



In unseren Vorträgen bezüglich der Attraktivität verschiedener Handelsformate finden wir oft Beispiele aus der Schuhbranche, die mit alten Mitteln im 21. Jahrhundert versuchen, Kunden zu begeistern. Nicht überall scheint bisher angekommen zu sein, dass der Mensch Schuhe nicht allein aus dem Grund kauft, um keine kalten Füße zu bekommen.

Die Warenpräsentation in vielen Schuhgeschäften gleicht aber einem absoluten Nutzkauf: Sortiert rein nach Größe, soll es dem Kunden eher die schnelle Auswahl als die richtige Inspiration bieten. Das Schuhe eher als Teil eines Styles verkauft werden können, ist eben noch nicht überall angekommen.

Das hat natürlich Auswirkungen auf und in die gesamte Branche, wie der Chef des Schuhhändlers Reno, Matthias Händler, kürzlich so zusammenfasst: „Unsere Branche steuert durch einen Sturm. Es kommen dramatische Veränderungen“.

Allein zwischen 2010 und 2014 schrumpfte die Zahl der klassischen Schuhhändler um mehr als zehn Prozent – von über 5000 auf unter 4500. Der Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Schuheinzelhandels (BDSE), Siegfried Jacobs, ist überzeugt, „...dass der

Konzentrationsprozess im traditionellen Schuhfachhandel weitergehen und sich wohl sogar noch etwas beschleunigen wird.“

In der Realität sieht das dann so aus: In den vergangenen Jahren haben sich Internethändler wie Otto, Amazon oder Zalando einen immer größeren Marktanteil gesichert. Von annähernd Null ist der Anteil des Online-Handels bei Schuhen in den vergangenen Jahren auf 15 Prozent gestiegen. Ein Ende dieser Umsatzverschiebung ist derzeit nicht in Sicht.

Gott sei Dank ändert sich einiges, und das sehen wir ganz deutlich bei unserem oft zitierten Beispiel Schuhtingstar. (Wir berichteten hier und hier bereits). Auf dem Handelskongress haben wir die beiden Gründer getroffen und gleich ans Mikro geholt.

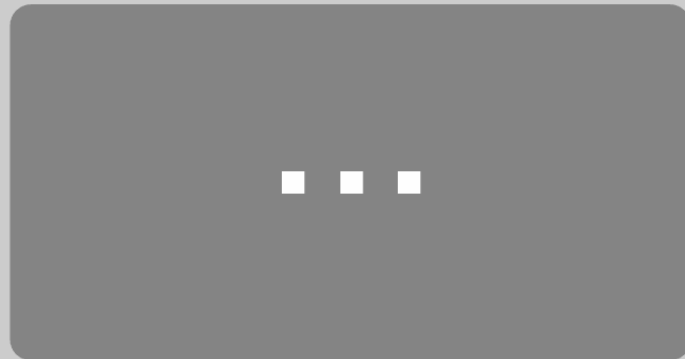
Stationärer Handel mit Schuhen ist ein Geschäft mit Emotionen, das man so auch verstehen darf und muss. Wie begeistert man Menschen von seinem Sortiment, und wie findet man den richtigen Artikel für die richtige Person? Personalisiert, emotionalisiert und vor allem mit Begeisterung präsentiert Schuhtingstar seine Produkte. Denn Schuhe sind eines: Eine Liebeserklärung an die Füße!

Podcast:

Klicken Sie auf den unteren Button, um den Inhalt von soundcloud.com zu laden.

[Inhalt laden](#)

Video Interview



Mit dem Laden des Videos akzeptieren Sie die Datenschutzerklärung von YouTube.

[Mehr erfahren](#)

Video laden

YouTube immer entsperren