

In Szene gesetzt.



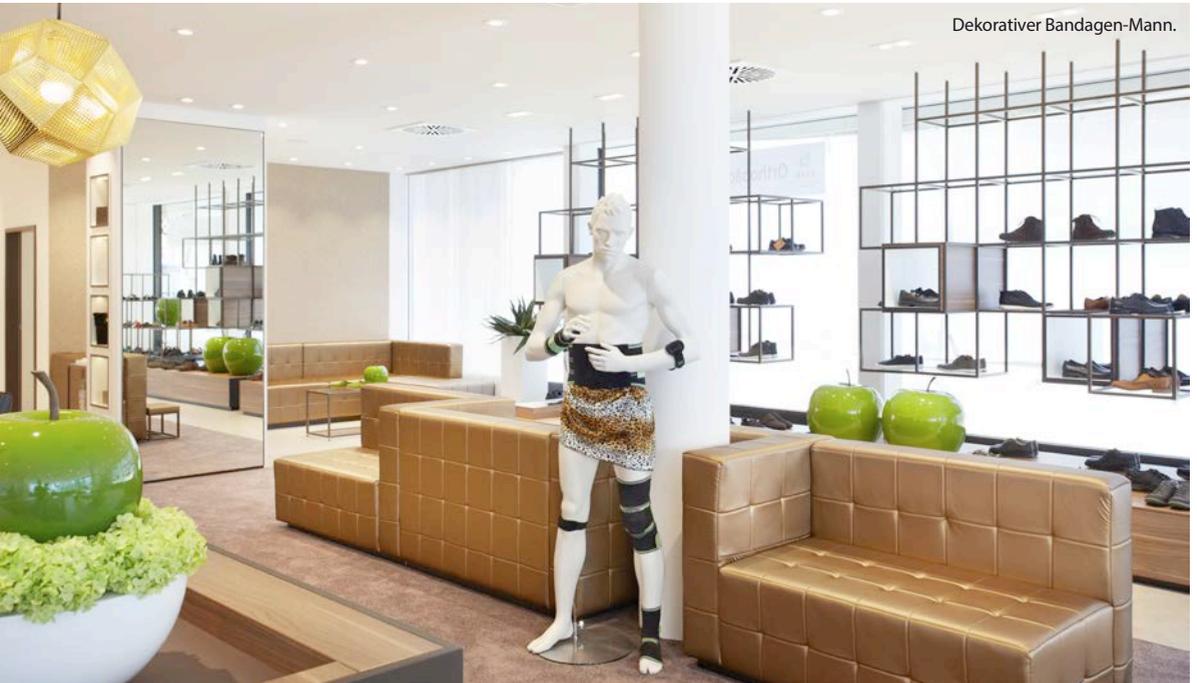
FREUNDLICH ZUR ORTHOPÄDIE

Böhm Orthopädie-Schuhtechnik in Aalen-Wasseralfingen hat mit einem Neubau das traditionelle Bild dieses Geschäftszweigs hinter sich gelassen. Böhm stellt sich als fachkompetentes Schuhgeschäft mit moderner Präsentation dar. Im Interview erläutert Matthias Böhm die Gründe des Neubaus und die Folgen.

Überblick in den Verkaufsraum mit dem Kassentresen.



Dekorativer Bandagen-Mann.





Zu den Maß- und Analyseräumen.





Nicht zu vergessen, was geboten wird.



Analyseraum.

Der Herr und die Dame mit den Bandagen deutet es an: der Besucher in einem orthopädischen Fachgeschäft. Natürlich gibt es bei Böhm Orthopädie-Schuhtechnik Werkstatt- sowie Analyse- und Maßräume. Doch zunächst betritt der Kunde ein aufge-

räumtes Schuhgeschäft, in dem die Ware liebevoll inszeniert wird, und kommt dann von der Verkaufsfläche in den Orthopädie-Bereich. In Zusammenarbeit mit Korda Ladenbau hat Familie Böhm wenige Meter von ihrem ursprünglichen Sitz einen



Info-Display.



Regalsystem mit Innen- und Außenwirkung.

Neubau realisiert. Anlaufpunkt ist der zentral platzierte und großzügig bemessene Kassentresen, der gleichzeitig auch als Informationspunkt und zur Anmeldung beziehungsweise Terminvergabe dient. Lager und Behandlungsräume werden in den Hintergrund gestellt. Raumgliedernde Elemente wie Sitzbänke und Schuhregale gewähren Durchblicke, strukturieren aber auch den Raum in einzelne Zonen. So können Marken und Funktionsschuhe in verschiedenen Welten präsentiert werden. Allein das Erdgeschoss bietet nun 580 Quadratmeter. Der Boden ist in Betonoptik gehalten, die Möbel sind aus Nussbaum, teilweise mit Linoleum-Einsätzen in Mauve. Ein sehr weicher, hochfloriger Teppich in Dunkelbraun, korrespondiert mit den Sitzelementen aus Kunstleder in Dunkelbraun und Stahlelementen in Bronzeoptik. op



Deko, die Spaß macht.





HERVORRAGENDE RESONANZ

SchuhMarkt: Wann hat der Neubau stattgefunden?

Matthias Böhm: Baubeginn war März 2015 und Fertigstellung im August 2016

Wie aufwändig war er?

Sehr, da wir das gesamte Wohn- und Geschäftshaus gebaut haben und uns dazu noch sehr intensiv mit der Planung unserer Verkaufsräume, der Werkstatt und der Analyse- und Maßräume auseinandergesetzt haben.

Was hatte Sie bewogen, neu zu bauen?

Wir haben neu gebaut, weil unser alter Standort (100 m entfernt) zu klein geworden ist, zu wenig Parkplätze direkt am Haus hatte; die Arbeitsabläufe in der Orthopädie-Werkstatt waren aufgrund der beengten räumlichen Situation nicht effektiv zu planen, keine Be- und Entlüftung an den Arbeitsplätzen. In der alten Werkstatt war es sehr laut, da es keinen separaten Maschinenraum gab.

Welche Zielsetzung hatten Sie dabei?

Freundliche angenehme Atmosphäre für unsere Kunden schaffen, mit hellen und großzügigen Räumlichkeiten. Platz für ansprechende Deko zwischen unserer themenbezogenen Modellvorwahl schaffen. Alles sollte auf einem Stock sein. So haben wir jetzt 580 Quadratmeter im Erdgeschoss. Vorher war ein Teil der Werkstatt sowie Teile vom Schuhlager im Keller. Große Dekoflächen haben gefehlt. Energetisch waren die alten Räume eine Katastrophe. Wir brauchten mehr und größere Anmessräume, mehr Platz für Lauf- und Gehanalysen.

Wie war die Resonanz der Kunden?

Hervorragend. Echt!

Konnten neue Kunden gewonnen werden?

Wir haben im Schuhhandel erst eine komplette Saison durch, die wichtige F/S-Saison kommt jetzt. Dennoch konnten wir nach dieser kurzen Zeit viele Neukunden gewinnen.

Wirkt sich so ein Umbau auch nach innen auf die Mitarbeiter aus?

Ja klar gibt das sowohl für unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen als auch für uns als Inhaber einen enormen Motivationsschub. Für das Werkstatt-Personal ist das Arbeiten ein ganz anderes durch Lüftung, Klima und Schallschutz und Licht.

Wie ist der Anteil Orthopädie/Schuhgeschäft?

50:50

Hat sich das Verhältnis seit dem Neubau verschoben?

Ja, es war 60 Prozent Werkstatt zu 40 Prozent Handel.

Welche Marken führen Sie?

FinnComfort, Waldläufer, Ecco, Salomon, Xensibel, K&S, Gabor, UGG, Loake, Weber, Solidus, Ganter, Hassia, Wolky, Think.

Welche fehlen Ihnen noch?

Hogan hat uns abgesagt, die konnten sich ihre Schuhe im Orthopädie-Fachgeschäft nicht vorstellen. Pech gehabt!