

„Ich liebe Schuhgeschäfte!“

Was machen junge Leute eigentlich mit ihrem Geld und worauf haben sie gar keine Lust, wenn sie einkaufen gehen? schuhkurier hat nachgefragt.



Das gefällt mir – das gefällt mir nicht. Junge Menschen erzählen schuhkurier, was sie von dem Schuhfachhandel, Onlineshops und Sozialen Netzwerken halten.

Vier junge Menschen haben sich in einem Café in Köln getroffen. Sie sprechen über Shopping, Schuhe und Soziale Netzwerke – Themen, die auch den Schuhhandel interessieren dürften.

schuhkurier: Was ist euch besonders wichtig, wenn ihr einkaufen geht?

Maria: Ich hasse Läden, in denen übermäßig Musik läuft. Bei Olymp & Hades zum Beispiel verlierst du vor lauter Musik sämtlichen Bezug zur Realität und das Licht ist auch ganz schrecklich. Ich habe vor ein paar Jahren beschlossen, nicht mehr in eine Disco zu gehen, warum werde ich hier dazu gezwungen?

Debby: Ich habe in letzter Zeit für mich festgestellt, dass ich es wichtig finde, dass es nicht so geknubbelt ist. Ich will nicht in einen Laden kommen und keinen Platz haben, um mich zu bewegen.

Jonathan: Ich finde es wichtig, dass du von den Leuten erkannt wirst, wenn du in den

Laden gehst, und dass sie sich freuen, dass du da bist. Ich muss mich wohlfühlen. Musik muss im Hintergrund sein, aber wenn die so laut gespielt wird, ist das echt blöd.

sk: Wie wollt ihr in einem Geschäft beraten werden? Was geht für euch gar nicht? Und wollt ihr überhaupt beraten werden?

Debby: Ich finde es furchtbar, wenn du in den Laden kommst und gleich jemand auf dich losstürmt. Begrüßen ist okay, aber man muss sich erst einmal umsehen dürfen.

Maria: Die Verkäufer müssen wie die Musik sein. Im Hintergrund anwesend, aber ich kann auch immer darauf zugreifen, wenn ich es möchte. Wenn ich etwas suche, muss die Verkäuferin da sein und ansonsten darf sie dezent da rumstehen, wie die Deko. Aber es ist genauso so ein No-Go, wenn ich niemanden finden kann.

Jonathan: Für mich ist das Aufdringliche sehr lästig. Wenn da jemand die ganze Zeit

steht und sagt: „Das sieht toll aus!“, dann ist es mir unangenehm, wenn ich sagen muss, das mir das nicht gefällt. Ich finde es cool, wenn eine Bedienung sagt: „Wenn du etwas brauchst, kannst du mich rufen, ich bin in der Nähe.“

Dana: Es geht gar nicht, wenn die Verkäufer fragen, ob man Hilfe braucht, und man sieht denen schon an, dass die gar keine Lust haben, sich mit dir zu beschäftigen. „Hey! Brauchst du was? Nein? Na, Gott sei Dank!“

Erschwinglich trotz Marke

sk: Wie oft besucht ihr denn ein reines Schuhgeschäft? In welches geht ihr dann?

Maria: Ich liebe Schuhgeschäfte! Ich gehe auf jeden Fall viele Schuhe gucken. Zum Beispiel komme ich auf dem Weg zur Uni und zur Arbeit oft bei Follow Me am Zülpicher Platz in Köln vorbei und probiere die gleichen Schuhe immer wieder an. Ich gehe auch ständig zu Humanic auf der

Schildergasse und auch bei Deichmann vorbei. Bei Deichmann laufe ich aber nur noch durch und suche die drei Paar Schuhe, die ich ganz gut finde.

Dana: Ich komme ja aus Marburg und früher habe ich alle meine Schuhe bei Deichmann gekauft, da gab es für mich kein anderes Schuhgeschäft. Dann bin ich nach Köln gekommen und habe gesehen, dass es auch Läden wie Snipes, Footlocker und Sidestep gibt und dass es auch geile Schuhe zu erschwinglichen Preisen gibt, die dann auch länger halten.

Maria: Ich mag Läden, die nicht eine Marke führen, sondern kleine Geschäfte, die viel anbieten. In meinem Schuhschrank steht viel von Tamaris, aber ich möchte auch die Auswahl haben. Ich will nicht von Laden zu Laden laufen, dann gehe ich lieber zum nächsten Regal.

Dana: Bei mir ist das Problem, dass mich die Geschäfte schon mit den Auslagen draußen ködern. Ich gehe dran vorbei und dann sehe ich einen Schuh und denke: „Nein, warum jetzt? Ich hab doch kein Geld, aber ich brauche ihn.“ Dann gehe ich in das Geschäft und denke: „Oh, das ist nicht der einzige Schuh, den ich brauche und wenn ich die nicht alle kaufe, geht meine Welt unter!“

Jonathan: Ich geh' häufiger zu Kaufhof oder Sportscheck, weil die einfach grundsätzlich eine größere Auswahl haben. Aber ich muss sagen, Aldo in Amerika hat es mir echt angetan.

Dana: Wenn ich in ein Geschäft gehe, das Kleidung und Schuhe verkauft, finde ich nichts. Ich habe in solchen Läden auch nicht das Gefühl, dass mich jemand beraten könnte und die gute Schuhe machen.

sk: Wie wichtig ist euch die persönliche Beratung in Schuhgeschäften?

Maria: Bei den Schuhgrößen ist das ja ohnehin ein Tauziehen. Hohe Schuhe, flache Schuhe, da hast du ja sowieso schon einen Unterschied von einer Größe.

Dana: Beratung ist mir dann wichtig, wenn die Leute sich tatsächlich auskennen und man auch professionelle Fragen stellen kann, wie: Glaubst du, dass ich das Modell vielleicht eine Nummer kleiner oder größer kaufen muss?

Jonathan: Ich bin ein Typ, der einfach mal ausprobert. Ich kenne meine Größe eigentlich, aber das ist immer un-

terschiedlich. Manchmal sitzt der Schuh nicht richtig und dann braucht man einen Schuh größer oder kleiner. Aber ich bin da eigentlich ganz locker.

Debby: Ich finde das nicht so wichtig. Ich weiß was ich haben möchte und brauche deshalb keine Beratung. Manchmal finde ich die Beratung in Schuhgeschäften ohnehin ziemlich halbherzig.



Jonathan Enns

Alter: 25
 Beruf/Ausbildung: Student
 € für reinen Konsum pro Monat: 200 €
 Hauptsächliche Ausgaben: Kleidung, Mensa, Ausgehen
 Liebblingsschuhmarke: Aldo, Tommy Hilfinger
 Soziale Netzwerke: Facebook, Twitter, Myspace, Youthweb



Debby Rindelhardt

Alter: 22
 Beruf/Ausbildung: Studentin
 € für reinen Konsum pro Monat: 150 - 200 €
 Hauptsächliche Ausgaben: Pflege, Kleidung, Ausgehen
 Liebblingsschuhmarke: Sommerkind, Converse, Lacoste
 Soziale Netzwerke: Facebook, Twitter

Schrei vor Glück ?

sk: Wie wichtig sind Onlineshops für euch? Nutzt ihr das Internet vielleicht nur als Informationsquelle?

Jonathan: Was Klamotten und Schuhe angeht, bin ich bin gegen Onlineshops. Für mich es wichtig, Schuhe und Klamotten anzuprobieren. Das Gefühl muss



Dana Klang

Alter: 24
 Beruf/Ausbildung: Tänzer und Tanzlehrer
 € für reinen Konsum pro Monat: 300 - 500 €
 Hauptsächliche Ausgaben: Freizeit, Reisen, Schuhe
 Liebblingsschuhmarke: Nike, Converse
 Soziale Netzwerke: keine



Maria Meyer

Alter: 25
 Beruf/Ausbildung: Studentin
 € für reinen Konsum pro Monat: 300 - 500 €
 Hauptsächliche Ausgaben: Kleidung, Ausgehen, Bücher, Reisen
 Liebblingsschuhmarke: keine feste, besitzt aber viel Tamaris
 Soziale Netzwerke: Facebook



„Ich schaue oft auf reduzierte Sachen. Das habe ich mir etwas bei meiner Mutter abgeguckt!“

stimmen, also die Verbindung zwischen dem Schuh und mir! Es ist ja noch mehr Aufwand, etwas zu bestellen, das anzuprobieren und zurück zu schicken. Ich hab's aber auch noch nie getestet.

Debby: Ich finde, es gibt Vor- und Nachteile. Auf der einen Seite kannst du ganz viel bestellen und kannst die Sachen zuhause anprobieren. Da fühlt man sich wohler als im Garderobenlicht. Andererseits ist es wirklich immer so eine Sache, wenn man mehrere Größen bestellen muss und dann etwas zurückschicken muss. In der Zeit hat man in einem Laden vielleicht schon zehn Teile gefunden und bei Schuhen finde ich online kaufen schwierig, weil du nichts über die Qualität sagen kannst, und häufig sehen die Schuhe dann auch anders aus als auf den Abbildungen.

Dana: Schuhe muss ich sehen und mich verlieben. Das ist eine wahre Liebe. Schuhe sind meine Babies. Das Problem im Internet ist, dass du die Sachen immer nur an Models siehst. Bei mir ist dann das Problem, dass da ein gutaussehender, weißer Typ die Sachen trägt, aber mein Stil ist ein total anderer.

Jonathan: Aber im Internet sieht es immer geil aus und dann ziehst du's selber an und es sieht schrecklich aus.

Maria: Dann gibt es ja auch so Apps, da scannst du dein Foto ein und die sollen dir dann zeigen, wie die Klamotten an dir aussehen. Die funktionieren aber ja auch nicht wirklich.

Jonathan: Und den Bewertungen im Internet kann man auch nicht wirklich vertrauen.

sk: Vergleicht ihr im Internet die Preise, wenn ihr etwas im Laden gesehen habt?

Debby: Wenn ich eine Mail von Mango bekomme, dass es Rabatt gibt, gehe ich in den Laden, probiere die Sachen an, merke mir die Größe und bestelle sie billiger im Internet.

Dana: Smartphones bieten eine gute Geschichte: die vergleichende Barcode-Scanner-App. Da scannst du den Artikel, der dir gefällt, und siehst wo du ihn günstiger bekommst.

Maria: Ich habe dann aber keine Lust, drei Tage zu warten, ich will's dann auch haben. Da hört bei mir die Vernunft auf.

sk: Wie findet ihr Werbung von Online-shops?

Maria: Manchmal ist es so ausgelutscht, wie bei Zalando. Dann haben die so einen Werbegag wie „Zalando - Schrei vor Glück“. Das war am Anfang lustig, das hatte man im Kopf. Dann fing es an, dass der Mann vor Glück schreit. Ich habe das Gefühl, mit jeder neuen Werbung wird es ausgelutschter und noch mehr an den Haaren herbeigezogen.

Das gefällt mir, das gefällt mir nicht

sk: In welchen Sozialen Netzwerken seid ihr unterwegs?

Dana: Das ganze soziale und unsoziale Leben spielt sich mittlerweile virtuell ab. Das kann man ja auch virtuellen Nudismus nennen. Ich finde es gut, weil man



„Schuhe muss ich sehen und mich verlieben!“

sich auch über Facebook verkaufen kann. Besonders für mich als Selbstständiger ist das super. Du kannst durchgängig Werbung für dich machen.

Jonathan: Facebook schränkt ja auch immer wieder Sachen ein. Ich hab auch Seiten wo ich mich selber vermarkte, weil ich Musiker bin. Wenn die irgendwann mal Geld



„Verkäufer müssen wie Musik sein. Im Hintergrund anwesend, aber ich kann auch jederzeit auf sie zugreifen, wenn ich sie brauche.“

Maria Meyer

dafür nehmen sollten, wird es schwer. Aber ich bin schon jeden Tag auf Facebook.

sk: Wie viel Zeit verbringt ihr am Tag in Sozialen Netzwerken?

Maria: Da ist die Frage, ob aktiv oder passiv. Ich liege ja zum Beispiel zuhause auf dem Sofa und der Laptop liegt neben mir, aber ich gucke fern. Wenn der Bildschirm

dann aus geht und es Ping macht, bin ich natürlich sofort dran. Ich bin dann ja nicht bei Facebook, aber irgendwie doch.

Jonathan: Heutzutage ist das wie SMS schreiben. Ich schreibe keine SMS mehr, sondern ich schreibe nur noch bei Facebook, weil es umsonst ist. Facebook hat sich ja auch jetzt aufgetunt und hat sowas wie WhatsApp.

sk: Wie findet ihr die Werbung, die bei Facebook rechts angezeigt wird?

Debby: Super nervig, weil ich ja nicht zu Facebook gehe, um Werbung angezeigt zu bekommen. Das brauch ich nicht!

Maria: Wenn ich darauf keine Lust habe, blende ich das einfach aus. Da nervt mich dann nur, dass da ein Bild von einem Schuh angezeigt wird und wenn ich darauf klicke, hat das nichts mit diesem Schuh zu tun und ich weiß nicht, was ich anklicken muss, um den Schuh zu finden.

Jonathan: Ich achte allgemein nicht auf Werbung bei Facebook. Bei mir kommen auch nur Computerspiele und das interessiert mich überhaupt nicht.



„Für mich ist es wichtig, Klamotten und Schuhe anzuprobieren. Die Verbindung zwischen mir und dem Schuh muss stimmen!“

Jonathan Enns

Alles Markenopfer?

sk: Wie sehr achtet ihr bei Schuhen auf Marken? Was ist euch bei Schuhen generell wichtig?

Jonathan: Wenn ich mir Schuhe oder Klamotten kaufe, achte ich schon auf Marken. Aber ich bin da auch nicht so wie andere. Ich gehe dann shoppen, wenn ich auch wirklich etwas brauche. Und dann kaufe



„Ich finde es furchtbar, wenn du in den Laden kommst und gleich jemand auf dich losstürmt.“

ich mir aber auch Qualität, da gebe ich auch mal mehr Geld aus.

Dana: Bei Klamotten achte ich fast gar nicht auf Marken. Ich schaue, dass die Sachen gut verarbeitet sind und das hat man bei No-Name-Produkten eigentlich eher selten. Bei Schuhen ist mir die Marke das wichtigste. Bei einer Marke will ich einfach, dass der Schuh hält und das begeistert mich dann an der Marke und ich bin von ihr überzeugt. Ich bin also schon ein Markenopfer.

Debby: Früher habe ich gar nicht darauf geachtet und musste mir ständig etwas Neues kaufen. Mittlerweile habe ich nur noch ein paar Sachen von H&M und ansonsten suche ich schon eher nach Marken.

Maria: Ich trage zum Beispiel nur Röcke und Kleider, und wenn ich dann bei einer Strumpfhose merke, dass sie hält, dann hole ich sie auch als No-Name-Produkt, weil ich sie eh permanent trage. Ansonsten gibt es schon Marken, bei denen ich weiß, dass die in der Regel etwas machen, was mir gefällt und sich vom Mainstream abheben. Bei Schuhen ist es mir ziemlich egal, Hauptsache ist, sie sind aus Leder.

sk: Was sind denn eure Lieblingsmarken?

Maria: Wenn ich es mir leisten könnte, hätte ich alles von Desigual. Die machen einfach schöne Sachen.

Debby: Massimo Dutti, Mango und Tommy Hilfiger.

Dana: Nike, Converse und Billabong. Aber wenn ich etwas anderes finde, was mir gefällt, nehme ich auch das.

Jonathan: Auf jeden Fall Aldo und wenn es sportlich sein soll, dann Nike und Puma, und bei etwas schickerem Tommy Hilfiger.

sk: Wie viel gebt ihr durchschnittlich für ein Paar Schuhe aus?

Jonathan: 70 bis 80 Euro. Ich liebe aber auch, wenn es Schuhe gibt, die mal 150 Euro gekostet haben und jetzt vielleicht nur noch 89 Euro kosten. Ich schaue oft auf reduzierte Sachen, das habe ich mir etwas bei meiner Mutter abgeguckt. Deshalb kaufe ich schon eher ein reduziertes Paar, als einen anderen Schuh, der nicht reduziert ist und 80 Euro kostet.

Dana: Auch 70 bis 80 Euro. Ich kaufe mir keine Schuhe, die jemals weniger als 50 Euro gekostet haben. Bei reduzierten Schuhen gucke ich auch immer auf den vorherigen Preis.

Debby: Für normale Schuhe gebe ich auch 70 bis 80 Euro aus und für Stiefel schon auch mal 150 Euro.

Maria: Sommerschuhe sind ja auch billiger als Winterschuhe und gerade wenn man Winterstiefel haben will, die wirklich wintertauglich sind, komme ich auf 150 bis 200 Euro, und für normale Schuhe gebe ich bis zu 100 Euro aus. *

* Mehrwert

Autor: Mona Briese / mbr@sternfeld.de
Fotograf: David Haas
www.facebook.com/schuhkurier