



Andelfinger Zeitung

Amtliches Publikationsorgan für das Zürcher Weinland

Nr. 38
165. Jahrgang
Freitag, 13. Mai 2022
AZ 8450 Andelfingen
Fr. 1.90



Neue Herausforderung:
Nach zwölf Jahren beim
HC Rychenberg zieht es Nick
Schübach nach Schweden.

■ Seite 9

Marthalen hat die Polizeiver-
ordnung revidiert – um bei
Schulhäusern Videokameras
einsetzen zu können.

■ Seite 5

Dauerthema erneuerbar
heizen. In Stammheim
informierte die Energie-
Region über Alternativen.

■ Seite 7

«Den Schuh einlaufen» war gestern

ANDELFINGEN Wer von hier stammt, kann ziemlich sicher sein, dass schon die Urgrosseltern ihre Schuhe bei Stefan Peiers Vorfahren am Marktplatz kauften oder reparieren liessen. Der Schuhhändler in vierter Generation liebt sein Gewerbe – und sieht es nüchtern.

SILVIA MÜLLER

Wie seine Vorfahren (siehe Kasten) hat Stefan Peier vor, sein gesamtes Berufsleben im Familienbetrieb zu verbringen. Nach ihm sei wahrscheinlich Schluss, eine fünfte Generation «Schuh-Peier» werde es kaum geben, sagt er. Der Schuhhandel sei zwar interessant, aber dem Business fehlen die Nachfolger. «Junge Berufsleute wollen nicht mehr sechs Tage in der Woche und jeden Samstag in einem Betrieb stehen.» Natürlich verlagere sich der Handel auch in den Onlinemarkt, aber weniger als gemeinhin angenommen: «Im boomenden Trekkingschuh-Bereich sind in den letzten zwei Jahren nur gut zehn Prozent der Schuhe online gekauft worden.» Dennoch werden hierzulande schon seit Jahren keine neuen Schuhgeschäfte für die ganze Familie mehr gegründet. Dafür reiche es nicht, «einfach Schuhfan zu sein und etwas Eigenes zu wollen».

Selbst ist er weit mehr als nur Schuhfan. Nach der Lehre als Schuhverkäufer legte er die höhere Fachprüfung im Detailhandel ab. Als Erster seiner Dynastie machte er aber keine vierjährige Schuhmacherlehre. «Die Zeit dazu fehlte, weil ich wusste, dass ich schon mit 23 Jahren den Laden der Eltern übernehmen würde», erzählt er. Das war 1992, und er «würde es wieder machen».

Voraussetzung: Sehr viel Kapital

Seinem Familiengeschäft gehe es nach wie vor sehr gut, sagt er. «Die Kunden schätzen uns, und wir schätzen sie.» Trotzdem reiche seine Planung nur noch bis ins nächste Jahrzehnt. «Denn zur Übernahme oder Gründung eines vergleichbaren Geschäfts braucht es vor allem eines: viel Geld», erklärt er – vom fachlichen Know-how und vom Wissen um die Wünsche der Kundschaft ganz abgesehen.

Alles im Laden und im Lager müsse sechs bis zehn Monate vorher bestellt und gleich nach Erhalt bezahlt werden. «Wir arbeiten jede Saison auf eigenes Risiko und haben bis zu einer Viertelmillion Franken offene Aufträge bei Lieferanten.» Verglichen mit anderen Branchen brauche man im Schuhhandel also eine riesige Liquidität, um



Stefan Peier weiss nach 30 Jahren als Geschäftsführer, welche Modelle seine Kundinnen und Kunden überzeugen. Bilder: sm

überhaupt starten zu können. Und noch etwas ist teuer: Platz. Fast bis unter das Dach stapeln sich im Geschäft am Marktplatz die Schuhschachteln. 6000 bis 8000 Paare sind es meistens, je nach Modell sind 8 bis 20 Grössen an Lager. Mit dem Sortiment für die ganze Familie könne das Fachgeschäft nur ganz wenige Schuharten bewusst weglassen, aktuell beispielsweise High Heels.

Als Mitglied einer Einkaufsgenossenschaft von ähnlich grossen Schuhgeschäften studiert Stefan Peier zweimal im Jahr das Angebot von 30 bis 40 Herstellern. «Wir sind kein Monomarkenstore, wir entscheiden in Showrooms und an Messen selbst, wie wir welchen Bereich gewichten», erzählt er. In rund 50 Minuten pro Hersteller kauft er eine ganze Modellpalette in allen Grössen und Mengen ein – «unsere Kunden brauchen manchmal für den Kauf eines einzigen Paares gleich lange».

Shopping? Erst mal harte Arbeit ...

Das Einkaufen mache Spass, aber nur, wenn die riesige Vorarbeit gut gemacht sei – also die Analyse des Warenlagers, das Aufspüren der Trends («dafür studiere ich Modezeitschriften und Onlinefachmagazine») und das Durchforsten der Herstellerangebote. Pro Saison gelangen so etwa 250 neue Modelle in die Gestelle.

«Die Generation Turnschuh geht längst bis zu Neunzigjährigen hoch.»

Stefan Peier, Andelfingen

Andererseits bestellt er bei bestimmten Schuhtypen jeweils einfach die Nachfolgemodelle der beliebten Dauerbrenner. «Bewährtes muss man nicht immer neu erfinden, zumal viele Kunden «Gewohnheitstiere» sind.» So kommen viele junge Familien zweimal im Jahr und kaufen allen Kindern jeweils ähnliche Winterschuhe oder Outdoor-schuhe für den Sommer.

Komfort geht über alles

Also läuft alles wie früher? Zumindest beim Preis schon: «Seit 1992 kosten vergleichbare Damenschuhe durchschnittlich 135 Franken, Gore-Tex-Boots für Kinder 120 Franken.» Für die Hersteller und Schuhhäuser stimme diese Rechnung nur noch dank immer höheren Absatzmengen. Gemessen an der Schweizer Kaufkraft seien Schuhe

inzwischen eigentlich zu günstig und deshalb mehr und mehr zu Wegwerfartikeln geworden. «Schade, denn ein gutes Paar Schuhe kann gut und gerne aus 40 Materialien und über 200 Teilen bestehen, auch Turnschuhe.»

Der Preis bleibt gleich, die Schuhe ändern sich: «Heutige Kinder und immer mehr Erwachsene nehmen ihre alten Turnschuhe als Massstab für die Bequemlichkeit. Sie erwarten, dass sich jeder Schuh schon beim Probieren wie ein Finken anfühlt», beobachtet er. Da nütze der Hinweis dann nichts, dass sich Lederschuhe «noch einlaufen» würden. «Diesen Ausdruck kennen die Jungen gar nicht mehr. Sie kaufen lieber von Anfang an zu gross, manchmal muss ich richtig dagegenhalten», sagt er und lächelt. Doch es sei klar: «Der klassische Lederhalbschuh hat es schwer. Die Generation Turnschuh geht längst bis zu Neunzigjährigen hoch.»

Zurzeit halten ihn grosse Probleme bei der Beschaffung auf Trab. «Im Juni müssten wir schon erste Ware für Frühling 2023 bestellen, obwohl ein Teil der für jetzt bestellten Ware noch gar nicht geliefert wurde – und auch beim Wintersortiment dazwischen sind Verspätungen absehbar.» Abzuschätzen, wie viel von all dem zuletzt rechtzeitig verkauft werden könne, das sei «jetzt eben die grosse Challenge».

Die Aufschwungszeit

Vor 140 Jahren, 1882, war die Welt im Aufbruch. Viele Länder retteten sich gerade mit der Unterwerfung Afrikas aus eigenen Missständen. Die Lücken in Europas Eisenbahnnetz wurden gestopft und der Gotthardtunnel eröffnet. Robert Koch entdeckte das Tuberkulose-Bakterium, Auslöser der seit der Antike gefürchteten Volksgeissel Schwindsucht.

Und vor 140 Jahren begann Ferdinand Hepting, Sohn des Sattlers Heinrich Hepting, in Andelfingen mit der Fabrikation von Schuhen. Schon neun Jahre später verlegte er sein wachsendes Unternehmen ins Haus am Marktplatz. Es beschäftigte bis zu fünf Gesellen und Lehrlinge. 1926 übernahm Ferdinands Sohn Ferdinand das Geschäft. 1958 übernahm dessen Schwiegersohn Hans Peier das Unternehmen und legte es mit seinem zehn Jahre zuvor in Flaach gegründeten zusammen.

Hans Peier arbeitete mit seiner Frau Vreni bis 2015 am Erfolg des Schuhhauses weiter. Zwar übergab er die Verantwortung schon 1992 seinem Sohn Stefan – dieser feiert aktuell also im Stillen auch sein «Dreissigstes» im Geschäft. Doch der Vater wirkte zeit lebens mit, wenn auch zunehmend im Hintergrund, im Lager und in der Schuhmacherwerkstatt. (sm)



Andelfingens Schuhhaus seit eh und je.

Anzeige

Die Gelegenheit

Nutzen Sie die Chance und reservieren Sie sich Ihren Platz für ein Inserat auf diesem Feld ab Fr. 338.20 (sw) ab Fr. 445.90 (farbig) inkl. MwSt

Die noch freien Daten erhalten Sie unter
Tel. 052 305 29 06 oder per
Mail: inserate@andelfinger.ch