



Schuhfabrikanten, -Lieferanten und Vertreter des Schweizer Schuhdetailhandels diskutierten am 'runden Tisch'.

„Jetzt *müssen* wir nach *vorne schauen*“

Vor kurzem trafen sich Schuhfabrikanten und Vertreter des Schweizer Schuheinzelhandels am 'runden Tisch'.

Das Gespräch fand am 8. Juni im Gebäude der Einkaufsvereinigung ZUSA in Mägenwil statt. Initiiert und organisiert wurde es von Schuhschweiz, dem Verband des schweizerischen Schuhdetailhandels. Ziel war es, sich nach den schwerwiegenden wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise auszutauschen und einen gemeinsamen Weg zur Verlängerung der Saison und des Auslieferungszeitpunkts der H/W-20/21-Ware anzustreben. Dass ein einheitliches Konzept für alle Teilnehmer nicht realistisch ist, zeigte sich bald in der Diskussion.

„Wir erlebten einen Schockzustand“, berichtete René Schär von Dosenbach-Ochsner AG. Dieter Spiess von Spiess Schuhe sprach von einem „schlechten Traum“, den er und seine Mitarbeiter ab 16. März zu verarbeiten hatten.

Überraschend positiv erlebten die Beteiligten den Neustart am 11. Mai. „Wir sind hoffentlich mit einem blauen Auge davongekommen. Jetzt müssen wir nach vorne schauen“, sagte Urs Wettstein von Skechers. Schuhschweiz-Vorstandsmitglied

Claude Bucher von Ochsner Shoes meinte: „Die Stimmung ist sehr positiv. Wir sind glücklich, dass wir wieder anfangen konnten.“ ZUSA-Geschäftsführer Hansjörg Egli äußerte sich ebenfalls positiv: „Wir sind am 11. Mai hervorragend gestartet. Man spürte eine große Solidarität, alle sind im gleichen Boot.“

Bedürfnisse nicht einheitlich

Bei der Diskussion über eine Verlängerung der F/S-Saison und eine Verschiebung der H/W-Kollektionen konnte keine einheitliche Regelung definiert werden. Grundsätzlich sind alle froh, dass die Ware aufgrund der krisenbedingten Einschränkungen rechtzeitig im Handel ist. Jeder Händler entscheidet selbst, ob und zu welchem Zeitpunkt Preisreduktionen von ihm vorgenommen werden. Wie Georg Tschümperlin von Tschümperlin & Co. AG feststellte, müsse man beim Abverkauf auch

auf die Wertigkeit des Schuhs achten. Ein weiterer Diskussionspunkt war die Fakturierung. Dabei forderten die Händler von den Lieferanten, in Euro zu fakturieren. Aktuell fehle die Transparenz über die Berechnung der Einkaufspreise. Das Argument, dass die Produzenten das Währungsrisiko übernehmen, wird vom anwesenden Handel nicht verstanden. Man sei von einem Fair-Pricing deshalb weit entfernt. Eine Einkaufspreis-Differenz von plus 10% gegenüber Deutschland und Österreich akzeptiert der anwesende Schweizer Schuhdetailhandel mit der Erklärung „Kaufkraft“.

Die Teilnehmer des runden Tisches waren sich einig, dass eine regelmäßige Durchführung eines Austausches dieser Art sinnvoll sei. Es geht darum, auch wirtschaftlich schwierige Zeiten gemeinsam zu bewältigen und für den Kunden da zu sein.

Autor Janine Tschopp
Fotos Janine Tschopp
Infos www.schuhschweiz.ch