

# Dieser Schuster bleibt nicht bei seinem Leisten

**Einmannbetrieb** Stefan Kliegl trotz mit seinem Bequem-Schuh-Shop allen Krisen und geht seinen eigenen Weg

VON OLIVER MENGE

Im Laden an der Bahnhofstrasse sind die Platzverhältnisse sehr bescheiden. Saisonbedingt findet man jetzt jegliche nur denkbare Art von Gleitschutz, die man sich unter die Schuhe schnallen kann, von ganz einfachen bis zu ganzen Sohlen mit Nägeln, die sogar Steigeisen ersetzen würden. Schuhbänder, Schuhfette der verschiedensten Marken, Sohlen und natürlich Schuhe. Modisch ist hier fast nichts, sondern eher zweckmässig und bequem. Stefan Kliegl hat die verschiedensten Modelle von Winter- und Arbeitsschuhen, Wanderschuhe, Bergschuhe, Finken und vor allem Schuhe, die schon auf den ersten Blick bequem aussehen, im Sortiment – und alles, was dazugehört, um gut zu Fuss zu sein.

Denn: In den Regalen daneben stapeln sich verschiedenste Artikel, Tuben und Töpfchen, von denen einer ganz besonders ins Auge sticht: Murmeli-Salbe, hergestellt nach uralten Rezepten von Jäger Andreas Schmid aus Frutigen, zusammengesetzt aus Gämsfett, Murmelfett und Dachsfett

**«Leute, die einmal Murmeli-Salbe gekauft haben, kommen immer wieder und kaufen sich eine neue Dose, weil sie halt einfach gut ist.»**

Stefan Kliegl, Schuhmacher

sowie einer Anzahl von Kräutern. Seit über 14 Jahren wird die Murmeli-Salbe im Sortiment geführt – mit Erfolg. «Leute, die einmal Murmeli-Salbe gekauft haben, kommen immer wieder und kaufen sich eine neue Dose, weil sie halt einfach gut ist.» In Jägerkreisen sind die althergebrachten Heilmittel längst bekannt und werden bei der Bergbevölkerung seit Jahrhunderten erfolgreich verwendet. Schon vor 400 Jahren wurde



Stefan Kliegl in seinem Geschäft an der Bahnhofstrasse, das er vor elf Jahren vom Vater übernahm.

OM

die Anwendung bei «Gsüchti» empfohlen und 1988 wurden bei wissenschaftlichen Untersuchungen Corticosteroide, die natürlichen Verwandten des Kortisons, im Murmelfett nachgewiesen. Er selber mache auch häufig Gebrauch davon und sei überzeugt davon, sagt Kliegl. Überhaupt verkaufe er nichts, das er nicht selber ausprobiert und als nützlich befunden habe, versichert er. Werbung brauche er fast keine zu machen, er profitiere von Propaganda.

#### Keine Existenz nur mit Reparaturen

Alleine mit Schuhreparaturen könne man schon lange nicht mehr existieren, meint Kliegl. Die Leute kauften zum Beispiel günstige Schuhe für 60 Franken beim Grossanbieter. Eine Reparatur von Sohle und Absatz komme schnell auf 70 Franken oder mehr zu stehen, und das lohne sich einfach nicht. Darum ha-

be er schon früh angefangen, den Kunden in solchen Fällen einen günstigen Schuh anzubieten. Daneben hätten Wander- und Bergschuhe schon länger zum Sortiment gehört, und so habe der Verkauf von Schuhen und Schuh-Zubehör einen immer grösseren Stellenwert bekommen. 2007 habe sich die Möglichkeit geboten, den Laden direkt neben der Schuhmacherwerkstatt zu übernehmen und so die Verkaufsfläche zu vergrössern. In der Folge sei auch das Angebot stetig gewachsen.

Seine Eltern waren 1955 in die Schweiz gekommen. Sein Vater wollte für zwei Jahre in der Schweiz arbeiten, bekam die Gelegenheit, bei Bata als Schuhmacher tätig zu sein und übernahm 1969 den Schuhmacherladen an der Bahnhofstrasse. Diesen führte er bis 2000, bis sein Sohn Stefan das Geschäft übernahm.

#### Die Qualität zahlt sich aus

Seine Stammkundschaft wisse die Qualität zu schätzen und gebe unter Umständen auch mal etwas mehr für einen besseren Schuh aus, bei dem sich dann auch eine Reparatur lohne. Natürlich sei die Konkurrenz gross, der Markt werde mit Billig-Schuhen überschwemmt, bei denen der Kunde sich eigentlich auch die Frage stellen müsste, woher diese Schuhe kämen und unter welchen Bedingungen sie hergestellt worden seien. Vielfach würden die Schuhe noch «nass» eingepackt und seien mit Chemikalien versetzt, damit sie nicht schimmelten. Diese Gifte verblieben dann im Material und gelangten später auch zum Teil in den Körper des Trägers, meint Kliegl.

Er verkaufe Schuhe, die zwar in einem anderen Preissegment zu finden seien, aber wenn ein Kunde bei ihm einen qualitativ hoch stehenden

Schuh kaufe, der ihm einen unvergleichlichen Tragekomfort biete, dann habe er mit grösster Wahrscheinlichkeit einen neuen Kunden gewonnen. Und bei solchen Schuhen lohne sich dann auch eine Reparatur. Aber auch spezielle Grössen, zum Beispiel für Frauen, die «auf grossem Fuss leben», versuche er zu organisieren, «denn normale Schuhgeschäfte verkaufen in der Regel nur das, was sie am Lager haben – und mehr nicht».

#### Kunden aus der ganzen Schweiz

Seine Kundschaft komme inzwischen aus der ganzen Schweiz und sogar aus dem Ausland. Die eigene Homepage trage zu einem massgeblichen Teil seines Erfolgs bei. Kunden können sich dort aus erster Hand über seine Produkte und Neuigkeiten informieren und zum Teil auch Bestellungen aufgeben. Allerdings sei es in den meisten Fällen immer noch besser, wenn der Kunde direkt im Laden vorbeikommt.

Bei seinem Hauptgeschäft, der Herstellung von massgeschneiderten Einlagen, ist dies ohnehin unumgänglich. Kliegl verzichtet bewusst auf moderne Methoden der Fussvermessung mit Computer und Scanner, sondern hat eine eigene Methode entwickelt, genaue Fussabdrücke zu machen und die so gewonnenen Resultate in seine Arbeit einfließen zu lassen. Viele Ärzte und Orthopäden vertrauen auf seine Fähigkeit – ungefähr ein Drittel seiner Kunden kommen mit einem Rezept vorbei – und die Krankenkassen übernehmen in der Regel die Kosten für die nicht ganz billigen orthopädischen Einlagen. Wie die Einlagen entstehen und welche Materialien verwendet werden, ist Berufsgeheimnis. Dass er selber Einlagen brauche, habe sicherlich dazu beigetragen, dass er sich besser mit der Materie und den Patienten auseinandersetzen könne, so Stefan Kliegl.

Infos unter [www.schuhservice-kliegl.ch](http://www.schuhservice-kliegl.ch)

rechtlich geschuetzt sk