



**VÖGELE | SHOES** 

Rudolf Anselm

## **Kinderschuhe im Einzelhandel**

Als Schuheinzelhändler und eines der führenden Unternehmen im Kinderschuhverkauf, sind wir unserer Verantwortung für den Verkauf von fussgerechten Schuhen bewusst. Gerade bei Kinderschuhen, die einen Anteil von 24 % unseres Gesamtumsatzes ausmachen stehen wir aus langjähriger Tradition zu unseren Qualitätsvorgaben.

Die Karl Vögele AG, gegründet 1922 in Uznach/Schweiz und seit 1974 mit der Tochtergesellschaft Vögele-Shoes GmbH in Österreich vertreten, ist mit ihren 380 Filialen als Familienschuhgeschäft in diesen beiden Ländern im mittleren Preissegment gut positioniert. Traditionsgemäss steht bei uns das Preis- / Leistungsverhältnis nebst der Aktualität an vorderster Stelle in unserem Leitbild für die kundenbezogene Werte. Qualität pflegen wir produktspezifisch und ganz besonders auch als Serviceleistung, sei dies in der Kundenberatung oder auch in den Leistungen nach dem Kauf. Unsere Kulanz nach dem Kauf gibt unseren Kunden Sicherheit.

Um den Wünschen unserer Kunden gerecht werden zu können, führen wir in der Sommersaison 550 verschiedene Kinderschuhartikel und im Herbst/Winter deren 450. Diese breite Auswahl ist erforderlich, um die Anforderungen unserer Kunden abzudecken und die richtigen Passformen empfehlen zu können.

## Marktansichten / Markteinsichten

Wenn wir das Angebot an Kinderschuhen in den letzten 10 Jahren anschauen, stellen wir fest, dass eine radikale Wende vollzogen wurde. Bei den von den Erwachsenen nachempfundenen, klassischen Schuhen in den Farben Schwarz und Braun, hat sich das Bild radikal geändert. Sportliche Sneaker- und Freizeit-Schuhe beherrschen das Sortiment. Die bunteren Farben Gelb, Orange, Rot, Grün haben die klassischen Farben abgelöst.



Die Formen, Macharten und Ausführungen sind fussfreundlicher geworden. Der Kundennachfrage nach gesunden Kinderschuhen wurde durch den Handel und die Fabrikation voll Rechnung getragen. Unisex-Modelle, die den Mädchen zu weit und den Knaben zu eng waren gehören der Vergangenheit an. Für Mädchen werden heute schmalere Leisten und für Burschen entsprechend breitere Leisten verwendet. Mädchenschuhe werden den Damenmodellen nachempfunden und auf Kinderleisten gefertigt. Bei den Mädchenschuhen sind die Modetrends stärker ausgeprägt, bei den Knabenschuhen richtet sich der Trend vor allem nach den Sportschuhen. Der Kundenwunsch nach Funktionsschuhen aus speziellen Materialien und beispielsweise mit Funktionsmembranen ist unverkennbar. Diesem Trend ist auch zuzuschreiben, dass die Nachfrage nach internationalen Markenschuhen stark gestiegen ist. Bei hochpreisigen Kinderschuhen werden weiche Lederqualitäten verarbeitet. Die starren und unfreundlichen Kunststoffe wurden durch funktionelle, moderne High-Tech-Gewebe ersetzt. Poröse und atmungsaktive Materialien dominieren bei den Sneaker- und Freizeitschuhen.

Gute Kinderschuhe sollen die Füße gegen Schmutz, Wärme, Kälte und Nässe schützen. Sie müssen den Füßen soviel Freiheit geben wie eben möglich. Sie sollen eine fussgerechte Form aufweisen und dürfen die Kinderfüsse in keiner Weise verformen. Sie müssen die natürliche Bewegung des Fusses aufnehmen und mit machen, ohne einzuengen, denn ein gesunder Kinderfuss sollte nicht gestützt und geführt werden,

sondern sich bewegen können. Beim Schwitzen muss das Material des Schaftes Wasserdampf abgeben können und die Brandsohle muss Wasserdampf aufnehmen können. Eine ausreichende Zehenhöhe gewährleistet, dass die Zehen spielen können.

Ein wichtige Rolle bei den Kinderschuhen sind die Sohlenmaterialien. Rutschfeste, biegsame und weiche Sohlenmaterialien haben die rutschigen, starren Sohlenkonstruktionen abgelöst. Diese neuen Sohlen ermöglichen den Kindern natürliche und gesunde Fussbewegungen und Fussentwicklung. Flexible Torsions- und Flexionsmöglichkeiten geben dem Kinderfuss die natürliche Bewegungsfreiheit und stärken die Fussmuskulatur.

Ein Hindernis, das wir sehr schwer am Beschaffungsmarkt überwinden können, ist der Einkauf von Kinderschuhen in:

### **Normierten, standardisierten Grössen**

- ◇ Bis heute unterscheiden sich die Kindergrössen je nach Herkunftsland und Fabrikant so frappant, dass sich eine Kundin oder ein Kunde nicht auf die Grössenbezeichnung verlassen kann. Eine verbindliche Schuhgrössen-Norm gibt es nicht.

#### **Fazit:**

Bei der Kinderschuhberatung verwenden wir das Kinderfussmessgerät PLUS 12, um die Länge des Kinderfusses inkl. der Zuwachsrate in den neuen Schuh zu übertragen.

### **Verschiedenen Weiten auch in der Mittelpreislage**

- ◇ Bereits in den oberen Preislagen ist es schwer gleiche Artikel in verschiedenen Weiten zu erhalten. Bei den mittleren Preisen haben wir noch grössere Beschaffungsprobleme, dies zu verwirklichen.

#### **Fazit**

Wir sind gezwungen, die Weiten der Modelle nach Fabrikant zu definieren. Auch haben sich viele Fabrikanten auf schmale Mädchenmodelle und breitere Knabenmodelle spezialisiert.

Die Längenbestimmung mit dem PLUS 12-Gerät hat unsere bisherigen Messsysteme abgelöst und verhilft unserer Beratung zu mehr Kompetenz. Dass nur die Schuhlänge damit gemessen werden kann erachten wir in keiner Weise als Nachteil. Wenn man berücksichtigt, dass über 60 % der Kinder zu kurze Schuhe tragen, hat die Längenmessung Priorität. Die exakte Längenmessung und die notwendige Zugabe für Zuwachs und Schub sind wichtige Argumente bei unserer Kundenberatung.

Das Feststellen der richtigen Weite ist für die richtige Passform entscheidend, im Gegensatz zur Längenbestimmung jedoch optisch möglich. Ein schmaler Fuss in einem zu weiten Schuh kann im Ristbereich nicht ausreichend gehalten werden und rutscht nach vorne. Der Fuss wird in der Zehenpartie gestaucht, obschon der Schuh den Eindruck vermittelt gross genug zu sein. Eine zu geringe Spannhöhe verhindert das freie Abrollen des Fusses, sie drückt beim Gehen das Längsgewölbe zusammen und behindert somit das natürliche Abrollen des Vorfusses und führt zu einer Verformung der Zehenpartie. Da Kinderfüsse über kein Druckempfinden verfügen, werden zu enge oder zu kurze Schuhe kaum als störend empfunden.



### **Verkäufer und Verkäuferinnen sind gefordert**

Kinderschuhe verkaufen ist eine Herausforderung für jeden Verkäufer und jede Verkäuferin. Es werden sehr hohe Anforderungen an das Bedienungspersonal gestellt. Der Umgang mit ungeduldigen Kindern verlangt ein gutes Einfühlungsvermögen, pädagogisches Geschick und eine Menge Geduld. Sehr oft können die Verkaufsmitarbeiter nicht auf die Hilfe der Begleitpersonen rechnen und sind auf sich allein gestellt, die zappelnden und lauten Kinder zu einer Schuhanprobe zu veranlassen.

Nicht nur die verkaufstechnische Seite ist sehr anspruchsvoll, auch die Fachkenntnisse werden beim Kinderschuhverkauf extrem gefordert. Die falschen Schuhe können

der körperlichen Entwicklung bei den Kleinkindern schaden. Nicht nur der Fussbereich, sondern der gesamte Körperbau wird beeinträchtigt. Zehen- und Fussfehlstellungen sowie Haltungsschäden sind die Folge. Gerade im Kleinkinderalter verursachen nicht passende Schuhe unreparable Schäden.

Leider schenken viele Eltern den Kinderfüssen zu wenig Beachtung und müssen im Verkaufsgespräch erst noch überzeugt werden. Die Eltern spielen beim Kauf der richtigen Schuhe natürlich eine Schlüsselrolle. Sie müssen sensibilisiert werden, die Gesunderhaltung der kleinen Füsse zu sichern und das Fussbewusstsein zu stärken. Mit gezielten Fussmessaktionen in unseren Filialen in Österreich und in der Schweiz werden wir im nächsten Frühjahr Hilfe anbieten.

Den Kundenservice betrachten wir als Produkt der Zukunft. Mit einer menschlich und fachlich kompetenten Beratung stärken wir das Vertrauen unserer Kunden in unsere Marke und unser Angebot. Unsere Bedienung ist dann gut, wenn es uns gelingt, unsere Kunden durch zusätzliche, unerwartete Leistungen zu begeistern oder gar zu verblüffen. Es gibt heute nur noch wenige Berufe, in denen man mit Menschen persönlich kommunizieren, sie beraten und glücklich machen kann. Die Aufgabe unserer Frontleute ist es, dafür zu sorgen, dass sich unsere Kunden bei uns wohl fühlen. Dies betrifft natürlich auch unsere jungen Kunden, die später mit ihren eigenen Familien bei uns einkaufen werden.

Bei der aktuellen Marktlage kauft der Kunde dort, wo er zu einem Geschäft, den Mitarbeitern und in die Produkte das grösste Vertrauen hat.

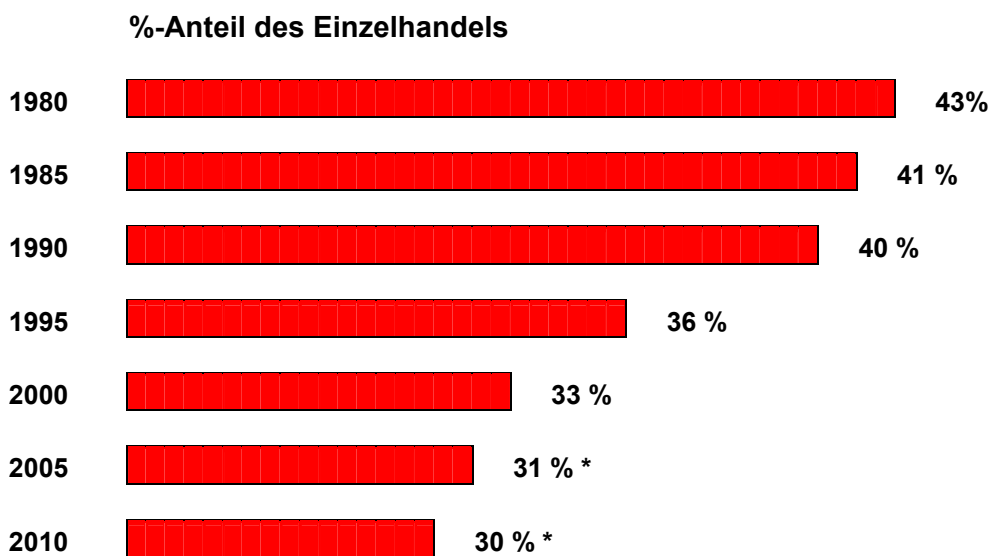


## Wie verhält sich der Kinderschuhmarkt in den nächsten fünf Jahren?

Der Kinderschuhmarkt kann nicht isoliert betrachtet werden. Er ist ein Teil des gesamten Einzelhandelsmarktes, wobei demographische Elemente eine entscheidende Rolle spielen. Als Basis möchte ich mich hier auf die Schweizer Markttendenzen beschränken, im Wissen, dass die Konjunktur zum Beispiel in Österreich bereits grössere positive Anzeichen vermittelt.

Trotz des boomenden Sportmarktes rechnen wir in der Schweiz mit einem Umsatzrückgang in Bekleidung und Schuhen, da der gesamte Einzelhandel in der Schweiz, nach Schätzung von namhaften Forschungsinstituten, in den nächsten Jahren weitere Anteile verlieren wird.

## Endkonsum der privaten Haushalte Schweiz

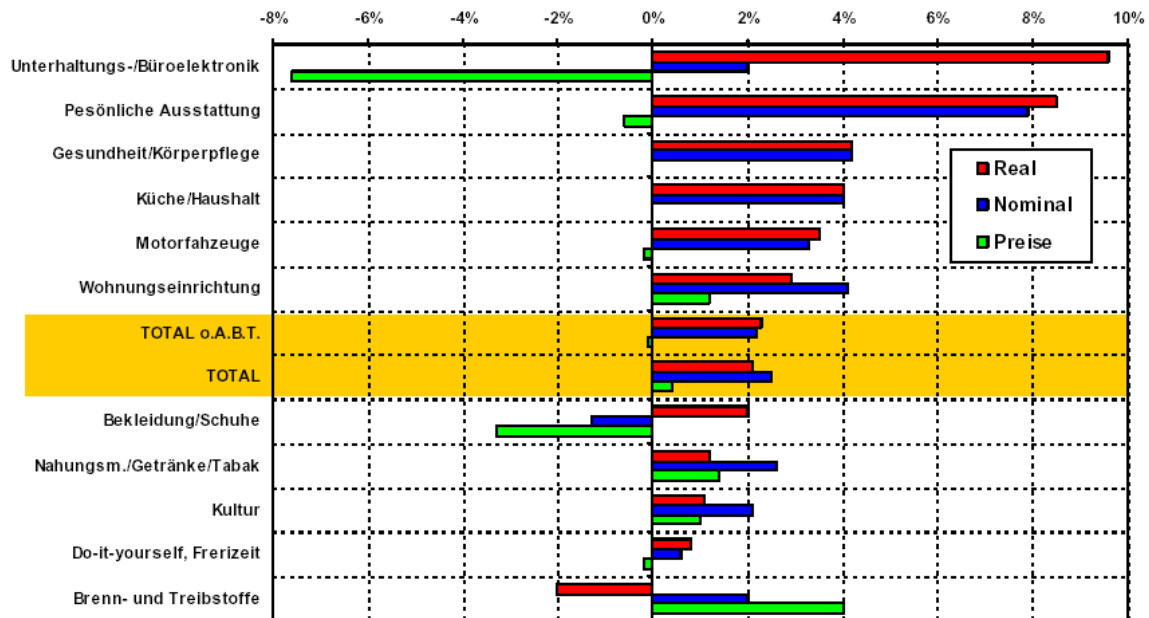


Quelle IHA-GfK  
\*Schätzung

Wie diese Grafik zeigt, wird der Konsum der privaten Haushalte im Einzelhandel laufend geringer. Dafür sind in den letzten 15 Jahren die Transferausgaben in der Schweiz (Steuern, Versicherungen, Gebühren) von 31 % auf 37 % gestiegen.

## Entwicklung der Detailhandelsumsätze

Kumulierte Umsätze Januar bis Juli 2004



Quelle: BAK Basel Economics

Die negative Entwicklung des Einzelhandelsanteils, der innerhalb von 15 Jahren um 22,5 % gesunken ist sowie der Preiszerfall, haben dazu geführt, dass der Anteil an Konsumausgaben für Bekleidung und Schuhe in der Vergleichsperiode von 4,9 % auf 3,3 % gesunken ist. Da in den nächsten Jahren nicht mit einer bemerkenswerten Bevölkerungszunahme zu rechnen ist, besteht im Einzelhandel die Möglichkeit, sich mit Innovationen, besserem Service, Kulanz gegenüber dem Kunden und einem aktuellen, ausgewogenen Sortiment Marktanteile auf Kosten der Mitbewerber zu gewinnen.

Für Kinderschuhe zeichnet sich keine andere Marktaussicht ab. Die Verkaufspreise werden nach unten korrigiert und die generelle Nachfrage wird nicht steigen. Durch perfekte Beratung, ausgewogenes, den Kundenwünschen entsprechendes, aktuelles Sortiment und einen perfekten Service auch nach dem Verkauf kann der Umsatzanteil in diesem Segment gehalten oder gesteigert werden.



## Mittel- und langfristige Trends im Segment Bekleidung und Schuhe

### Grundsätzlich

- ◇ Der hohe Preiswettbewerb wird auch in nächster Zukunft anhalten
- ◇ Die Kunden beurteilen ein Produkt sehr oft nach dem Preis und nicht nach dessen Wert

### Mittelfristige Entwicklung

- ◇ Auch die Schweizer entwickeln sich zusehends zu „Schnäppchenjägern“
- ◇ Als Alternativstrategie sehen wir die Differenzierung durch High-Quality-Produkte, d.h. durch die Dramatisierung von Qualität, Funktion und des Wellness-Gedankens

### Langfristige Entwicklung

- ◇ Zunehmende Kaufkraft breiter Bevölkerungsschichten ermöglichen Chancen
- ◇ Das Kundenvertrauen, bezogen auf ein ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis, eine hohe Qualität und eine herausragende Beratung werden ausschlaggebend sein
- ◇ Die Bevölkerungsentwicklung begrenzt das Wachstumspotenzial

\* \* \*