

schuhkurier*

Anzeige

RICOSTA® 
Der Kinderschuh.



**Die Premium ist
zurück in Berlin**

**Nachhaltigkeit: Neue
Marken, neue Ideen**

**Tretter feiert
Jubiläum**

**Italienische Industrie
erholt sich**

28/2022

14.07.2022 | G4478

www.schuhkurier.de



Hier putzt der Chef:
Gründer Bernd Herkenrath
pflegt seine Leidenschaft.

Im besten Sinne nachhaltig

Am Anfang stand die Leidenschaft für hochwertige Schuhe und eine ziemlich gute Idee. Heute ist „Classic Shoes Staufen“ ein florierendes kleines Unternehmen.

Den Grundstein für seine Leidenschaft hat seine Mutter gelegt. „Sie hat mir schon als Kind eingeschärft, dass es, wenn man Schuhe kauft, auch etwas Vernünftiges sein sollte“, erzählt Bernd Herkenrath. „Daher habe ich immer schon großen Wert auf handwerklich gut gemachtes Schuhwerk gelegt und viel Geld in meine Schuhe investiert – diese dann aber auch gehegt und gepflegt“. Als sein Schuhschrank schließlich überquoll machte der gebürtige Düsseldorfer, den seine letzte berufliche Station 1996 nach Freiburg geführt hatte, sich zum Flohmarkt nach Baden-Baden auf, im Gepäck zehn Paar Schuhe von Alden, Trickers, Allen Edmonds und Ludwig Reiter, die „zu meiner Überraschung im Handumdrehen verkauft waren“.

Kurz drauf war die Idee geboren, ein Second Hand-Geschäft für First Class-Schuhe zu eröffnen, um auch andere Menschen für klassische, wirklich hochwertige Schuhe zu begeistern, die eben nicht „alt“, sondern schlicht und einfach langlebig sind. „Viele Menschen tragen minderwertige Schuhe“, beobachtet Bernd Herkenrath, „dabei zahlt es sich langfristig immer aus, etwas tiefer in die Tasche zu greifen und in ein hochwertiges handwerkliches Produkt zu investieren.“ In durchaus mehrere Jahre getragene Loafers zum Beispiel, in Oxfords, Monks, Chelsea Boots oder Derbys von Spezialisten wie Church, Dieter Kuckelkorn, Ludwig Reiter, Allen Edmonds oder John Lobb, die er aufarbeiten lassen und zur Hälfte des Neupreises anbieten wollte.

Der Plan erschien dem frischgebackenen Ruheständler so erfolversprechend wie verlockend, denn schließlich ist er „nicht der Typ Rentner, der zu Hause rumhockt“. Doch zunächst wollte er die Tragfähigkeit seiner Geschäftsidee ausloten. Die Fragen, wo man geeignete Ware bekommt oder ob es tatsächlich so viele Menschen gibt, die für getragene Schuhe 200 Euro oder mehr ausgeben, wie der Erfolg auf dem Flohmarkt vermuten ließ, waren schnell geklärt. „Was den Einkauf betrifft, bin ich im Internet auf Seiten wie Ebay fündig geworden“, sagt der spätberufene Jungunternehmer. Und als Aussteller auf Märkten und Lifestyle-Messen stellte er fest, dass „das Interesse tatsächlich da ist, wenn die Schuhe top gepflegt sind“. Auch eine sechsmonatige Mini-Ausbildung bei

einem Schuhmacher stand auf seiner To-Do-Liste; den Wert gebrauchter Schuhe kann er daher fachmännisch beurteilen.

Dann spielte ihm der Zufall eine Fläche in einer 1A-Lage im mittelalterlichen Stadtkern des Schwarzwald-Städtchens Staufen in die Hände: Ein Freund, der dort in den Räumen einer früheren Buchbinderei ein Souvenir-Geschäft betrieb, bot ihm das Obergeschoss zur Nutzung an. „Ich habe sofort zugegriffen“, erinnert sich Herkenrath, „und mein Konzept hat vom ersten Tag an funktioniert.“ Da der ehemalige Marketing-Mann gekonnt die Werbetrommel für „Classic Shoes Staufen“ rührte, hatte er schnell einen hohen Bekanntheitsgrad und einen guten Ruf bei Schuhliebhabern. Mit seinem monatlich erscheinenden Online-Schuhkatalog macht er ihnen Appetit auf einen Besuch in Staufen. Online-Bestellungen sind bei „Classic Shoes Staufen“ nämlich nicht möglich, schließlich „bin ich ja nicht Zalando“, sagt Herkenrath.

Dreidimensionales Konzept

Seit der Freund ihm das Ladenlokal komplett überlassen hat, präsentiert der Wahl-Schwarzwälder sein Sortiment aus circa 500 Paar Schuhen, rund 30% davon für Damen, auf der 80 qm großen Fläche im Erdgeschoss, die er passend zur Ware im Vintage-Look gestaltet hat: mit offenen Wänden, aus groben Brettern gezimmerten Regalen und einer mit einer Glasplatte zum Tisch aufgerüsteten Hobelbank in der Mitte. Im ersten Stock hat er einen jungen Schuhmachermeister einquartiert, der Schuhreparaturen für Kunden in ganz Deutschland ausführt und auch Maßschuhe fertigt. „Das Zusammenspiel der drei Elemente First Class-Second Hand-Schuhe, Reparatur und Maßschuhe ist unser Alleinstellungsmerkmal“, sagt Herkenrath. Der Handwerkspartner beseitigt auch die Spuren



Der Vorher-Nachher-Effekt: Pferdelederschuhe vor und nach der Bearbeitung durch den Schuhexperten.

des ursprünglichen Besitzers, bevor ein Paar Schuhe aus zweiter Hand im Regal landet. „Wir erneuern die Korkausballung und die Ledersohle und verpressen beides miteinander – dann sind die Schuhe fast wieder wie neu“, sagt Herkenrath. 40 bis 80 Euro kalkuliert er für die Reparatur, „mindestens 100 Euro“ verdient er pro Paar, das er aktuell zwischen 140 und 470 Euro verkauft. Für seine überwiegend männlichen und im Schwerpunkt 30 bis 50 Jahre alten Kunden ist insbesondere die Kombination aus Patina und erstklassigem Zustand bei seinen Schuhen attraktiv. Inzwischen stehen bei „Classic Shoes Staufen“ immer öfter, auch ausgefallene Modelle im Regal. „Die gehen oft sogar besser als die Klassiker“, staunt der passionierte Schuh-Liebhaber. Da er seinen

Kunden immer auch passende Schuhpflegemittel und hochwertige Schuhspanner aus unbehandelter Zeder oder Buche anbietet, macht der Furnituren-Verkauf inzwischen zehn Prozent seines Umsatzes aus. Im Herbst und Winter veranstaltet er Schuhpflege-Workshops, „hinterher gibt's Wein und Käse und wir haben einen netten Abend“, erzählt Herkenrath, vor allem aber „ist das eine gute Promotion“.

Sieben Jahre nachdem Bernd Herkenrath seine heute so modern anmutende Idee in die Tat umgesetzt hat, hat die Welt sich weiter Richtung Nachhaltigkeit gedreht. Circular Fashion ist mittlerweile ein so großer Trend, dass die berühmten Department Stores in Paris oder moderne Weltstadthäuser wie Lodenfrey in München hochwertige Vintage Mode anbieten. Vieles spricht also dafür, dass die Geschichte von „Classic Shoes Staufen“ noch lange nicht auserzählt ist. Ans Aufhören denkt Bernd Herkenrath, heute 71 Jahre alt, noch lange nicht. Die Weichen für eine geordnete Übergabe hat der gewissenhafte Unternehmer trotzdem schon gestellt: Der 25 Jahre junge Schuhmacher-Kollege wird „Classic Shoes Staufen“ irgendwann weiterführen und die Idee am Leben halten. ■

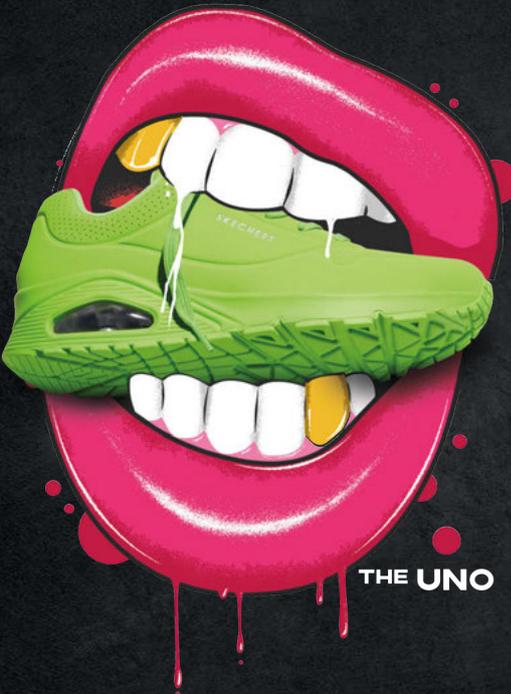
Annette Gilles



Offene Wände, unbehandelte Regale: Das Storedesign im Vintage-Look passt zum Produkt.

Fotos: Frank Tusch/Suizburg für Classic Shoes Staufen

Karriere Angebote



SKECHERS

Skechers ist einer der weltweit führenden und vielfach prämierten Anbieter für Lifestyle und Performance Schuhe und Kleidung. Für unsere deutsche Niederlassung mit Sitz in 63128 Dietzenbach suchen wir zur Erweiterung unseres Verkaufsteams zum schnellstmöglichen Termin zwei:

AUßENDIENSTMITARBEITER / SALES REPRESENTATIVES
(m/w/d), Vollzeit, unbefristet

in Mainhausen und in München




Wir bieten Dir eine angemessene Bezahlung sowie eine interessante und abwechslungsreiche Aufgabe in einem internationalen, dynamischen und zukunftsorientierten Unternehmen mit hoher Eigenverantwortung und selbständigem Arbeiten. Neben anderen Benefits steht Dir auch ein Firmenfahrzeug - auch zur privaten Nutzung - zur Verfügung.

Für weitere Informationen und eine direkte Übermittlung Deiner Bewerbung, scanne bitte jetzt den QR-Code oder sende uns eine E-Mail an eurecruit@eu.skechers.com.

Wir freuen uns Dich kennenzulernen!

Impressum*

Sternefeld Medien GmbH
Oberkasseler Straße 100
D-40545 Düsseldorf
Tel. +49 (0)2 11 - 5 77 08-0
Fax +49 (0)2 11 - 5 77 08-12
www.schuhkurier.de

Geschäftsführung:

Holger Knapp, Tel. -30, hk@sternefeld.de
Caroline Witzlau, Tel. -31, cw@sternefeld.de

Herausgeber: Michael Brumme

Chefredaktion (V.i.S.d.P.): Petra Steinke, Tel. -21, ps@sternefeld.de

Redaktion:

Laura Klesper, Tel. -29, lk@sternefeld.de
Nina Ungerechts, Tel. -20, nu@sternefeld.de
Volontär: Christopher Mastalerz, Tel. -24, cm@sternefeld.de
Redaktion allgemein: sk.redaktion@sternefeld.de

Verlagsleitung: Anne Kempf, Tel. -35, ak@sternefeld.de

Gesamtleitung Media & Marketing: Sabine Peters, Tel. -27, sp@sternefeld.de

Media-Sales:

Andrea Gieffers, Tel. -37, ag@sternefeld.de
Sophie Linnenberg, Tel. -36, sl@sternefeld.de

Mediaservice: Michael Nguyen, Tel. -40, mn@sternefeld.de

Verlagsrepräsentanz: Ediconsult Internazionale S.R.L. Laura Thurner,
Via Savona 97, I-20144 Milano, Tel. +39 - 02 - 47 71 00 36,
Fax +39 - 02 - 47 71 13 60, milano@ediconsult.com

Anzeigenpreisliste: Nr. 67 gültig ab 01.01.2022

Grafik/Layout:

Claudia Reich, Tel. -34
Marion Volkmer, Tel. -32

Vertriebsleitung: Dagmar Brumme, Tel. -26, db@sternefeld.de

Leserservice:

Tanja Müller, Tel. +49 (0) 2 11 - 5 77 08 - 28,
Fax +49 (0) 2 11 - 5 77 08 - 12, E-Mail: leserservice@sternefeld.de

Bezugsbedingungen: Inland jährlich 267,00 EUR (zzgl. MwSt., inkl. Versand)

Im Abonnement enthalten: schuhkurier wöchentlich, stepkids 4 x im Jahr.
Das Abonnement läuft unbefristet und kann zum Monatsende abbestellt werden, wenn dem Verlag die Abbestellung bis zum 1. des Monats vorliegt.
Das Geld für schon bezahlte aber noch nicht gelieferte Ausgaben wird erstattet.
Abonnementgebühren sind nach Erhalt der Rechnung im Voraus zu begleichen.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen, mit Namen oder Initialen gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder. Nachdruck und Vervielfältigungen, gleich welcher technischer Art, nur mit Genehmigung des Verlages.
Bei höherer Gewalt kein Recht auf Rückerstattung.
Gerichtsstand und Erfüllungsort Düsseldorf

Offizielles Organ schuhschweiz:

schuhschweiz, Rössligasse 15,
CH-4460 Gelterkinden, Tel. +41 (0)61 9 85 96 00,
Fax +41 (0)61 9 85 96 03, info@schuhschweiz.ch

Partner von schuhkurier:

LDT Fachakademie für Textil & Schuhe GmbH
Tel. +49 7452 8409-0, Fax +49 7452 8409-40,
post@ldt.de

Druck: W. Kohlhammer Druckerei GmbH & Co. KG,
Augsburger Straße 722, D-70329 Stuttgart



DEUTSCHE

FACHPRESSE

Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/12585-2207-1012

