

Matthias Vickermann: „Die Zeiten von geiz ist geil sind vorbei“

InterviewZeitung: Matthias Vickermann, ein kleiner Schuhmacher-Laden, wie man ihn sich nicht schöner träumen könnte. Wie finanziert sich so etwas, wie schafft man es durchzuhalten in den heutigen Zeiten?

Matthias Vickermann: Indem man das Unternehmen einfach auf mehrere Standbeine stellt. Ich mache nicht nur Reparaturen, sondern auch Maßschuhe. Demnächst starten wir außerdem noch einen Online-Shop, dann haben wir seit neuestem einen Hol- und Bring-Service für Hotels und Altersheime und einen normalen Schuh-Zubehör-Verkauf in beiden Geschäften. Und so haben wir fünf Säulen und irgendetwas läuft immer.

InterviewZeitung: Und es ist so wunderbar eingerichtet, wie



Matthias Vickermann repariert die Schuhe für die kleinen Leute und liefert Maßschuhe für jene, die auf etwas größerem Fuße leben können.

ein kleines Museum. Man könnte hier sogar Schulungen machen darüber, wie so eine alte Schuhmacherei mal ausgesehen hat. Nun fertigen Sie auch

Maßschuhe an, eine Marktlücke?

Matthias Vickermann: Eine Marktlücke nicht unbedingt, es gibt ja noch ein paar wenige, die das auch machen. Aber bezogen auf das, was wir anbieten, ist die Konkurrenz wirklich gering. Deutschlandweit haben wir zwei, vielleicht auch drei Mitbewerber.

InterviewZeitung: Sind Sie denn vom Herzen aus Schuhmacher, oder wie kam das?

Matthias Vickermann: Ursprünglich komme ich aus der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Aber es war doch nicht mein Ding den ganzen Tag am Computer zu sitzen und nach beendeter Ausbildung habe ich dann meine Berufung gefunden. Dadurch, dass ich selbst Schuhgröße 50 habe, kam der Wunsch Schuhe herzustellen.

InterviewZeitung: Der Schuhladen hier in der Stefaniestraße hieß eigentlich früher wie?

Matthias Vickermann: Das war früher der „Hummel“. Den habe ich vor zweieinhalb Jahren übernommen und vor zwei Jahren haben wir noch den Laden

in der Merkurstraße übernommen und jetzt treiben wir in beiden unser Unwesen.

InterviewZeitung: Wir gratulieren zu diesem schönen Laden und werden ihn auch auszeichnen als etwas ganz besonderes in Baden-Baden, wie andere auch.

Vielleicht von Ihnen, Matthias Vickermann, noch einen kleinen Ratschlag an all jene, die voll Sorge sind, dass auf der „grünen Wiese“ Märkte entstehen mit großen Angeboten. Welchen Tipp geben Sie all jenen, die nach Ideen suchen?

Matthias Vickermann: Da brauchen sie sich gar keine großen Gedanken zumachen, der Markt regelt sich von selbst. Diese Zeiten vor denen alle Angst haben, mit „Geiz ist geil“, sind jetzt wieder vorbei. Ich bin sowieso kein Freund von diesen großen Märkten. Der Einzelhandel hat immer noch seinen Charme und den wird er auch immer behalten. Man muss natürlich schon ein bisschen zusehen, dass man eine Nische besetzt, einen besonderen Service macht, ein schönes Geschäft hat. Dinge, die auch dem Kunden schmei-



Kreatives Management mit Sinn für feine Tradition. Der Schuhmacherbetrieb Vickermann und Stoya in der Baden-Badener Stefaniestraße

cheln. Unsere Maßschuh-Kunden werden zum Beispiel vom Bahnhof, oder egal wo sie herkommen, abgeholt. Das wird nicht berechnet, aber im Endeffekt geht die Rechnung bei uns trotzdem auf, denn wir bieten einen Service an, den vielleicht andere Maßschuh-Hersteller nicht haben. Der Nachteil der großen Ketten ist auch die Anonymität und ich glaube gerade in so einer kleinen Stadt wie Baden-Baden ist es automatisch so, dass die Kunden das Kleine lieben. Deshalb wird der

Einzelhandel auch nicht aussterben.

InterviewZeitung: Vielen Dank, Matthias Vickermann. Und all jene, die das alte Schuhmacher-Handwerk einmal sehen oder auch ihren Kindern zeigen wollen, die können hier auch einfach mal reinkommen ohne etwas zu kaufen, denn man kann hier wunderschöne Sachen sehen, eine große Sammlung, ein kleines Museum, das viel Respekt verdient hat.

Matthias Vickermann: Danke schön.