

... Bernd Herkenrath, der in seinem Second-Hand-Laden in Staufen Luxuschuhe wiederaufbereitet

# Vom Manager zum Schuhputzer

*Am einem Freitagmorgen erwacht die Staufener Innenstadt nur langsam. Noch sind es mehr Einheimische als Touristen, die die Hauptstraße hinunterlaufen. Bernd Herkenrath, 67, hat seinen Cappuccino auf einem Koffer vor seinem Laden abgestellt, raucht genüsslich eine selbstgedrehte Zigarette und ruft fast jedem der Vorbeikommenden ein gutgelauntes „Moin“ entgegen, das immer erwidert wird. Herkenrath ist in Staufen bekannt. Ein großer, goldener, antiker Schuhputzkasten verrät, um was es im Inneren des Geschäftes geht: alte und hochwertige Schuhe. Manuel Fritsch hat dem Betreiber des Second-Hand-Ladens für Luxuschuhe bei der Schuhpolitur über die Schulter geschaut.*

Seinen ersten Kreuzer hat Dagobert Duck mit Schuheputzen verdient. Von da an war sein Aufstieg vom jungen Erpel zur reichsten Ente der Welt unaufhaltsam. Für Bernd Herkenrath ist die Geschichte bislang andersherum gelaufen. Sie beginnt in der deutschen Hauptstadt des Luxus, Düsseldorf, spielt sich dann lange Jahre in den Chefetagen des Waldkircher Sensorenherstellers Sick ab und endet vorerst in der Hauptstraße in Staufen, wo Herkenrath nun täglich Schuhe wienert.

Während Onkel Dagobert am Ende aber ein eher verbitterter, alter Mann ist, genießt Herkenrath sein Schuhputzerdasein sichtlich. Er zelebriert es förmlich. „Richtung Wochenende seh' ich schon immer gut aus“, erzählt er und spielt damit auf seine Kleidungswahl an. Irgendjemand müsse ja das Kontrastprogramm bilden zu den vielen Touristen in Radlerklamotten und Funktionskleidung, die die Straßen der Breisgaustadt regelmäßig fluten. Und dann trägt er, der gerade noch etwas legerer mit Sakko, Jeans und schwarzen Lederslippern vor seinem Laden sitzt, auch mal einen Tweedanzug von einem Hamburger Traditions-Herrenausstatter, dazu Fliege.

Bei den Schuhen, die er verkauft, legt er ähnliche Maßstäbe an. Im Laden liegt eine Liste mit Marken aus, die Herkenrath ankauft. Große Luxuslabels wie Chanel oder Gucci sucht man vergebens. Stattdessen stehen dort Namen wie Heinrich Dinkelacker, Laszlo Vass oder Carmina. Dahinter stecken Schuhmacherbetrie-

be, die teils schon seit mehr als 100 Jahren produzieren. Statt auf Marken schauet er auf die Qualität, sagt Herkenrath. Bei einem Schuh komme es darauf an, dass er einen genähten Rahmen hat und ein Fußbett aus Kork, nicht aus Pappe. Das allerdings kann man von außen nicht erkennen, weshalb Herkenrath sich auf die Schuhproduzenten verlässt, die sich bewährt haben.

Wie auch sonst bei Kleidung komme es bei Schuhen nicht darauf an, teure Marken zu tragen, sondern gute. „Da spielt auch Nachhaltigkeit eine Rolle“, sagt Herkenrath. „Einen guten Schuh kann man 15, ja 20 Jahre behalten.“ Die Voraussetzung dafür ist die richtige Pflege.

Herkenrath kauft getragene Schuhe – meist über Ebay – und möbelt sie dann auf. Dass das allerdings etwas mit Schuhpflege zu tun hat, ist schwer vorstellbar. Erstmal scheint es sich um Schuhfolter zu handeln. Die Schuhe werden gebadet, geschrubbt, entkernt und teils aufgeschnitten. Wenn Herkenrath sich so einen Eindruck über ihren Zustand verschafft hat, beginnt die Wiederherstellung. Das Fußbett wird je nach Bedarf erneuert, Sohlen und Absätze tauscht,

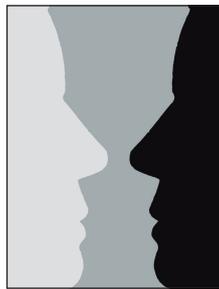
wenn es nötig ist, ein professioneller Schuster, die Schuhe werden desinfiziert, und schließlich poliert Herkenrath sie auf Hochglanz. Dazu stehen in seinem Laden, der gleichzeitig auch als Werkstatt dient, jede Menge Fläschchen und Tiegel: Ledermilch, Schuhreiniger, Sohlenpflege, Rahmenfarbe für den Sohlenrand, Schuhcreme und so weiter.

Ein guter Schuh mache eine solche Behandlung problemlos mit, sagt Herkenrath. Ein billiger allerdings, könne schon beim Bad in seine Einzelteile zerfallen. Die fertigen Schuhe kommen dann in die Ladenregale und Herkenrath verschickt einmal im Monat eine Liste mit allen Schuhen, die er im An-

gebot hat. „Die meisten Kunden kommen mit der Liste in der Hand und wissen genau, welchen Schuh sie wollen“, erzählt er. Vereinzelt kämen Touristen in seinen Laden, doch der Großteil seiner Kunden komme aus der Umgebung – von Karlsruhe über das Elsass bis in die Schweiz reicht sein Einzugsgebiet.

Dabei sind seine Schuhe nicht die typischen Second-Hand-Schnäppchen, wie man sie sonst vielleicht auf Flohmärkten machen kann. Rund 200 Euro muss man für ein Paar berappen. Hinsichtlich von Neupreisen, die gut doppelt so hoch sind, seien das aber immer noch Schnäppchen. „Ich habe auch manchmal jüngere Kunden, die sagen: Toll, jetzt kann ich mir auch mal gute Schuhe kaufen“, erzählt Herkenrath.

Ihm wurde die Begeisterung für gute Kleidung quasi in die Wiege gelegt. Damals in Düsseldorf, erinnert sich der heute 67-Jährige, gab es nicht viele, dafür aber gute Klamotten. Qualitative Schuhe hatten daher bei ihm schon immer einen hohen Stellenwert. Als er im Jahr 2013 nach 17 Jahren als Marketingleiter in Waldkirch in den Vorruhestand ging, suchte er eine Beschäftigung. „Ich wollte nicht wie so viele von Café zu Café schlappen“, sagt er. Als er eines Tages einige Schuhe auf den Flohmarkt mitnahm, um sein strapaziertes Schuhregal zu entlasten, war er erstaunt, wie groß die Nachfrage war. Und so wuchs die Idee in ihm heran, die schließlich Ende 2015 in der Staufener Hauptstraße Realität wurde.



**Herkenrath bei der Wasserpolitur** FOTO: FRITSCH