### Noch sind Sie eine One-Man-Show. Dachten Sie auch schon an Expansion?

Ja, gerade wieder zuletzt. Aber ich habe mich dagegen entschieden. Ich kaufe mir ja immer wieder Dienstleistungen dazu. Meine Buchhalterin lebt beispielsweise im Tessin. Aber, das mag idealisiert klingen, ich bin McGentleman. Ich kann nicht irgendjemanden anstelle meiner zu den Kunden schicken. Vielleicht könnte ich mit dem Zutun von fixen Mitarbeitern 300 oder mehr Anzüge absetzen, aber die Aussicht auf mehr Geld ist es mir nicht wert, mein aktuelles Leben umzuschichten. Ich bin sehr zufrieden mit dem, was ich tue.

### Gäbe es für McGentleman dennoch einen Wunsch und was wäre jener?

Dass alle Männer ein wenig mehr darauf achten, wie sie sich kleiden. Das würde dem Wettbewerb und mir auf lange Sicht ein gutes Auskommen sichern, aber ansonsten bin ich sehr zufrieden. Beinahe wunschlos, muss ich sagen.

### Claudius Osthoff, herzlichen Dank für das Gespräch.