



Unternehmen wir einmal einen kleinen Ausflug in den Schuhkauf, wie er bis Mitte der 60er stattgefunden hat: Der Pedoskop war die Sensation beim Schuhkauf. Mit Hilfe eines Schuh-Röntgen-Gerätes konnte der Verkäufer die Passgenauigkeit der Schuhe bei der Anprobe kontrollieren. Ein Spaß für die ganze Familie, denn das Gerät hatte 3 Sichtfenster, damit Mama, Papa und das Kind gleichzeitig einen Blick auf das Lichtbild des transparenten Fußes werfen konnten. Als kleines Extra gab es für die Beteiligten noch eine schöne Strahlendosis kostenfrei obenauf, denn zu der Zeit war das damit verbundene



Gesundheitsrisiko vollkommen unbekannt. Einkaufen wurde zum Erlebnis für die ganze Familie mit dem Mehrwert, dass man genau wusste, wie gut der Schuh beim dreijährigen Sohn passt. Und jeder strahlte, im wahrsten Sinne des Wortes!

Irgendwann hat man aber gemerkt, dass die Technik nicht ungefährlich ist und zudem von fragwürdigem Nutzen. Eine gutes Längenmessgerät in Verbindung mit einem guten Berater, der dem Kunden die richtigen Fragen stellt, ist sicherlich genau so aussagefähig wie die damalige Technik.

Die Schuhmessung wird individuell

Seit über einem Jahr gibt es allerdings auch ein schwedisches Startup-Team, die das Thema Schuhvermessung noch einmal aufgenommen haben: Volumental ist eine Gruppe von ehemaligen Cambridge, Oxford, Stanford und Columbia Studenten, die eine Technik entwickelt haben, mit der sich Füße und damit die entsprechende Schuhgröße in 3D Modelle umwandeln lassen.

Und so funktioniert es

Der Kunde meldet sich bei einem Cloud- Service an und erstellt ein individuelles Konto. In einem Store stellte er sich in einen Foot-Scanner (Foto) und lädt sich diese Profil in sein

Cloud-Account. Anschließend hat das Verkaufspersonal Zugriff auf die Daten und kann so individuell beraten.



Allerdings macht das nur Sinn, wenn dem Berater nicht nur die individuellen Fußprofile zur Verfügung stehen, sondern auch die jeweiligen Schuhprofile. Jeder Hersteller fertigt Schuhe nach seinen eigenen Leisten und Modellen, die offizielle Größentabelle ist allenfalls ein Richtwert. Die Größe 37 des Herstellers A kann durchaus anders sein als die des Herstellers B, und genau auf diese Nuancen kommt es beim Schuhkauf an.

Sobald die zum individuellen Fußprofil die passenden Schuhprofile verfügbar sind, wird zudem der Schuhkauf Online deutlich verbessert. Die Retouren können deutlich gesenkt werden, zudem ist die Vorhersehbarkeit des passenden Designs höher.

Generell also eine gute Sache, Zukunft des Einkaufens pur! Aber jetzt versetzen wir uns einmal in die Lage des Handels: Warum soll er diesen Service anbieten, in ein Gerät investieren, damit der Kunde sein Fußprofil in die Cloud laden und dann damit überall Schuhe kaufen kann? Macht man damit nicht letztendlich die Konkurrenz stark?

Die Antwort ist ganz klar: Nein! Das ist ein Service, den es nur im stationären Handel gibt! Und dafür kommt der Kunde in den Laden, juchhu, er ist da! Damit hat man als Retailer eine Sichtbarkeit und ein Leistungsportfolio, mit dem man sich vom Wettbewerb abhebt.

Dinge also, die sich Unternehmen in anderen Branchen dringlichst wünschen, um überhaupt die Aufmerksamkeit der Kunden zu bekommen.

Ist der Kunden erst einmal im Laden, fängt das unternehmerische Handeln an: Wie begeistere ich den Kunden von meinem Sortiment und der Beratung, wie Sorge ich dafür, dass er kauft? Aufgaben, die als Kern Kompetenz zu einer Einzelhandelsfachkraft gehören und weit über das „...ich schau mal im Lager nach ob die Größe noch da ist!“ hinaus geht.

Nordstrom auf dem Weg zur Produkt-Losgröße 1

Nun aber zu Nordstrom: Wie der Observer berichtet, hat Nordstrom die Technik bereits in seinem Flagship-Store in Manhattan im Einsatz. Ebenso experimentiert Adidas seit längerem mit 3D Scan, denn gerade bei Sportschuhen ist die richtige Passform noch wichtiger.

Das wirft natürlich die Frage auf, ob das Thema personalisierte Produkte hier nicht besser im Vordergrund stehen sollte. Viele Menschen haben ungleiche Füße; ein außergewöhnlich hoher Spann oder Senk-Spreizfüße sorgen für Unmut beim Schuhkauf und noch mehr beim Tragen! Jetzt schlägt die Stunde von Industrie 4.0, wenn die Clouddaten direkt mit dem Manufacturer verbunden sind und die maßgenauen Schuhe innerhalb weniger Tage produziert sind. Ein Riesenpotenzial für Handel und Industrie!

Man sieht: Die Zukunft des Einkaufens ist in jedem Fall digital. In dem Fall sogar ohne schädliche Strahlen!

Bilder: Courtesy Intel, Physikmuseum Salzburg