

# Lurchis Abenteuer sorgen weiterhin für Spannung

Die Familienunternehmen Klauser und Wortmann sichern gemeinsam mit Ara das Überleben der Schuhmarke Salamander

Stefanie Bilen  
Hamburg

Neue Hoffnung für Salamander und Lurchi: Nachdem der Langenfelder Ara-Konzern und die Detmolder Wortmann-Gruppe Produktion und Vertrieb der Traditionsmarken gemeinsam in die Hand genommen haben, stehen die Zeichen wieder auf Aufschwung. Auch der Schuhhändler Klauser, der 50 Salamander-Einzelhandelfilialen übernommen hatte, meldet für das Rumpfgeschäftsjahr 2009 (1.6. bis 31.12.) ein Umsatzplus im zweistelligen Prozentbereich.

Und das, obwohl zu letzt hinter einer neuen Schuhkollektion ein dickes Fragezeichen stand: Denn nachdem im Herbst 2008 die Salamander-Mutter, der Luxusgüterkonzern Egana-Goldpfeil, Insolvenz angemeldet hatte, sah es bedrohlich für die Zukunft der Marke aus. Lurchi, der Feuersalamander mit Tirolerhut, als Markenzeichen über Jahrzehnte ein Begriff, war akut vom Aussterben bedroht.

Doch nun scheint es Klarheit über eine Fortsetzung der Geschichte von Lurchi zu geben: Ara will gemeinsam mit Europas größtem Schuhhersteller Wortmann die Marke Salamander mit neuem Leben erfüllen. Zusammen werden sie für die kommende Herbst/Wintersaison ihre erste Kollektion von Lurchi-Kinderschuhen präsentieren, die Herrenkollektion von Salamander soll eine Saison später folgen, danach kommen die Damen an die Reihe. Salamander gehört mit einem Bekanntheitsgrad von 83 Prozent zu den bekanntesten Marken der Schuhbranche in Europa.

Hermann-Josef Richter, Geschäftsführer von Klauser, verfolgt die Aktivitäten dieses Joint-Ventures daher mit besonderer Aufmerksamkeit. „Salamander hat in den vergangenen Jahren zu wenig neue Ware auf den Markt gebracht“, sagt er. Er wolle künftig eine deutlich größere Kollektion anbieten.

Wie viel die Salamander Deutschland GmbH & Co. KG umsetzt, sagt er nicht, deutet aber an, dass er nicht zufrieden ist: „Salamander braucht weitere Zuwachsraten. Ich bin zuversichtlich, dass wir das mit einem kompetenten Warenangebot 2010 realisieren können.“

Richter ist nicht der einzige Kunde, der auf neue Schuhmodelle hofft. Neben Klausers Salamander-Filialen gibt es mehr als hundert Salamander-Läden, die von unabhängigen Händlern in Deutschland geführt werden.

Sie wurden schon bald nach Gründung des Unternehmens 1885 als Alleinverkäufer mit Gebietschutz installiert. Auch wenn dieser Schutz seit 2004 nicht mehr existiert, gibt es vor allem im ländlichen Raum noch unabhängige Salamander-Läden. Vor sechs Jahren hatte der Mar-

keninhaber Garant die eigene Produktion aufgegeben und nur noch die eigenen Filialen mit einem schmalen Sortiment beliefert.

Ihnen allen - Klauser, den unabhängigen Salamander-Händlern sowie dem Facheinzelhandel - will das Ara-Wortmann-Joint-Venture künftig wieder Salamander-Schuhe anbieten. „Wir halten es für wichtig, uns überall dem Wettbewerb zu stellen, um langfristig erfolgreich zu sein“, sagt Norbert Breuer, Geschäftsführer der Salamander GmbH in Langenfeld. Wortmann gilt mit einem Umsatz von voraussichtlich 830 Mio. Euro im Ende Mai zu Ende gehenden Geschäftsjahr als einer der ganz großen Schuhproduzenten in Europa. Das Familienunternehmen lässt - ausschließlich im Ausland - 62 Mio. Paar Schuhe im Jahr herstellen. Mit der Marke Tamaris bietet Wortmann dem Handel inzwischen auch



Fabrikverkauf bei Salamander in Kornwestheim: Neu Schuhmodelle sollen der Traditionsmarke zum Wiederaufstieg verhelfen.

Systempartnerschaften an. Für Klauser bedeutet die Übernahme der Salamander-Vertriebsgesellschaft einen gewaltigen Expansions-schritt: Rund 1 000 Mitarbeiter beschäftigten die Wuppertaler vor der Übernahme, heute sind es 1 800. Aus dem Familienunternehmen, das mit 78 Filialen schwerpunktmäßig im Ruhrgebiet tätig war, ist ein nationaler Anbieter geworden. Er gehört zu den zehn größten Schuhhändlern in Deutschland, hinter Deichmann, Görtz oder Runners Point.

**Klauser beziffert seinen Umsatz auf gut 100 Mio. Euro brutto**

Seinen Umsatz 2009 beziffert die Schuhhaus Klauser GmbH & Co. KG, exklusive Salamander-Aktivitäten, mit gut 100 Mio. Euro inklusive Mehrwertsteuer, was einem Nettobetrag von etwa 84 Mio. Euro entspricht. Dahinter stehe ein Wachstum im Durchschnitt der Branche von 1,7 Prozent, wie Richter sagt. „Angesichts der Cassandra-Rufe im vergangenen Krisenjahr sehen wir dies als Erfolg.“

Zugleich war Klauser bei den Investitionen in die Ladenlokale eher vorsichtig, um die Kosten niedrig zu halten. Dennoch haben die Wuppertaler neben den Salamander-Läden vier weitere Filialen gekauft. Der Mittelständler, der in zweiter

## SCHUHEINZELHANDEL

**Handel** Schnee und Eis haben in diesem Winter die Kunden in Scharen in die Schuhläden getrieben. Bis Anfang Februar habe es eine anhaltend hohe Nachfrage nach winterfesten Schuhen gegeben, teilte der Schuhhändlerverband BDSE mit.

**Prognose** Für das Jahr 2010 ist der Schuhhandel verhalten optimistisch. Der BDSE sieht für Umsatzplus von ein bis zwei Prozent „realistische“ Chancen.“

**Industrie** Die Schuhindustrie hat das Jahr 2009 dagegen mit einem Umsatzminus von 6,4 Prozent abgeschlossen. Die Erlöse sanken auf 1,9 Mrd. Euro.

## Der Schuhmarkt wird angeführt von der Deichmann-Gruppe

Axel Granow  
Düsseldorf

Acht Ketten haben das Sagen im Preiskämpfen geprägten Schuhhandel. An der Spitze steht Deichmann gefolgt mit Abstand von der Hamm-Reno-Gruppe, Görtz, Siemes, Leiser, Kienast, Runners Point und Klauser. Alle zusammen kommen laut Rangliste der Fachzeitschrift Textilwirtschaft in Deutschland auf einen Umsatz von rund 3,3 Mrd. Euro, was knapp der Hälfte des Umsatzes des Schuhfachhandels entspricht.

Für viele der rund 5600 zumeist kleinen Schuheinzelhändler wird es dagegen eng auf dem Markt. Die Macht der Großfilialisten - meist Familienunternehmen - nimmt zu. Besonders Deichmann und Görtz wachsen seit Jahren stärker als der Markt.

Europas größter Schuhhändler, Deichmann, floriert dank der Spezialisierung auf preisgünstige Schuhe - erstmals bringt das Essener Familienunternehmen jetzt auch Öko-Schuhe auf den Markt, bei deren Herstellung zum Beispiel nur lösungsmittelfreie Kleber verwendet werden.

Deichmann hat 2009 weltweit 282 neue Geschäfte eröffnet und setzt auch in diesem Jahr auf Expansion. 2010 sollen 240 Filialen hinzukommen, davon 55 in Deutschland. In den inzwischen knapp 2800 Filialen hat das 1913 gegründete Unternehmen 2009 rund 138 Millionen Paar Schuhe verkauft, elf Millionen mehr als 2008. Der Gruppenumsatz stieg um knapp neun Prozent auf 3,4 Mrd. Euro. Gut die Hälfte des Umsatzes erzielt die Gruppe im Ausland. In Deutschland stieg der

Umsatz um gut sechs Prozent auf 1,64 Mrd. Euro. Auf alter Fläche stieg er um drei Prozent.

Deichmann beschäftigt in 18 europäischen Ländern und den USA 28 000 Mitarbeiter. Die Zahl soll mit dem Ausbau des Filialnetzes weiter steigen, in Deutschland allein um 400. Zahlen zum Gewinn nennt der Konzern nicht. Die Ertragslage sei gut genug, um die internationale Expansion voranzutreiben, heißt es.

Vor dem Hintergrund der Internationalisierung hat Deichmann gerade die Rechtsform einer Europäischen Aktiengesellschaft angenommen und firmiert jetzt als Deichmann SE (Societas Europaea). Die Firma bleibt aber in

den Händen der Familie. „Auch zukünftig werden externe Faktoren wie die Börse oder Geldinstitute keinen Einfluss auf unser Unternehmen haben“, betont Deichmann-Chef Heinrich Deichmann.

Die Hamburger Schuhhandelskette Görtz baut gerade ihr Filialnetz um. Das kündigte der geschäftsführende Gesellschafter Friedrich Görtz an. In der neu gegründeten Gesellschaft Görtz Kompakt bündelt das Handelshaus seit Jahresbeginn 40 kleinere Geschäfte, die als Selbstbedienungsmärkte Schuhe zu günstigen Preisen anbieten.

Trotz Krise rechnet der 1875 gegründete Schuhhändler in diesem Jahr mit moderatem Wachstum auf

alter Fläche. Im vergangenen Jahr 2009 kam Görtz auf einen Umsatz von über 300 Mio. Euro. Das entspricht einem Zuwachs von mehr als zehn Prozent. Der Anteil der Eigenmarken am Umsatz liegt bei 30 Prozent. Fertigen lässt das Unternehmen zunehmend in China und Vietnam. Görtz unterhält mehr als 220 Filialen in Deutschland, Österreich und Polen. Beschäftigt werden 3500 Mitarbeiter.

Friedrich Görtz ist zurzeit das einzige verbliebene Familienmitglied in der Geschäftsführung. Sein Bruder Ludwig hat den Vorsitz des Verwaltungsrats übernommen. Doch auch die junge Görtz-Generation zeigt Ambitionen und strebt Führungsaufgaben im Unternehmen an. An der Spitze der Görtz-Gruppe steht mit Christoph von Goineau ein familienfremder Manager.

Generation in Familienhand liegt, sieht sein Erfolgsgeheimnis darin, dass er alle Filialen unter ihrem ursprünglichen Namen weiterführt. Sieben Vertriebslinien gehören zum Haus - vom exklusiven Fachgeschäft über Vollsortiment-Filialen und Sportabteilungen bis hin zu Schuhmärkten. Sie firmieren unter Böhmer, Schuh Paradies, Voswinkel oder eben Klauser.

Für das laufende Jahr erwartet Richter eine Entwicklung wie im Vorjahr.

Die Schuhbranche befindet sich - ähnlich wie die Modebranche - im Umbruch: Billiganbieter gewinnen Marktanteile für sich, sodass Fachhändler es zunehmend schwerer haben, sich mit Beratung und Service durchzusetzen. Laut der offiziellen Verbandszahlen ist der Umsatz des deutschen Schuh-einzelhandels im vergangenen Jahr aber insgesamt leicht auf 11,2 Mrd. Euro gestiegen, davon entfielen 7,2 Mrd. Euro auf den Fachhandel.

Ob die Schuhmode der kommen-

den Saison Impulse für den Handel bringt, wird die Schuhmesse GDS zeigen, die vom 12. bis zum 14. März in Düsseldorf stattfindet.

Die Klauser-Gruppe hat bereits viele Wechselfälle in der Branche überstanden. Das Unternehmen wurde 1965 von Gerd und Maria Prange durch die Übernahme einer Filiale in Wuppertal gegründet. Durch weitere Zukäufe ist das Einzelhandels-haus beständig gewachsen. Gerd Prange ist heute noch im Unternehmen tätig, sein Sohn Peter Prange führt zusammen mit dem nicht zur Familie gehörenden Hermann-Josef Richter die Geschäfte.

Die Schuhhäuser Prange mit Standorten in Düsseldorf oder Hamburg wurden von einem Cousin des Seniorchefs gegründet. Sie gehören heute zum Schuhhaus E. Juppen Nachf. Paul Prange GmbH & Co.

**Macher des Mittelstands**  
handelsblatt.com/  
mittelstand

## Familienunternehmen können mit ihren Immobilien mehr verdienen

Eine Studie der Berliner Hochschule für Wirtschaft und Recht zeigt, dass die meisten Unternehmen ihre Immobilien noch zu oft nur als sichere Geldanlage betrachten

Laura de la Motte  
Düsseldorf

Renditegedanken bei Immobilien? Für viele Familienunternehmer gehört das nicht zwangsläufig zusammen. Steht doch für die allermeisten - fast 90 Prozent - die Sicherheit durch diese Form der Geldanlage an erster Stelle. Das belegt eine Umfrage der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin im Auftrag der Immobilienverwaltung Famos, die dem Handelsblatt vorliegt. Befragt wurden 2 083 Familienunternehmen quer durch alle Branchen mit einer Mitarbeiterzahl zwischen 49 und 500. Allerdings wollten sich nur 140 in die Karten schauen lassen - anonym versteht sich. „Das ist ein sensibles Thema. Immobilienauskünfte kommen Vermögensauskünften gleich“, erklärt Birgit Felde, Management-Professorin und verantwortlich für die Studie.

Dabei könnten viele Familienunternehmer deutlich höhere Renditen aus ihren Immobilien ziehen, schätzt Thorsten Prigge, Immobilienexperte der Unternehmensberatung Rölfs Partner in Düsseldorf. „Viele Unternehmer glauben, mit Immobilien könne man nichts falsch machen. Alles, was aus Stein

**„Viele Familienunternehmer glauben, mit Immobilien könne man nichts falsch machen.“**

Thorsten Prigge  
Rölfs Partner

ist, unterliege geringen Wertschwankungen“, sagt er. Ein Trugschluss: Mit optimalem Management könnten sie mehr rausholen. Dies beginnt mit Selbstverständlichkeiten wie der Ausschreibung von Handwerkerleistungen statt der Vergabe an den Erstbesten, der Bemühung, Leerstände abzukürzen, und der Verwendung juristisch wasser-dichter Mietverträge.

Die Familienunternehmen räumen in der Umfrage zwar ein, dass sie bei der Immobilienverwaltung kaum Kompetenz besitzen, trotzdem können sich 63 Prozent nicht vorstellen, externe Immobilienberater ins Haus zu holen oder beim Management ihrer Gebäude mit anderen Unternehmen zwecks Synergien zusammenzuarbeiten.

Auch Modelle wie der Verkauf und die anschließende Rückmiete von Gebäuden (Sale and Lease back) sind kaum ein Thema. Die Pleite-Fälle Karstadt, Sinn-Leffers und Hertie haben offenbar abschreckende Wirkung gezeigt.

Trotz derzeit günstiger Zinsen und drohender Inflation plant nur knapp ein Drittel der Familienunternehmen in den nächsten Jahren, den Immobilienbestand zu erweitern. Felder führt dies darauf zurück, dass die Unternehmen angesichts der Kreditklemme lieber einen Liquiditätspuffer behalten wollen, als ihr Geld zu binden.

Anzeigen

www.wichtige Online-@dressen

<b>Auktionen</b> Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Uhren, Orientteppiche etc. mitl. über 5.000 Angebote www.henrys.de	<b>Ferienhäuser / -wohnungen</b> TRAUMURLAUB IN DEN KAISERBÄDERN! WIR BERATEN SIE GERN 038378-47720 www.traumdomizil-usedom.de	Probleme mit Substanzen? www.suchtintervention.de	<b>IT-Consulting</b> IT - Projekte - Schulung - ITIL www.quis-d.de	Flusskreuzfahrten auf dem Götta Kanal Skandinavien's schönste Wasserstraße www.nordic-holidays.de
<b>Automobile</b> Mit anderen zusammenschließen Wunschauto hinterlegen Sensationelle Rabatte erhalten www.Clever-Autorabatte.de	<b>Wohnraumbau</b> www.reet-und-meer.de	VITASAVIA.de American Health Products T. 0180-5125458 / F. 0180-5125459 www.venen.de Capio Mosel-Eifel-Klinik, Venenzentrum Bad Bertrich Telefon 0 26 74/94 00 Seit 1982	<b>Kultur/Kunst</b> MALEN UND DIE TOSKANA GENIESSEN www.atelier-cetona.de	HAUSBOOT-OLDTIMER-FLUG- & BUSREISEN WELTWEIT, ES LOHNT SICH! 0228/24390705 WWW.BONJOUR-LA-FRANCE-REISEN.DE
<b>Bauen</b> Massivhäuser ab 76.490 Euro www.HausAusstellung.de	<b>Firmenadressen</b> Firmenadressen per Mausclick kaufen! Dienstleistungen und erfolgreiche Partner aus ganz Baden-Württemberg www.bw-firmen.tik.de	<b>Hotels &amp; Gaststätten</b> firstclass übernachten in Berlin www.hotel-adelante.de	<b>Kunststoff</b> Kunststoffprodukte Spritzgusskunststoffteile + Schläuche aller Art - Sonderanfertigung möglich www.cardioplast.de	Last-Minute + Linienflüge, über 100.000 Angebote http://www.Hegenloh.de
<b>Bauen &amp; Wirtschaft</b> www.wv-verlag.de www.bauenundwirtschaft.com	<b>Handelsblättern</b> Handelsblatt kostenlos testen! www.handelsblatt.com/probeabo	<b>Gold</b> Münzen & Barren günstig online bestellen Ihr Edelmetall-Anlage-Shop im Internet www.CreditGold.de	<b>Recht &amp; Steuern</b> Sie sind Anwalt? anwalt.de 3 Monate kostenlos und unverbindlich testen! Rufen Sie an: 0800 7888877 ANWALT.DE	<b>Spirituosen</b> 2500 Spirituosen ab Jahrgang 1802 bis 25.000 € www.worldwidespirits.de, Tel. 08633-508793
<b>Computer/EDV</b> ... und sparen Sie Ihre Arbeitszeit www.sql-und-xml.de	<b>Container / Mobile Räume</b> Mobile Räume mieten Büro-, Wohn-, Sani-, Lager-Container www.container.de	<b>Immobilien</b> Innenstadt-Wohnungen in München www.NYVLIVING.de	<b>Versicherungen</b> VDV-Leben International AG berechnen Sie Ihre private Rente http://www.vdvag.de	<b>Stellenmarkt</b> Stellenmarktanalyse für technische Fach- und Führungskräfte www.ingenieurkarriere.de/mediadaten/analysen.asp
<b>Druckerei</b> Onlineprinters GmbH - Broschüren, Kataloge, Werbesysteme für Events, Messen, POS uvm. - online bestellen www.diedruckerei.de	<b>Dienstleistungen</b> füllen und packen www.deco-pack.com	<b>Möbel</b> Badmöbel aus Italien Tel. 030 364 03195 www.shop.Bad-Line.de	<b>Verpackungen</b> füllen und packen www.deco-pack.com	<b>Unternehmensverkäufe</b> GmbH mit / ohne Verlustvortrag gesucht www.ADANOS-GmbH.de - Tel. 07138/932583
<b>Drucksachen</b> Drucksachen einfach online bestellen Flyer, PLAKATE, Kataloge u.v.m. www.diedruckerei.de	<b>Exportabwicklung</b> Ihre Exportabteilung: www.exportservice.de	<b>Reise</b> China-Reisen Der Spezialist seit 1983 Reisedienst Wunderlich GmbH www.rdw-reisen.de	<b>Versandhandel</b> www.fellversand.de T. 02 28/928 79 79	<b>Verpackungen</b> Über 22.000 Wertartikel online: www.werbaartikel-discount.com
<b>Exportabwicklung</b> Ihre Exportabteilung: www.exportservice.de	<b>Gartenmöbel</b> Marken-Gartenmöbel gibt's bei www.garten-und-freizeit.de	<b>Wirtschaftsinformationen</b> Haufe Mediengruppe http://haufe.de	<b>Weine</b> SPITZENWEINE ERSTEIGERN IHRE WEINE VERSTEIGERN www.WeinCash.de	<b>Werbung/Werbemittel</b> Produkte für die Verkaufsförderung www.hje.de
<b>Exportabwicklung</b> Ihre Exportabteilung: www.exportservice.de	<b>Geschenke</b> 100 persönliche Geschenkideen T. 0761-54821 - www.historia.net	<b>Reise</b> China-Reisen Der Spezialist seit 1983 Reisedienst Wunderlich GmbH www.rdw-reisen.de	<b>Zeitarbeit</b> alpha Personal-Service GmbH Ihr zuverlässiger Partner im Personalbereich ☎ (069) 83 00 98-0 www.personal-service-alpha.de	<b>Wirtschaftsinformationen</b> Haufe Mediengruppe http://haufe.de
<b>Exportabwicklung</b> Ihre Exportabteilung: www.exportservice.de	<b>Gesundheit/Medizin</b> FEUCHTE HÄNDE - FUSSSCHWEISS! www.natuerlich-trocken.de	<b>Reise</b> China-Reisen Der Spezialist seit 1983 Reisedienst Wunderlich GmbH www.rdw-reisen.de	<b>Zeitarbeit</b> alpha Personal-Service GmbH Ihr zuverlässiger Partner im Personalbereich ☎ (069) 83 00 98-0 www.personal-service-alpha.de	<b>Wirtschaftsinformationen</b> Haufe Mediengruppe http://haufe.de

www.special Geld & Anlage

Informationen zu diesen Online-Adressen: Telefon 02 11.887-13 18 oder Telefax 02 11.887-97 80 11 oder E-mail: hb-online-adressen@iqm.de