



Der Think-Shop mit Vintage-Sofa und -Teppich im Entrée.



Kerstin und Mario Budich führen ihre Geschäfte mit hoher Professionalität, Leidenschaft für die Ware und viel Liebe zu ihren Kunden.

Fotos: Ganzkörperschuh

Das Besondere für jeden Tag

Mit ihren Geschäften Ganzkörperschuh und Gangart haben Kerstin und Mario Budich in Berliner Stadtteillage eine Institution für Schuhe und Mode mit Charme und Komfort geschaffen.

Kaum ist die Tür aufgesperrt, kommen auch schon die ersten Kundinnen. Ganzkörperschuh ist eine feste Größe in dem eher beschaulichen Berliner Stadtteil Friedenau, wo das Fachgeschäft für komfortables Laufen und nachhaltige Mode in einem denkmalgeschützten Gebäude-Ensemble residiert. „Wir haben einen hohen Stammkundenanteil“, sagt Inhaberin Kerstin Budich, die das Geschäft gemeinsam mit ihrem Mann Mario Budich führt. 10.000 Kunden stehen in der Kartei, mit 5.000 interagiert

sie regelmäßig. „Unsere Kunden sind sehr nachhaltig orientiert, viele sind Akademiker, Künstler, Intellektuelle.“ Zudem profitieren die Budichs auch von der nahegelegenen Einkaufsmeile Schloßstraße. „Wir sind mit unserer 2B-Lage hier sehr glücklich“, so Budich, zumal die Schloßstraßen-Kunden Ganzkörperschuh nach der Pandemie „gerade neu entdecken“. Dabei spiele auch eine Rolle, dass im Laufe der letzten drei Jahre „viele Kinderschuhgeschäfte geschlossen haben“. Gleichzeitig steige der Bedarf



leichter Gehen
länger Gehen
entlastet Rücken
und Gelenke



www.agr-ev.de

GANTER PERFORMANCE

BESUCHEN SIE UNS!
SHOES Alte Schmiedehalle B10
MICAM Halle 5 E29 - F30



Links: Der hintere Bereich ist der Damenmode vorbehalten. Rechts: Farben, Pflanzendeko und mit Büchern, Kerzen oder Vasen bestückte Regale sorgen für eine freundliche Atmosphäre.



weiterhin. Das hat dazu geführt, dass der 2018 eröffnete Kinderschuh-Bereich von Ganzkörperschuh, der 25 der insgesamt 250 qm-großen, mit Pflanzen, Bildern und Naturmaterialien gemütlich und emotional gestalteten Fläche einnimmt, zu einer Art Paradedisziplin geworden ist. Rund ein Drittel des Gesamtumsatzes erzielen die Budichs mit Kinderschuhen, 80% davon mit den Marken Ricosta, Froddo, Däumling und Naturino, 20 Fabrikate führen sie insgesamt, ein Portfolio von 15 streben sie an. „Besonders erfolgreich sind wir mit Lieferanten, die ein gutes Lagerprogramm haben“, sagt Mario Budich, der sich neben der Buchhaltung um Ein- und Verkauf der Kinderabteilung kümmert. Künftig will er auf die gestiegene Preissensibilität insbesondere bei Hausschuhen stärker eingehen. „Es wird oft nach dem preiswerteren Schuh gegriffen, über 40 Euro wird die Luft bei Hausschuhen dünn“, sagt Mario Budich, der neuerdings auch Online-Buchungen von Beratungsterminen anbietet,

um dem Ansturm nach Kita-Schluss Herr zu werden.

Im Damen- und Herrenschuhbereich, für den Kerstin Budich verantwortlich zeichnet und der für ein Drittel des Umsatzes steht, liegt der Fokus auf Einlagen-Schuhen, Nachhaltigkeit und Komfort. 25 Lieferanten gibt es im Damen-, zwölf im Herrenschuhbereich, die wichtigsten sind Ganter, Hartjes und Think. Neuerdings arbeitet Kerstin Budich auch mit dem Plattform-Modell Scalerion, das ihr die Möglichkeit gibt, „auch mal eine Marke auszuprobieren“. Think ist auf der 25 qm großen, im Vintagelook gestalteten Shopfläche im Eingangsbereich quasi die Visitenkarte des Geschäfts. Aber auch mit den anderen Lieferanten, darunter Namen wie Wolky, Mephisto, Semler, Snipe, TBS, Donna Carolina oder Wonders, „verbindet uns eine gute Partnerschaft“, so Budich.

Da sich die gestiegene Preissensibilität auch bei den Erwachsenen bemerkbar

macht, „haben wir im Schuhsortiment bewusst noch einen kommerziellen Unterbau mit der Anfangspreislage 100 Euro etabliert“. Gleichzeitig beobachtet sie ein steigendes Interesse an Mode, „es wird spürbar angezogener“. In der aktuellen Saison steigen Ballerina und Slipper in der Gunst der Kunden, „im Herbst brauchen wir neben dem Sneaker auch elegantere Stiefeletten“, sagt Kerstin Budich, die schon während ihres BWL-Studiums im Schuhgeschäft ihrer Mutter in Frankfurt/Oder gejobbt und anschließend eine Trainee-Ausbildung bei Görtz absolviert hat. Dort war sie fünf Jahre als Filialleiterin tätig, bevor sie 2006 Ganzkörperschuh und 2015 zusätzlich noch Gangart in Charlottenburg, 80 qm groß, übernahm.

Mode pusht Schuhe

Ebenso wie Ganzkörperschuh war auch Gangart ursprünglich ein reines Natur-

schuhgeschäft, das sie modisch weiterentwickelt hat, auch mit DOB. Auslöser dafür war die Erfahrung, dass „viele Kundinnen mich auf meine Outfits ansprachen“, sagt Kerstin Budich. Also ist sie mit den drei Labels Konsequenz, Even Paradise und Sandwich ins kalte Wasser gesprungen – und hatte auf Anhieb Erfolg. Ihr Premieren-Sortiment („Wir hatten zunächst nur Ware für eine Rückwand“) war schon nach dem ersten Wochenende so gut wie ausverkauft. Heute machen Budichs rund ein Drittel des Gesamtumsatzes mit Mode und führen 25 Modelabels. Maßgeblich für ihre Lieferantenwahl ist bis heute „ebenso wie bei den Schuhen Nachhaltigkeit und Komfort, zudem legen wir großen Wert auf Zertifizierungen“. In Bezug auf die modische Aussage sucht sie stets „das

Besondere für jeden Tag“, immer mit einer gewissen Frische und Leichtigkeit, „Business-Outfits brauchen wir hier nicht“. Die Modeteile seien nicht nur „tolle Mitnahmeartikel, das ganze Geschäft wirkt durch die Mode auch viel lebendiger“. Zudem gewinnt sie durch den Mode-Einkauf wichtige Erkenntnisse für die Schuh-Order. „Da ich die Mode vor den Schuhen kaufe, weiß ich genau, welche Farben und Muster relevant sind, sodass ich bei der Schuhorder darauf eingehen kann.“ Grundsätzlich ordert sie für Ganzkörperschuh und Gangart individuell, sodass „ich im Laufe der Saison auch mal Ware tauschen kann“.

Wenn es jetzt an die Schuh-Order geht, will Kerstin Budich nach Fabrikaten Ausschau halten, die „nicht ganz so sportlich

orientiert sind“. Den Ballerina-Bereich will sie ausbauen und stärker auf Farbe setzen. Mario Budich sucht bei Kinderschuhen „vorwiegend das Bewährte“, will aber teilweise auch „mutiger werden, denn alles, was glitzert und funkelt, verkauft sich gut“. Generell wollen Budichs „unserer Linie treu bleiben, aber auch modisch sein und die veränderten Preislagen im Blick haben“. Neuerdings stehen auch wieder Events auf der Agenda, beim Happy Easter Shopping im Frühjahr war „der Laden voll, und viele Kunden haben sich bei uns für die schöne Atmosphäre bedankt“, freuen sich Kerstin und Mario Budich. Das bestärkt sie in ihrer Überzeugung: „Es gibt eine Entwicklung zurück zum stationären Einzelhandel – wenn man's richtig macht!“

Annette Gilles



Ab sofort freuen wir uns über Ihren Besuch in unseren beiden neuen SOC- Showrooms:

- M.O.C. München, Raum B 217
- Brandboxx Hannover Langenhagen Raum A 344-345

Ferner stellen wir auf zahlreichen Messen in den SOC, bei den Einkaufsvereinigungen, der SHOES und Essenz, sowie auf regionalen Hotelausstellungen aus.

Die **Hooijer Footwear Group** ist Distributor von Scholl footwear für die DACH-Region. www.hooijerfootwear.com