

So geht es weiter mit der
Schweizer Traditionsmarke

Kandahar

HANDMADE  1932

Im Interview mit Inhaber Karl Müller



Hallo Karl IV! Wie geht es dir seit der Übernahme der Marke Kandahar durch eure Familie?

Das Medien-Echo im September über die Rettung der letzten Schweizer Traditionsschuhmarke war riesig.

Ich bin voll motiviert und freue mich auf die neue Aufgabe. Ich spüre aber auch die Last auf meinen Schultern mit dem verbundenen Erwartungsdruck.

Ich bin überzeugt, dass wir zusammen mit dem Fachhandel, eine Schweizer Erfolgsgeschichte schreiben werden.

Deine Familie ist bekannt für Gesundheitsschuhe – gibt es jetzt Kandahar mit Gesundheitssohlen?

Wir werden Kandahar in Ihrer Eigenständigkeit weiterführen.

Beim Produktfokus setzen wir auf das altbewährte: hochwertige Winterschuhe mit Lammfellfutter, Korkzwischensohlen und einer rutschfesten Sohle bei Eis und Schnee.

Wir profitieren bei der Infrastruktur und der Wertschöpfungskette von unserer Marken kybun und Joya. Seit über 25 Jahren ist unser Familienunternehmen ein zuverlässiger Lieferant und Partner vom Fachhandel. Neben unserer Familienphilosophie wird sich auch unsere Expertise auf Kandahar übertragen.



Karl III und Karl IV sitzen täglich zusammen am Boden auf Ihrem Hof im Thurgau

Bleiben Kandahar Schuhe weiterhin Swiss Made?

Kandahar muss unbedingt Swiss Made bleiben!

Wir *hatten* mit dem Produktionspartner Vadret-Schneiter aus Thun, bekannt als Produzent von Lienhard, einen wünschenswerten Produktionspartner. Die Zusammenarbeit kam im letzten Moment nicht zustande.

Unser Team arbeitet an der Lösung wie wir Kandahar in unserer eigenen Schuhfabrik in Sennwald (SG) produzieren können.

Die Oberteile werden wir bei Partnern im Ausland produzieren lassen. Die Sohlen kommen von bestehenden Partnern aus Frankreich und Portugal. Die Bodenmontage erfolgen dann bei uns in Handarbeit – wir werden unterstützt von ehemaligen Kandahar Mitarbeitern, um einen sauberen Wissens- und Technologietransfer zu vollbringen.

Was für eine neue Strategie verfolgst Du mit Kandahar?

Es gibt in der Branche zwei Bewegungen - Konsolidierung und Spezialisierung: grosse Marken werden grösser und grösser, gleichzeitig laufen aber sehr kleine, hochexquisite Luxushersteller sehr gut. Schwierig wird es für die dazwischen liegenden Marken. Wer weder eine grosse Marke ist, von der alle träumen, noch ein kleiner Nischenplayer mit einem herausragenden Angebot, zudem auch keine Ikonen im Angebot hat, für den wird es meiner Meinung nach schwer.

Der Erfolg von Kandahar basiert auf einigen ikonischen Designs. Innovation ist unabdingbar, aber 80% der Zeit muss man auf das verwenden, was bereits existiert und das vor allem bei hochpreisigen Produkten.



Im Bild das Modell der Vintage Kollektion, CRESTA mit RIRI Reissverschluss

Was dürfen die Händler von der Kandahar Kollektion HW22 erwarten?

Unser Zugpferd ist die Vintage Kollektion. Cresta und Alpina in verschiedenen Farbvariationen. Dazu kommen die Schweizer Bestseller der letzten Jahre.

Die Anzahl der Modelle ist abhängig davon, wie perfekt wir die Muster in den nächsten Monaten bei uns fertigen können. Folgende Modelle würden wir gerne in unserer ersten Kollektion präsentieren:

*Cresta, Oslo und Retro jeweils für Damen und Herren
Alpina, Amara, Calgary und Fiesch für Damen
Furka und Bruno für Herren*



Bei jedem Kandahar Schuh kommt die berühmte Kork-Zwischensohle zum Einsatz, die zusammen mit dem Lammfell die Wärme genau dort behält, wo Sie sein sollte.

Die Sohle beweist auf winterlichem Untergrund hohe Rutschfestigkeit.

(Im Bild die bewährten Kandahar-Konstruktion. An dieser wird nichts verändert)

Diese Zeit bis zur ersten Auslieferung hat bei uns erste Priorität und wir nehmen das Thema Produktqualität sehr ernst. Unsere Startkollektion kann sich bis zum Vororderstart noch weiter anpassen, da bin ich ehrlich und offen. Wir arbeiten auch an Muster mit Kalbslederfutter für die wärmeren Tage.

Was wird sich an den Kandahar Schuhen verändern?

„Celebrity heisst wieder Vintage“

Swiss Made wird bleiben, doch es wird nicht jeder Arbeitsschritt in der Schweiz gemacht werden können. Am Produkt verändern wir praktisch nichts.

Wir verschlanken die Kollektion, um die Produktion- und Passformqualität zu garantieren und die Lieferfrist einzuhalten.

Es wird zwei verschiedene Sohlentypen geben, für Eis und für Schnee.

Wir übernehmen die bekannten Leisten aber überarbeiten die Sohlen.
An den bewährten Passformen wird sich nichts ändern.

Auf die nächsten 10 Jahren gesehen sind weitere Innovationen und Investitionen nötig, das Produkt zu verbessern, ohne dabei die Tradition der Marke zu verändern.

Was ist deine neue Vertriebsstrategie?

Wir setzen auch in Zukunft auf den hochwertigen Schuh-, Sport- und Modehandel. Zusätzlich planen wir mit saisonalen Shop-in-Shop und Pop-up Flächen an frequentierten Orten die Markenbekanntheit zu steigern.

Wir haben einen mehrjährigen Vertrag mit Ruedi Oechslin von der Agentur Brandpool unterzeichnet. Gemeinsam möchten wir den Fokus auf die Kundenbetreuung und Produkteschulungen legen.

Ruedi Oechslin: "Für uns ist Kandahar das fehlende Glied in unserem Markenportfolio, auf das wir so lange gewartet haben. Die Tradition und die hohen Qualitätsansprüche passen perfekt zu unserer Agentur. Kandahar konkurrenziert sich auch nicht mit unserem bestehenden Markenportfolio mit Marken wie Josef Seibel, Sioux oder Ricosta. Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit".

Beim Thema E-Commerce setzen wir auf unseren eigenen Onlineshop Kandahar.ch oder unseren Vertriebspartnern mit eigener Webseite. Bei der Bewerbung setzen wir auf eine Landingpage mit Fokus auf warme und rutschfeste Schuhmodelle.

Von der Handelsseite höre ich, dass die Kandahar Preisstruktur geschätzt wird. Wirst Du die Marge kürzen müssen?

Wir sind dankbar, dass unsere Klienten die Schweizer Qualität schätzen und dafür bereit sind Preise ab CHF 400.- zu bezahlen.
An den Verkaufspreisen wird sich im Allgemeinen nichts ändern.

Die Handelspartner werden weiterhin von den grosszügigen Vororderrabatten profitieren. Die Einkaufspreise werden trotz starker Inflation bleiben.

Bei den Nachbestellungen werden wir jedoch die Rabatte streichen, diese Marge geht zuhanden unserer Markenbewerbung. In der Zeit, in der Kapitalbeschaffung gratis ist, können wir uns kein Skonto erlauben. Unsere Kunden bezahlen weltweit 30 Tagen Netto.

«Lieferungen/Liefertermin»

Order bis 28. Februar 2022

Lieferung September

Order bis 31. März 2022

Lieferung Oktober

Order bis 30. April

Lieferung November

Vororderkonditionen:

Bis 29 Paar: 8%

Bis 79 Paar: 10 %

Bis 199 Paar: 12%

Bis 499 Paar: 14%

Ab 500 Paar: 16%

30 Tage Netto

Wie stehst du zur Zusammenarbeit mit Zentralregulierern?

Wir sind in Kontakt mit der ZUSA und der ANWR, können aber zu diesem frühen Zeitpunkt nichts Weiteres dazu sagen. Hansjörg Egli, Geschäftsführer der ZUSA Einkaufsvereinigung war zuvorkommend und hat kurz nach unserer Übernahme ein Round Table mit den ZUSA Mitgliedern organisiert. Diese Art von konstruktiver Zusammenarbeit schätzen wir sehr.

Kandahar ist eine Kultmarke – wie wird die Marke beworben, um die Besucherzahlen in die Geschäfte zu bringen?

Wir reinvestieren unseren Gewinn der nächsten fünf Jahre in die direkte Bekanntmachung der Marke in der Schweiz. Geplant ist die Bewerbung der Marke und der Vintage Kollektion in verschiedenen Lifestyle Zeitschriften, von September bis Februar. Zusätzlich schalten wir redaktionelle Beiträge zum Thema Schweizer Winterschuhe.

Als Sponsor von Winter-Events, wie „Art on Ice, Snow Polo, Engadiner Skimarathon und dem Lauberhornrennen“ bewerben wir unsere Produkte auf Pop-Up Flächen. Wir suchen Kooperationen mit 5* Hotels, in denen Kandahar Schuhe im Schaufenster ausgestellt werden und erarbeiten Kooperationen mit Berghütten in Skigebieten.

Für die lokale Umsetzung von Werbung mit Handelspartnern haben wir ein grosszügiges Werbebudget reserviert.

Mit der Verwendung von Fell und Leder wird Kandahar auch Bedenken erregen. Wie stehst du zu diesem kontroversen Thema?

Lammfelle und Leder gehören zu den ältesten Materialien der Menschheit. Unsere gemeinsame Aufgabe ist es, die Vorteile dieser natürlichen Materialien hervorzuheben, inklusiv der Transparenz unserer Wertschöpfungskette.

Kandahar Schuhe werden wegen der Qualität und Langlebigkeit einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Wir führen den Original-Reparaturservice fort. So hat jeder Partner die Möglichkeit im Kandahar B2B Shop Ersatzmaterial wie Sohlen, Korkzwischensohle und Lammfellinnensohle nachzubestellen.

Welche Erwartung hast du an den Fachhandel?

Der Fachhandel hat sich in den vergangenen Jahren weiter spezialisiert, wodurch auch die Beratungsqualität gestiegen ist. Ich traue dem Fachhandel sehr viel zu. Wenn ich mir etwas wünschen könnte, wäre dies, dass der Fachhandel Verständnis dafür aufbringt, dass wir in der kurzen Zeit von 10 Wochen nicht eine riesige erste Kollektion anbieten können.

Ich wünsche mir, dass der Fachhandel mutig bei der Selektion der farbigen Modelle ist und uns als Familie darin vertraut, dass Kandahar in einem Jahr in aller Munde ist.

Welche Ziele hast du für Kandahar gesetzt?

1. Lieferqualität und Lieferpünktlichkeit
2. Markenbekanntheit erhöhen und die Bedürfnisse unserer Klienten erfüllen
3. Offene Kommunikation und Zusammenarbeit mit dem Fachhandel

In die Zukunft gesehen hat Kandahar die besten Chancen eine begehrte Luxusmarke zu bleiben, weil wir als Familie einer generationsübergreifenden Strategie folgen und der Mehrwert unserer Klienten bei uns höchste Priorität einnimmt.

Vielen Dank für das Interview und wir freuen uns, dem Fachhandel die neuen aufregenden Kandahar Modelle kommenden Januar zu präsentieren!

Kontaktieren Sie uns

Brandpool AG

RUEDI OECHSLIN

PFADACKERSTRASSE 7
CH-8957 SPREITENBACH

T +41 79 446 52 50

RUEDI@BRANDPOOL.CH

Kandahar Switzerland AG

KARL MÜLLER

MÜHLEWEG 4
CH-9325 ROGGWIL

T+41 79 419 72 86

EST1932@KANDAHAR.CH

Warenverfügbarkeit 2021

Manuel von Allmen hat noch Schuhe auf Lager für Nachbestellungen.

Wenn Sie eine Übersicht benötigen, kontaktieren Sie bitte Manuel direkt.
mva@kandahar.ch