



→ Schuhhaus Greten, Friesoythe

Mit Sicherheit geht es weiter...

RESIGNIEREN? JAMMERN? HADERN? WER IRMGARD GRETEN KENNT, DER WEIß, DASS DIES SO GAR NICHT IHR DING IST. OBGLEICH CORONA IHR – WIE EBENSO VIELEN ANDEREN (SCHUHFACH-) EINZELHÄNDLERN – EINEN GEHÖRIGEN STRICH DURCH DAS (GESCHÄFTS-)LEBEN GEMACHT HAT UND IMMER NOCH TUT. DOCH DIE INHABERIN DES SCHUHHAUS GRETEN IM NIEDER-SÄCHSISCHEN FRIESOYTHE-MARKHAUSEN ZEIGT DER PANDEMIE DIE STIRN – ZUR FREUDE IHRER KUNDEN.



Irmgard und Martin Greten, Inhaber des Schuhhauses Greten in dritter Generation

„Heute, morgen, im nächsten Jahr und wohl noch länger wird Corona unser Begleiter sein. Da bin ich lieber ganz realistisch. Das Virus wird nicht verschwinden, wir müssen es akzeptieren. So halte ich es auch für falsch, im Stillstand zu verharren, dadurch wird nichts besser. Es muss weiter gehen, vielleicht ab und an auf anderen Wegen als zuvor.“ Irmgard Greten sagt dies nicht unbedacht aus dem Bauch heraus, sondern aufgrund ihrer enormen Erfahrung. Bereits während ihrer Ausbildung zur Drogistin und Fotografin hatte sie jeden freien Tag

genutzt, um im elterlichen Schuhgeschäft im Friesoyther Ortsteil Markhausen mitzuhelfen und dies mit großer Begeisterung. So zögerte sie denn vor fast 32 Jahren auch keine Sekunde, als Nachfolgerin in dritter Generation in die Fußstapfen ihres Vaters zu treten und den 1922 vom Großvater gegründeten Familienbetrieb zu übernehmen. Irmgard Greten: „In zwei Jahren feiern wir unser 100-jähriges Bestehen. Wir wollten mit den Planungen für die Feierlichkeiten beginnen – aber dann kam Corona...“

Als das Schuhhaus am 17. März aufgrund der Pandemie schließen muss, ist dies ein herber Schlag. „Wir hatten erst knapp eine Woche zuvor in Kooperation mit einem Textilmodehaus eine große Modenschau gehabt und dort Gutscheine verteilt, eines unserer Steckenpferde, wodurch wir immer zahlreiche Kunden, auch Neukunden, angelockt haben und auf einmal mussten wir von heute auf morgen schließen. Ich war geschockt“, erinnert sich Irmgard Greten. Die Realität aber holt sie schnell ein.



Das Schuhhaus Greten - seit fast 100 Jahren in Friesoythe

Schon am ersten Schließungstag klingelt ihr Telefon, eine gute Kundin ist dran und sagt: „Mein Mann ist im Krankenhaus, er benötigt Hausschuhe!“ Irmgard Greten zögert nicht lange. Da sie in der Datenbank alle nötigen Kundeninformationen hat, packt sie flugs einige Modelle ein und bringt sie der Kundin vorbei. Auch chattet sie am selben Abend noch mit anderen Mitgliedern des GSM-Verbandes. „Seit zwei Jahren tauschen wir uns regelmäßig in einer Whatsapp-Gruppe aus. Es tut gut zu wissen, immer einen Gesprächspartner zu haben, der die Lage genauso erlebt wie man selbst“, berichtet Irmgard Greten.

Der Liefer- und Abholservice, den sie wenige Tage später mittels einer Annonce in der Tagespresse kommuniziert sowie auf Facebook und Instagram verkündet, wird auch von anderen Kunden dankend angenommen. „Ich war quasi ausgebucht. Jeden Tag in der Woche, von morgens bis abends war ich mit dem Auto unterwegs“, berichtet Irmgard Greten und ergänzt: „Das Auto war immer randvoll mit Schuhmodellen. Auch hatte ich eine Extramatte dabei, die ich an der Haustür ausrollte und wo die Kunden die Schuhe drauf anprobieren konnten. Ich selbst habe immer Mundschutz und Handschuhe getragen



Hier finden Kunden eine große Auswahl an Markenschuhen für die ganze Familie

und Abstand gehalten. Das war und ist mir wichtig, denn mein Mann ist ein Risikopatient. Da will ich nichts riskieren.“ Wahrlich bezahlt machte sich die Tatsache, dass einige Anbieter aus der Umgebung Kinderschuhe aus dem Sortiment verbannt haben, während Familie Greten dieses in den vergangenen Jahren immer weiter ausgebaut hat. Bereits vor Corona wurde rund ein Drittel der Umsätze im Kindersegment generiert, nun sind es weit mehr als zwei Drittel, denn selbst Jugendliche zwischen 12 und 18 Jahren mit ihren besonderen Markenwünschen weiß Irmgard Greten zu bedienen. So finden die älteren Kids hier auch angesagte Sportmarken wie Adidas, Converse, Puma oder Vans.

„Meine fünf Mitarbeiterinnen, die in Kurzarbeit waren, packten stets die Schuhe zusammen und dann ging es für mich auf Tour“, so Irmgard Greten. Das Verkaufsgebiet geht weit über die Ortsgrenzen der 1800 Seelen-Gemeinde im Landkreis Cloppenburg hinaus, zumal es bis zu den nächst größeren Städten Oldenburg und Leer immerhin 45 beziehungsweise 75 Kilometer Entfernung sind. „Manchmal habe ich in einem Ort gleich zehn bis zwölf Familien besucht und von der Mutter über den Vater bis hin zu den Kindern alle ausgestattet.“ Durch den organisierten Liefer- und Abholservice hält die 58-Jährige den Umsatzeinbruch im Rahmen und weiß in diesem Zusammenhang aber auch, dass es ein großes Glück ist, dass ihr die Immobilie inklusive dem Geschäft mit einer Fläche von 300 Quadratmetern selbst gehört und somit nicht noch Mietzahlungen erfolgen müssen.

„Der Mai war super, besser als sonst. Der Juni etwas verhalten, der Juli wieder besser, im August war es ruhiger und im September liefen die Geschäfte dann erneut recht ordentlich“, zieht Irmgard Greten ein Kurzresümee bezüglich des Umsatzes nach der Wiedereröffnung am 20. April. Dass die Zahlen stimmen, dafür legt sich Irmgard Greten mächtig ins

Zeug. Bereits seit vielen Jahren umtriebig und bestens in der regionalen Einzelhandelsszene vernetzt, bot sie ihren Kunden nicht nur Anfang September auf dem Parkplatz vor dem Geschäft einen großen Zeltverkauf mit Rest- und Einzelpaaren an, sondern war auch Ende September in Kooperation mit anderen Händlern in einem Modehaus bei einem so genannten Trendfreitag und Trendsamstag präsent. „Derartige Marketingmaßnahmen waren mir schon immer wichtig und sind es seit Corona noch ein wenig mehr“, erklärt die Geschäftsfrau. „Die Leute sollen lokal kaufen und nicht im Internet. Darauf muss man aufmerksam machen und Möglichkeiten schaffen.“ Ideen dazu bekommt sie auch durch die Zusammenarbeit mit dem GMS Verbund – hier besteht die Mitgliedschaft inzwischen zehn Jahre. Man ist froh über die Unterstützung durch die Verbundgruppe, der laut Irmgard Greten auch in der Corona-Zeit immer schnell mit aktuellen Informationen zur Stelle ist und bei Fragen und Problemen die Antworten weiß, insbesondere wenn es um die Gestaltung neuer Werbemaßnahmen geht. Irmgard Gerten: „Es ist schon notwendig, in einer Vereinigung zu sein, um alle Vorteile zu nutzen, die das Geschäft vorantreiben“, unterstreicht sie und ergänzt: „Hinzukommt der rege Austausch in der Whatsapp-Gruppe vom GMS Verbund. Manchmal sieht man ja selbst den Wald vor lauter Bäumen nicht. In der Gruppe erzählen wir von unseren Verkaufs- und Werbemöglichkeiten, von Kundensorgen und -wünschen.“

Apropos: Herbst- und Winterware hat Irmgard Greten in dem Umfang eingekauft wie die Jahre zuvor und erklärt: „Man muss versuchen, positiv zu denken – insbesondere als Einzelhändler. Man darf den Leuten in diesen Zeiten nicht mit Unsicherheit begegnen. Dann bekommen sie nur noch mehr Angst. Man muss sie aufmuntern. Viele haben sich das ganze Jahr über nichts gegönnt. Doch genau darin sollte man sie bestärken, damit sie sicher den weiteren Weg gehen können.“ ■

→ Überraschend gute Ergebnisse trotz Lockdown im inhabergeführten Einzelhandel

GMS Händler besser als der Branchenschnitt

NACH EINER ERSTEN REPRÄSENTATIVEN STICHPROBE BEI 150 GMS KUNDEN IM MAI DIESES JAHRES, WIEDERHOLTE DER GMS VERBUND DIE BEFRAGUNG ZUR UMSATZENTWICKLUNG FÜR DEN ZEITRAUM VON JANUAR BIS SEPTEMBER 2020 - IM VERGLEICH ZUM VORJAHR. DABEI KONNTEN DIE GUTEN ERGEBNISSE DER ERSTEN ERHEBUNG BESTÄTIGT WERDEN, JEDOCH MIT DEUTLICHEN UNTERSCHIEDEN IN DEN EINZELNEN FACHGRUPPEN UND GESCHÄFTSLAGEN.

Im Rahmen einer Pressekonferenz des Bundesverband des Deutschen Schuh-einzelhandels (BDSE) Ende August 2020 in Düsseldorf, wurden die aufgelaufen Umsätze im Schuhfachhandel im ersten Halbjahr mit minus rund 30 Prozent (2,5 statt 3,6 Milliarden Euro) beziffert. Einer repräsentativen Stichprobe des GMS Verbund, bei der der Umsatz der eigenen Fachhandelskunden im Zeitraum von Januar bis September untersucht wurde, zeigt sich mit einem Umsatzrückgang von nur 6,4 % ein deutlich besseres Ergebnis.

Die Krise traf die Unternehmen dabei sehr unterschiedlich. Je nach Standort, Sortiment und Spezialisierungsgrad zeigte sich, dass kleine Geschäfte in den nicht ganz so großen Städten deutlich weniger betroffen sind als 1a Lagen in den Shopping-Metropolen. Spezialisierte Fachhändler weniger Einbußen hatten als Vollsortimenter. Als Ursache für das insgesamt bessere Abschneiden der GMS Kunden sieht der Verbund den hohen Spezialisierungsgrad sowie die enge Kundenbindung seiner überwiegend inhabergeführten Fachhändler.

Im spezialisierten modischen Fachhandel liegt der aufgelaufene Umsatz bei minus 7 %.

Größere Einbußen hatten stadtnahe Vollsortimenter mit einem Umsatz-

minus von zusammen durchschnittlich 15,9 %.

Auch das Komfortschuhsegment verzeichnete einen Rückgang des aufgelaufenen Umsatzes von 9,6 % zum Vorjahr. Sowohl die Vollsortimenter, Fachmärkte und Komfortschuhhändler der GMS zeigten sich dabei aber deutlich stabiler als der Branchenschnitt.

Am meisten getroffen ist die Gruppe der innerstädtischen Geschäfte und Fachmärkte mit einem Minus von 26,5 %.

Mit einem Plus von 1,7 % zeigt sich der Kinderschuhfachhandel vom Lockdown gänzlich unberührt. Die Kundschaft bleibt dem einzelnen Kinderschuhfachgeschäft nach wie vor in hohem Maße treu. Neben kreativen Verkaufs-Lösungen während der Zeit der Schließung, zeigte sich nach Wiedereröffnung der Geschäfte ein starker Nachholbedarf, da viele Kinder ihren alten Schuhen entwachsen waren.

Der Sportbereich, insbesondere im Vollsortiment und im Teamsport, musste mit 29 % die deutlichsten Rückgänge hinnehmen. Derweil konnten Running-Händler Umsatzzuwächse von bis zu 13,5 % vermelden, da grade seit der Zeit des Lockdown, und zeitweilig geschlossenen Fitnessstudios, das Laufen einen neuen Boom erlebte. ■

→ Schuhfachhändlerfamilie mit neuem Geschäft in vierter Generation aktiv

Poss schließt, Poss eröffnet

ENDE 2019 FASSTE JÜRGEN POSS DEN ENTSCHLUSS SEIN KINDERSCHUHGESCHÄFT IN TRIER ZU SCHLIEßEN UND SICH AUF SEINEN ZWEITEN LADEN, EINEN MEPHISTO-SHOP, ZU KONZENTRIEREN. DIE DADURCH FREI GEWORDENEN RÄUME NUTZTE SEIN BRUDER GUIDO ZUR EXPANSION. „WIR ERFÜLLEN HIER UNSEREN TRAUM VOM OUTDOOR-SCHUHGESCHÄFT“, SAGT DER 53-JÄHRIGE. IN SEINEM ORTHOPÄDIE-SCHUHGESCHÄFT, SCHRÄG GEGENÜBER, WAR BISLANG ZU WENIG PLATZ, UM DIESE MARKTLÜCKE IN TRIER ZU SCHLIEßEN.



Guido Poss und seine Tochter Marie-Therese Poss-Christian.

Lange galt das Wandern eher als spießiges Senioren-Hobby. In den letzten Jahren hat sich das Verhältnis der Menschen zu dieser Freizeitaktivität in der Natur aber extrem gewandelt: Man wandert wieder! Das Hobby Wandern erlebt einen wahren Boom. Immer mehr Menschen aller Altersgruppen zieht es raus, um auf Schusters Rappen die Natur zu erkunden.

Auch die Wissenschaft beschäftigt sich längst mit der Materie Wandern. Studien zeigen: die Belastung mag zwar oft nur moderat sein, die Belohnung für Körper und Geist ist aber ganz beachtlich. Erfahrene Wanderer wissen das längst! Bewegung im Freien baut Stress ab und ist ein wichtiger Eckpfeiler für das Immunsystem. Wer also eine Rundum-Glücklich-Variante in Sachen Gesundheitsprävention und Sport sucht, der ist im neuen Fachgeschäft „Bergfest“ von Guido Poss richtig. Hier werden erfahrene Wandersleute und auch alle Neulinge fündig. Die richtigen Schuhe sind nämlich für das

Outdoor Hobby wandern enorm wichtig. Sie bieten nicht nur Komfort beim Wandern, sondern sorgen auch für mehr Sicherheit. Sie schützen Füße und Knöchel und sorgen so für mehr Halt.

Die Philosophie des Orthopädie Schuhmachermeisters gibt Guido Poss gerne an seine Kunden weiter: „Wir lieben die Natur, das Wandern und Reisen rund um den Globus. Wir sind echte Outdoor Menschen und wissen worauf es ankommt. Jede Reise, jeder Aufstieg und jeder Fuß hat individuelle Anforderungen und Bedürfnisse. Wir helfen unseren Kunden daher mit persönlicher Beratung, nachhaltigen Produkten, mit fairer Produktion in Europa, und unserer eigenen Werkstatt, damit sie die Zeit sorglos genießen können.“ Dabei sind die Produkte im neuen Wanderschuh-Shop von Guido Poss so vielfältig wie die zahlreichen Wanderrouten die allein in der Region rund um Trier übrigens zu den schönsten Deutschlands gehören. Jeder Fuß ist individuell,

wir bieten unseren Kunden Wanderschuhe in diversen Passformen und verschiedenen Ansprüchen. Vom Einsteigermodell bis hin zum Schuhwerk für alpin Trekking und Touren im Hochgebirge. „Unsere Schuhe decken ein breites Spektrum ab, von ultraleichten Ausführung bis zu stabilen Schuhen aus Yakleder“, so Marie-Therese Poss-Christian vom Bergfest Mitarbeiter Team. Auch für einen festen Tritt und einen modischen Auftritt in der Freizeit, im Alltag, auf Reisen, beim Walking oder nur für einen ausgedienten Spaziergang, bei Bergfest in Trier findet der Kunde den Schuh für seine persönlichen Ansprüche. Umfangreiche Serviceleistungen um den Wanderschuhe, wie beispielsweise Inspektion und Reparatur in der eigenen Werkstatt, gehören ebenfalls zum Portfolio von Bergfest. „Auch in Sachen Individualisierung stehen wir unseren Kunden zur Seite. Sollten Sie beispielsweise eine orthopädische Lösung, wie zum Beispiel eine Schuherhöhung benötigen, so können wir auch diese anfertigen“, betont Rolf Silvanos, der eine 30-jährige Erfahrung im sportlichen Bereich mitbringt und ebenfalls zum Team bei Bergfest gehört. ■



GMS Verbund

Impressum

GMS Verbund GmbH
Volker Kappel
Agrippinawerft 30
D 50678 Köln

Telefon 0221 / 297 908 -500
Telefax 0221 / 297 908 -599
Info@GMS-Verbund.de