

private Einfuhr aus Italien über die Grenze. Der offizielle Import ist heute achtzehnmal so groß wie vor vier Jahren. Noch 1956 wurden in den zwölf Monaten 375000 Paar Schuhe über die Alpen geliefert. 1957 waren es 1,3 Millionen, 1958 2,9 Millionen und im vergangenen Jahr wurden sieben Millionen Paar Schuhe importiert.

GUTE EINKAUFSDINGUNGEN

Die deutschen Schuhhändler erkannten die Vorliebe für italienische Modelle schnell und schalteten sofort. Schon im Herbst 1957 nahmen sie Kontakt mit den 2000 italienischen Schuhfabrikanten und den mehr als 10000 Handwerker auf. Sie kauften alles, was ihnen südlich der Alpen geboten wurde und handelten sich selbst erhebliche Vorteile ein. Sie bekamen italienische Schuhe billiger als deutsche, und die Schuhfabrikanten des Südens schrieben ihnen keine Verkaufspreise vor. Sie garantierten sogar für die Städte, in denen die Importeure handelten, das alleinige Verkaufsrecht. Dadurch konnten die deutschen Händler die Verkaufspreise frei festsetzen — ohne Furcht vor einer Konkurrenz. Etwas umständlich, aber trotzdem deutlich, erklärte der Bundesverband des Deutschen Schuh-einzelhandels in Köln seinen Mitgliedern die Kalkulation italienischer Schuhe so:

„Während die meisten deutschen Fabrikanten für ihre Erzeugnisse den Verkaufspreis verbindlich vorschreiben, kann der Händler den importierten Schuh zu einem Preis anbieten, der sowohl der Nachfrage als auch seinen eigenen Vorstellungen von einer angemessenen Handelsspanne entspricht. Hierzu bietet gerade der italienische Schuh durch seine ansprechende Form und seinen international anerkannten Chic große Möglichkeiten, zumal der Händler unschwer durch Werbung die ohnehin vorhandene Vorliebe des deutschen Verbrauchers für ausländische Erzeugnisse aktivieren kann!“ Die Händler aktivieren.

ZWEI KALKULATIONEN

Die deutschen Schuhfabrikanten schreiben den Händlern für deutsche Schuhe Richtpreise vor. Sie halten eine Handelsspanne von 32 bis 34 Prozent für durchaus angemessen. Die italienischen Schuhe dagegen werden so kalkuliert:

20 Mark Einkaufspreis und 20 Prozent Zoll macht 24 Mark, dazu 60 Prozent Handelsspanne in Durchschnittsmonaten. Bei starker Nachfrage kostet der Schuh sofort 49,50 Mark, also über 100 Prozent mehr als im Einkauf.

Jeder dritte italienische Pumps mit hohem Absatz wird heute wenigstens für 49,50 Mark verkauft. Der Einkaufspreis liegt aber unter 30 Mark. Die Schuhhändler begründen die hohe Kalkulation bei den Italienern mit dem großen Risiko, das sie bei Importen eingehen: „Die kleinen und mittleren italienischen Lieferanten übernehmen für ihre Schuhe keine Garantien. Fehlerhafte Schuhe müssen wir dem Kunden ersetzen. Außerdem können modische Pumps aus dem Süden nur eine Saison lang angeboten werden.“

SCHUHMACHER KAMEN ZU UNS

Der Vertreter deutscher Schuhe, Gustav Musor, Augsburg, sagt dazu: „Das Risiko ist heute für alle Modelle gleich groß. Auch die deutschen Fabrikanten gleichen ihre Produktion der jeweiligen Linie an. Sie hätten sonst keine Chancen. Unsere Frauen gehen eben alle mit der Mode.“ Fest steht, daß von den 13000 Schuhhändlern rund 5000 ihre „Italiener“ über Einkaufsvereinigungen beziehen. Diese organisierten Händler übertragen ihren Genossenschaften das Risiko. Vor zwei Jahren versuchten Deutschlands Schuhhersteller eine Regulierung der Preise zu erreichen. Sie fürchten nämlich: Wenn die deutschen Frauen zu viel Geld für italienische Schuhe bezahlen müssen, kaufen sie weniger deutsche Schuhe. Sie holten italienische Schuhmacher nach Deutschland, um bei uns den italienischen Chic zu kopieren. Das Experiment mißlang. Die leichten italienischen Entwürfe wurden im deutschen Produktionsgang grob und schwerfällig. Italiens Handelskammer in München hat dafür folgende Erklärung: „Unsere Schuh-Modelleure haben ein absolut sicheres Gefühl für Chic und Form, und unsere italienischen Schuhmacher können die Entwürfe mit einer unübertroffenen handwerklichen Fertigkeit in die Praxis übertragen.“

DER NEUE WEG

Erwin Bletzinger, Schuhhändler in Stuttgart und Vorstandsmitglied des Deutschen Schuheinzel-

handelsverbandes, bestätigt ebenfalls: „Die italienischen Schuhe sind schicker als die deutschen, weil den deutschen der letzte Pfiff fehlt.“ Die Fabrikanten haben über vier Jahre lang zugehört, wie der Import aus Italien sich von Jahr zu Jahr verdoppelt und die Umsätze des Handels kletterten, der eigene Absatz aber gleich blieb. Alle Bemühungen, durch günstige Kalkulationen der deutschen Schuhe, gegen die italienischen anzukommen, waren erfolglos. Die Kunden können Preise nicht beurteilen. Sie wissen nicht, daß ihnen für 39,50 Mark zum Teil schlecht verarbeitete italienische Schuhe angeboten werden, die in den Badeorten an der Adria als Ramsch auf der Straße verkauft werden,

daß erst teure italienische Schuhe gut gearbeitet sind, die in Deutschland über fünfzig Mark kosten, daß die großen, eingedruckten Firmenzeichen in den italienischen Schuhen von kleinen Schuhmachern stammen können.

Daß der Preis kein Beweis für Qualität eines italienischen Schuhs ist, liegt nicht an den Herstellern, sondern am deutschen Verkäufer.

Die beiden größten deutschen Schuhfabriken, Salamander in Kornwestheim und Wessels in Augsburg, haben nun italienische Fabriken aufgekauft. Sie sicherten den Modelleuren zu, nicht in die Produktion hineinzureden und kein deutsches Personal zu schicken, um die Linie der Modelle nicht zu beeinflussen.

Sie haben endlich die Möglichkeit, deutsche und italienische Schuhpreise der Qualität entsprechend aufeinander abzustimmen. Dazu Schuhvertreter Musor: „Ich meine, daß etwa fünfzig Prozent Handelsspanne für unsere italienischen Schuhe ausreichen.“

Würde er recht behalten, könnte Grit Jordan aus Stuttgart bald ihre im Trittbrett der Straßensbahn zerschundenen „Italiener“ billiger ersetzen. Aber sie kann wahrscheinlich auch im nächsten Sommer nicht vom Preis auf die Qualität schließen. Seitdem Teile der italienischen Produktion fest in deutscher Hand sind, wird nun bereits von den Herstellern angekündigt: Preise für Schuhe werden bis zu sechs Prozent steigen. Deutsche und „Italiener“ werden im Herbst teurer.

