

Luxus der besonderen Art

»Luxus beginnt bei der Behandlung des Kunden, nicht beim Preis auf dem Label!« Seit der Eröffnung seines ersten Geschäfts im Alstertal hat sich Marco Hops als Top-Adresse für Mode der Extraklasse etabliert. Diesen Weg setzt er nun konsequent mit der Eröffnung des zweiten Geschäftes in der Hamburger Innenstadt fort.

New York, Paris, Mailand - Marco Hops ist viel unterwegs. Er hat einige Jahre in den USA gelebt, besucht regelmäßig alle wichtigen Modemessen und hat sich mit Anfang 30 bereits einen festen Platz in der hanseatischen Modeszene erobert. Exklusiv und absolut hochwertig, dabei aber doch individuell und niemals auffällig und abgehoben - bei Hops steht die nicht alltägliche Mode im Mittelpunkt. Feine Adressen unterhielt sich mit dem jungen Modemacher in seinem neuen Geschäft in der Hamburger Innenstadt.

Herr Hops, von welchen Überlegungen haben sie sich bei der Einrichtung des neuen Geschäftes beeinflussen lassen?

Ich habe alles nach meinem persönlichen Geschmack eingekauft und eingerichtet. Im Vordergrund stand für mich dabei, ein höchstmögliches Gefühl von Luxus, Schönheit und Sich-Wohlfühlen an die Kundinnen zu vermitteln. So wie zum Beispiel unsere Umkleidekabine von 16 Quadratmetern.

Was bedeutet Luxus für Sie?

Luxus läßt sich nicht kaufmännisch erfassen. **Und** Luxus macht süchtig. Sie brauchen keinen Porsche, um von Hamburg nach Sylt zu kommen, dazu reicht ein VW. Wenn Sie aber erst einmal in einem Porsche diese Strecke gefahren haben, dann kennen Sie den Unterschied. Wer einmal Kaschmir

getragen hat, ist für immer verdorben und will nur noch Kaschmir anziehen. Und wer es sich leisten will, wird auch dabei bleiben.

Wie drückt sich dieser Hang zum Luxus bei Ihren Kunden aus?

Zuerst einmal legen meine Kundinnen gar keinen Wert darauf, mit ihrer Garderobe im Mittelpunkt zu stehen. Sie kaufen für sich, für ihr eigenes Wohlempfinden und nicht, um ihre Freundin oder ihre Nachbarin zu beeindrucken. Die hier angebotenen Modelle sind exklusiv, hochwertig, individuell und dabei aber niemals abgehoben. Luxus gepaart mit schlichter Eleganz prägen eigentlich die Wünsche meiner Kundinnen. Und an erster Stelle steht natürlich das Sich-Wohlfühlen in der Mode. Somit ist das Label zweitrangig.

Wie vermitteln sie Ihren Kundinnen dieses Gefühl?

Ich möchte meinen Kundinnen eine lockere und ganz zwanglose Atmosphäre im Geschäft bieten. Hier soll niemals der Eindruck entstehen, daß für uns nur der Verkauf das Ziel ist. Ganz eindeutig ist die zufriedene Kundin das wichtigste. Dabei sind auch meine erfahrenen Mitarbeiterinnen von großem Wert. Höfliche und freundliche Umgangsformen, Fachwissen und ein sehr gutes Gespür auch für die unausgesprochenen Kundenwünsche sind gefragt.

Marco Hops, Hohe Bleichen 23, 20354 Hamburg, Telefon 040/35 71 61 61, Fax 040/35 71 60 60



A sample of luxury

Marco Hops has now opened his second shop in Hamburg.

Mr. Hops, what do your shop's furnishings reflect?

I furnished it according to my own taste. My primary concern was to give my customers the wonderful feeling of luxury,

beauty and well-being. They do not want to show off. The selection of my garments is exclusive, individual, but always wearable. Luxury meets elegance. And this feeling is reflected in my shop. My staff is experienced, friendly, polite and is able to guess at my customers' wishes.