

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Sie alle haben unter unseren „**offenen Brief an die Schuhindustrie**“ Ihre Unterschrift gesetzt – und dafür möchten wir Ihnen danken.

Wir möchten heute mal „aus dem Schatten treten“ und dem Brief auch drei Gesichter geben, uns sozusagen „outen“.

Des Weiteren möchten wir Sie über Reaktionen aus Presse und Industrie informieren, damit Sie jetzt schon stolz darauf sein können, dass Ihre Unterschrift bereits zu ersten Erfolgen beigetragen hat und dies auch weiterhin tut.

Stand heute sind es 114 Unterschriften, die wir alle durch reine Mund-zu-Mund-Verteilung eingesammelt haben. Zum Zeitpunkt des Erscheinens im Schuh-Kurier waren es 108 Unterschriften.

Kurze Vorstellung:

Roman Degenhardt, Ulrich Volk und Ingo Hänel haben den Brief verfasst und die Initiative ergriffen. Wir drei sind engagierte Schuhhändler und auch in diversen Gremien sehr aktiv. Den Brief haben wir aber bewusst „ohne Farbe“ und ohne Verbandsbeteiligung verfasst. Er sollte „aus der Mitte des Schuhhandels“ kommen und von klein bis groß Unterzeichner:innen finden, denen es genauso geht wie uns: wir haben Bock auf Schuhhandel, wir sind flexibel, kreativ und engagiert – aber die Rahmenbedingungen sind mittlerweile oft echte Spaßbremsen und man sieht eigentlich so viele Ideen, Mittel und Felder, die man auch zusammen mit der Industrie viel, viel besser bearbeiten könnte, nur sind das Themen, die seit Jahrzehnten „ohne Bewegung vor sich hindümpeln“ und eigentlich umsetzbar wären, wenn man nur wollte – und daher hieß es irgendwann bei uns: nicht noch eine Einkaufsrunde mit „weiter so“.

Natürlich ist ein großes Thema auch die Ertragsseite. Aber: Hier kann allenfalls abstrakt um Verständnis bei der Industrie bei der Berechnung ihrer UVP geworben werden, indem die zuvor beschriebenen Kostensteigerungen durch die Industrie bei der Kalkulation von UVP berücksichtigt werden sollen. Alles, was darüber hinaus ginge, wäre klar kartellrechtswidrig.

Der offene Brief: Was ist passiert – und wie geht's weiter?

Sinn und Zweck des Briefs war u.a. eine gesteigerte Aufmerksamkeit für unsere aktuellen Nöte durch Kostensteigerungen, Kaufzurückhaltung usw. Sie kennen diese Nöte selber und diese waren ja auch klar formuliert. Und Sinn und Zweck des Briefs war es auch, mit der Industrie ins Gespräch zu kommen.

Beide Ziele wurden bereits zu diesem Zeitpunkt erreicht!

Der Brief hat eine hohe Aufmerksamkeit bekommen; er ist „im Gespräch“ – und in der nächsten Ausgabe der TW (Textilwirtschaft) wird er ebenfalls noch einen Bericht bekommen, in dem wir unsere Absicht und Ziele formulieren können. Die TW ist aus freien Stücken auf uns zugekommen und hat eine sehr große, auch sehr einflussreiche Leserschaft – nicht nur im Textilbereich, sondern auch in der Schuhbranche.

In einer der nächsten Ausgaben des Schuh-Kuriers wird der Brief dann auch wieder Thema – man hatte sich seitens des Sternefeld-Verlags bewusst für „ein paar Ausgaben lang etwas Ruhe“ entschieden, um dann auch für Reaktionen Platz und Zeit zu lassen.

Und eine erste Reaktion seitens der Industrie dürfte inzwischen bei Ihnen allen auf dem Schreibtisch liegen in Form des Briefs der Geschäftsleitung von Caprice. Und so viel dürfen wir Ihnen verraten: es werden noch mehr Reaktionen folgen.

Wir sind – das können wir zu diesem Zeitpunkt klar formulieren – sehr zufrieden mit dem Ergebnis, wie es sich Stand heute darstellt. Es ist Bewegung im Thema „zukünftige Zusammenarbeit“ zwischen Industrie und Handel – und das war unser Hauptanliegen.

Auf keinen Fall wird es generelle Vereinbarungen geben – das ist nicht zulässig und kann daher auch nicht unser Ansinnen sein. Und sicher kann kein einziger Lieferant für seinen Wettbewerber oder gar für die ganze Branche sprechen.

Aber wir sind überzeugt, dass sich einzelne Hersteller offen gegenüber neuen Wegen der Zusammenarbeit zeigen und daher auch auf den Handel zukommen werden.

Wir stehen Ihnen für Rückfragen zur Verfügung (bedenken Sie aber bitte, dass wir alle das hier schon sozusagen „ehrenamtlich nebenher“ machen und auch noch eigene Firmen und Familien haben, die auch ihre Aufmerksamkeit brauchen. ☺)
Verfolgen Sie bitte auch die Diskussion in der Presse, die das Thema einnimmt.

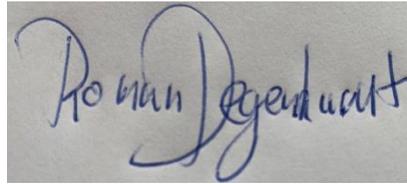
Wir sind künftig unter der Mailadresse schuhhandelhatzukunft@gmail.com erreichbar.

Wir werden Sie über kleinere Meilensteine gesammelt, über größere Meilensteine ad hoc informieren.

Viele liebe Grüße, gute Umsätze und beste Abverkäufe bei höchsten Spannen – und auch noch Spaß dabei wünschen wir Ihnen allen!



Ingo Hänel



Roman Degenhardt



Ulrich Volk