

„Gute Mitarbeiter binden Kunden“

Schuhhaus Niemann hat ganz bewusst überdurchschnittlich hohe Personal- und Werbekosten

Preis, Auswahl und Beratung: Auf diesen drei Eckpfeilern basiert der Erfolg des Schuhhauses Niemann. Im Bückeburger Ortsteil Cammer finden Kunden in dem rund 2000 Quadratmeter großen Fachgeschäft mehr als 100 deutsche und internationale Marken vor.

Auf stets mehr als 30.000 Paare schätzt Geschäftsführer Philipp Niemann das täglich vor Ort verfügbare Sortiment, das sich fast im Wochenrhythmus ändert. „Einen kleinen Teil der Ware ordern wir auf Fachmessen sechs Monate im Voraus“, erläutert der 41-Jährige, der den Familienbetrieb seit 2003 in fünfter Generation leitet. „Der Großteil unserer Schuhe stammt hingegen aus kurzfristigen Einkäufen.“ Beispielsweise setzt Niemann stark auf qualitativ hochwertige B-Ware „mit minimalen Schönheitsfehlern“ sowie auf Sonderposten und Insolvenzware.

„Weil wir vergleichsweise günstig einkaufen, können wir auch preisgünstig verkaufen“, macht der Geschäftsführer deutlich. Und dass der familieneigene Standort an der Landesgrenze zu Nordrhein-Westfalen mietfrei zur Verfügung stehe, Sorge ebenfalls für einen Kostenvorteil gegenüber Mitbewerbern.

Zu diesen zählt Niemann auch den boomenden Online-Handel. Dieser habe die Wettbewerbsintensität zwar



deutlich erhöht, schildert der 41-Jährige. „Aber preislich können wir mit diesen Anbietern nicht nur mithalten, sondern sind häufig noch günstiger – und zwar trotz unserer überdurchschnittlich hohen Personalkosten.“

Auf diese ist der Chef von 56 Mitarbeitern übrigens ausgesprochen stolz. „Denn nur deshalb können wir unseren Kunden dauerhaft genau jene Verkaufsberatung bieten, für die wir bekannt sind.“ Fast genau so wichtig sei aber noch ein anderer Aspekt: „Gute Mitarbeiter binden Kunden – und die kommen nur wieder, wenn sie zufrieden sind.“

Und das sind offenbar viele. Darauf deuten jedenfalls die Kennzeichen der direkt vor der Eingangstür parkenden Autos hin, die längst nicht nur aus den Kreisen Schaumburg und Minden-Lübbecke stammen. Auch aus Hannover und Bielefeld,

Nienburg und Hameln fahren regelmäßig Männer, Frauen und Kinder zum Schuhhaus Niemann.

Dort erwarten sie dann eher klassische Dauerbrenner als die neueste Marke oder das hippeste Modell der Saison. „Denn je modischer der Schuh, desto kürzer die Abverkaufszeit“, schildert der Geschäftsführer den unternehmerischen Gedanken hinter diesem kleinen Baustein im großen Mosaik seiner Geschäftsstrategie, die er gerne als „Kombination aus vielen Faktoren“ bezeichnet.

Die drei eingangs erwähnten Eckpfeiler bilden dafür laut Niemann die Basis, das jährliche Werbebudget im sechsstelligen Bereich ein Übriges. „Und zudem gehen wir Wege, die andere nicht gehen“, sagt der 41-Jährige mit einem zufriedenen Lächeln.

Das Schuhhaus Niemann steht für preisgünstige Schuhe, eine große Auswahl und eine umfassende Beratung. FOTO: HB



DER INFOKASTEN

Philipp Niemann

Geschäftsführer Schuhhaus
Friedrich Niemann KG

Friller Straße 37-43
31675 Bückeburg-Cammer

Telefon (0571) 97410-0

Fax (0571) 97410-20

info@schuhhaus-niemann.de
www.schuhhaus-niemann.de

Holger Buhre