

Start-up in Würzburg
Eröffnung des Phodax-Verkaufshauses
für Berufs-, Business- und Freizeitkleidung

Freitag, 3.12.2010, ab 15:00 Uhr &
Samstag, 4.12.2010, ab 11:00 Uhr

Winterhäuser Str. 81 (ehem. Kneipp-Werke)
97084 Würzburg

((Textfassung))

Großes Bekleidungs-Verkaufshauses in Würzburg eröffnet
Kleider machen Leute – auch in Beruf, Business und Freizeit

Am 3. Dezember eröffnet der erst 29jährige Existenzgründer Philipp Paulig, Dipl.-Betriebswirt (BA), in Würzburg ein überregionales Verkaufshaus für qualitativ hochwertige Berufs- und elegante Businesskleidung. Standort sind die ehemaligen Kneipp-Werke in der Winterhäuser Straße 81 (Stadtteil Heidingsfeld).

Das im Juli von ihm gegründete Start-up, die Phodax GmbH Vertrieb & Produktion von Bekleidung, bedient seine Kunden über den Einzelhandel (Endverbraucher), den Großkundendirektvertrieb (Industrie, Handwerk, Gewerbe, Dienstleister etc.) und in Kürze auch über den Online-Versandhandel.

Das Sortiment umfasst Arbeitskleidung (Workwear) und Produkte für den Arbeitsschutz in den Bereichen Medizin, Gastronomie, Jagd/Forst, Zunft, Outdoor, Business, Verkehr, Security, Freizeit & Sport sowie Corporate wear (nach jeweiligem Kunden-CI ausgeführte Unternehmensbekleidung). Darüber hinaus auch sog. „Basics“ (Jeans, Shirts, Pullover, Jacken, Schuhe etc.), die jeder tragen kann. Im Phodax-Verkaufshaus Würzburg kann auf ein in Unterfranken bislang beispiellos breites Spektrum nahezu aller renommierten Hersteller zurückgegriffen werden: verschiedenste Designs bzw. technische Ausführungen, Farbstellungen und Größen (von XXS bis 9XL) von im Schnitt mindestens fünf Lieferanten in allen Produktbereichen.

Philipp Paulig war während der vergangenen neun Jahre bei der renommierten Bamberger Bekleidungsfirma Greiff tätig, wo er zuletzt die neue Produktgruppe „leasingfähige Anzüge“ für großindustrielle Wäschereien innerhalb von nur zwei Jahren erfolgreich auf- und ausbaute. In dieser Zeit

erwarb er sich profundes Fachwissen, ausgeprägte Produkt-, Markt- und Vertriebskenntnis in Sachen Bekleidung. Dies und die bislang erreichten Erfolge ermutigten ihn, seine ganze Kraft und viel Geld in den Start und die Zukunftssicherung seines eigenen Unternehmens zu stecken. Schon bald hofft er – ganz in Anlehnung an das Kneipp'sche Erfolgsrezept – dass seine „Wechselbäder“ an Anspannung und Zuversicht während Gründung und Bauphase durch zufriedene Kunden die erwarteten Früchte tragen.

((Bildtext zu Bildern 1 & 2))

Existenzgründer Philipp Paulig (29) eröffnete am Freitag das Verkaufshaus der Phodax GmbH Vertrieb & Produktion von Bekleidung in Heidingsfeld (ehem. Kneipp-Werke) – das größte seiner Art in Unterfranken. Seine Mitarbeiter fungierten dabei auch gleich als Models für eine kleine Auswahl aus dem umfassenden Angebot für die Bereiche Arbeit, Business, Outdoor und Freizeit.

Foto: Phodax/Dopisch



((Fakten, Daten & Zahlen))

Die Firma

- | | |
|-------------------------------------|--|
| ▪ Geschäftszweck | Vertrieb & Produktion von Bekleidung |
| ▪ Gründung | 3. Juli 2010 |
| ▪ Geschäftsführender Gesellschafter | Philipp Paulig (29)
Dipl.-Betriebswirt (BA) |
| ▪ Telefon | 0931 35 933 770 |
| ▪ E-Mail | info@phodax.de |
| ▪ Internet | www.phodax.de |

Der Unternehmer

Philipp Paulig war während der letzten neun Jahre (bis September 2010) bei der renommierten Bamberger Bekleidungsfirma Greiff tätig:

- Ausbildung zu Industriekaufmann und
- duales BA-Studium in Mosbach zum Diplom-Betriebswirt (BA) und
- begleitend dazu im Bereich Vertrieb & Marketing tätig;
- nach dem Studium zusätzlich Messeorganisation & Katalogproduktion sowie

- erfolgreicher Auf- und Ausbau der neuen Produktgruppe „leasing-fähige Anzüge“ für großindustrielle Wäschereien innerhalb von nur zwei Jahren.

In dieser Zeit erwarb er sich profundes Fachwissen, ausgeprägte Markt-Vertriebskenntnis in Sachen Bekleidung. Dies und die bislang erreichten Erfolge ermutigten ihn, seine ganze Kraft in den Auf- und Ausbau eines eigenen Unternehmens zu stecken: den Vertrieb und Produktion von Bekleidung sowie Produkten für den Arbeitsschutz.

Die Geschäftsfelder

- Einzelhandel (Endverbraucher)
- Großkundendirektvertrieb (Industrie, Handwerk, Gewerbe, Dienstleister etc.)
- Versandhandel (online) soll in Kürze folgen

Die Philosophie

- kundenorientiertes Denken und Handeln Service
- hochwertiges Komplettangebot zu attraktiven Preisen
- komplette Service-Palette – auch für den Kunden „vor Ort“

Die Produktbereiche

Berufsbekleidung (Workwear) und Arbeitsschutz – Medizin (Praxis, Pharma, Pflege), Gastro (Hotellerie, Service, Cuisine), Jagd/Forst, Zunft, Outdoor, Business, Verkehr, Security, Freizeit (Sport, Team, Verein) und Corporate wear (nach Kunden-CI ausgeführte Unternehmensbekleidung) und sog. „Basics“ (Jeans, Shirts, Pullover, Jacken, Schals, Schuhe etc.), die jeder tragen kann.

- breites Spektrum an Designs bzw. technischen Ausführungen, Farbstellungen, Größen innerhalb aller Produktbereiche
- von nahezu allen renommierten Herstellern (ggf. gesonderte Bestellung und schnelle Lieferung)
- pro Produktbereich im Schnitt mindestens fünf Lieferanten
- in allen Größen (Längen und Breiten) von „XXS“ bis hin zu „9XL“ lieferbar
- alle Produkte lagerhaltig, keine langwierigen Bestellvorgänge

Der Service

Professionell und kundenorientiert von der Kundenidee bis zur Auslieferung der individuell angepassten, personalisierten Berufsbekleidung: Beratung, Größen-Ermittlung (auch vor Ort mit verschiedenen Größensätzen), Einklei-

derung (aus dem Phodex-Angebot) oder nach Kundenwunsch gefertigt), Änderungen, Reparaturen, Besticken, Patchen oder Textilveredelung auf eigenen Maschinen bei Phodax.

Besonderheit: Dazu gehörten auch „trägerbezogenes“ Ausmessen (quasi „maßgeschneidert“ durch Größen-Aufnahme, Abstecken und Ändern, auch vor Ort beim Kunden), Liefern und Abrechnen der Ware.

Das Leistungsspektrum wird weiter ausgebaut: Leasing, Reinigung/Wäscherei inkl. Hol- und Bring-Service etc. sollen folgen.

Das Team

Team besteht zunächst aus fünf Mitarbeitern, soll aber schnell wachsen.

Gesucht werden noch: in der Region eingeführte Außendienstler/-innen und Verkäufer/-innen mit Branchenkenntnis

Die Startvorbereitungen

- ab Mai 2010 Gespräche mit Grundstückseigner Kneipp über die Gebäudenutzung der ehemaligen Kneipp-Werke
- im Juni Abschluss des Mietvertrages (Vorkaufsrecht) und Beginn erster Umbauarbeiten
- komplett neu: Elektroleitungen, Heizung (Holzschnitzel), Versorgungsleitungen, Böden und Raumaufteilung/Wände

Das Verkaufshaus in Zahlen (ca.)

- Verkaufsfläche 350 qm
- Showroom gesamt 500 qm
- Showroom für Business-Bekleidung 90 qm
- Verwaltungsfläche 400 qm
- Lagerfläche (staubfrei) 400 qm
- eingelagerter Warenwert (VP) 600.000 Euro
- Öffnungszeiten Mo-Fr 10 - 20 Uhr
- Sa 10 - 18 Uhr

Kooperierende Untermieter: Mediengestaltung Frank Dobisch
Orangerie (Floristik) Tina Dobisch-Paulig