

«Etwas Sinnliches zu machen, ist schön»

SONNTAGSGESPRÄCH Das Schicksal machte aus dem Banker Fritz Huwyler einen Schuhmacher – und dafür ist er dankbar

VON JÜRIG KREBS

Der Geruch von Leder und Leim liegt in der Luft, sobald man das Produktionsgebäude der Firma F. Huwyler und Co. in Birmensdorf betreten hat. An den Wänden des Treppenhauses hängen alte Bally-Plakate, schön gerahmt. Fritz Huwyler wird später sagen, es hat sich nicht viel verändert in den 50 Jahren, seit es die Firma gibt. Das stimmt nicht ganz. Nach aussen hin, mag sich nicht viel getan haben und auch die Produktionsweise mag noch dieselbe sein. Seit der 43-Jährige die Firma vor 17 Jahren aber von seinem Vater übernommen hat, ist sie gewachsen. Das hat viel mit Fritz Huwylers Geschick zu tun, der heutige Schuhmacher war einst nämlich Banker. Und als solcher weiss er über Marketing bescheid. Massschuhe sind Huwylers Spezialität, aber auch Reparaturen von Qualitätsmarken. Und auch die platten Clownschuhe vom Circus Knie erhielten in Birmensdorf eine neue Sohle.

Herr Huwyler, stimmt es, dass Schuhe etwas über den Menschen aussagen, der in ihnen steckt?

Fritz Huwyler: Ja, eindeutig. Ich achte deshalb immer auf zwei Dinge bei den Menschen: auf die Hände und die Schuhe.

Worauf kommt es an?

Der Punkt ist nicht der, ob die Schuhe teuer sind oder nicht, sondern wie gepflegt sie aussehen: Wurden sie poliert? Sind die Sohlen abgelaufen? Das sagt viel über den Charakter einer Person aus – privat, aber auch geschäftlich.

Was lässt sich daraus schliessen?

Wer einen gepflegten Schuh trägt, ist sicher auch ordentlich an seinem Arbeitsplatz oder zu Hause.

Man erkennt also den Zustand einer Gesellschaft am Abnutzungsgrad der Schuhsohlen?

(Lacht) So weit würde ich nicht gehen. Was ich manchmal im Zug erblicke, ist aber der Horror. Die besten Anzüge, teure Natels, aber die schrecklichsten Schuhe. Das passt nicht zusammen.

Welche Art Schuhe tragen Sie gerne?

Die Schuhe, die ich heute trage *(zeit auf seine Füsse, die in einem klassischen Huwyler-Modell stecken)*. Die sind rahmengenäht und aus Pferdeleder gefertigt, ein Leder, das eine gewisse Wärme gibt und sehr stabil ist. Natürlich trage ich auch Adiletten und Edelsneakers. Mir kommt es vor allem auf die Qualität und den Tragkomfort an.

Ihre Firma fertigt Schuhe nach Mass, in Handarbeit. Sie sprechen von Handwerkskunst. Was genau macht solides Handwerk zur Kunst?

Die Kunst besteht darin, Funktionalität und Mode unter einen Hut zu bringen. Es geht also einerseits darum, die richtige Passform zu finden. Bei uns kann der Kunde zwischen einem reinen Massschuh oder einem Mass-Konfektionsschuh wählen. Andererseits geht es auch darum, die Mode zu berücksichtigen. Und: Ein Massschuh darf nicht orthopädisch aussehen, auch wenn er solche Kriterien erfüllt.

Woher nehmen Sie die Modeideen?

Der klassische, rahmengenähte Stil, auf den wir spezialisiert sind, ist nicht sehr stark dem Modediktat unterworfen und kennt lediglich geringe Nuancen: Einmal ist die spitzige Form angesagt, einmal die runde. Sie sehen eigentlich noch so aus wie vor 50 Jahren. Wir lassen uns von Abbildungen in Büchern inspirieren oder auch mal von der Konkurrenz. In Mode sind derzeit die 60er-Jahre.

Wir leben in einer Wegwerfgesellschaft. Interessanterweise lebt Ihre Firma aber davon, dass sie Schuhe repariert. Was ist das Geheimnis?

Wir leben sogar sehr stark davon. 70 Prozent unserer Arbeit bestehen aus Reparaturaufträgen. Wir sind Servicestelle für 40 Marken aus aller Welt. Wir haben auch eine Lederfärberei. Reparieren generell alle Ledersachen. 30 Prozent der

ZUR PERSON

Fritz Huwyler

Der 43-jährige Birmensdorfer Unternehmer hat eine Banklehre bei der Privatbank Vontobel gemacht und war unter anderem Aktienhändler an der Zürcher Börse. Als sein Vater, ebenfalls Fritz Huwyler mit Namen, 1991 unverhofft verstarb, übernahm er dessen Geschäft. Fritz Huwyler ist verheiratet und hat zwei Töchter.

Fritz Huwyler Senior gründete 1958 am Zürcher Bellevue eine Schuhmacherei. 1965 wurde die Schuhreparaturfabrik in Birmensdorf eröffnet, wo die F. Huwyler + Co. auch ihren Hauptsitz hat. Die Firma betreibt Filialen in Zürich, Basel, Bern und München. Sie stellt Mass-Konfektionsschuhe für Herren her, repariert Noble Markenschuhe aus aller Welt, arbeitet mit modernster Orthopädietechnik und betreibt eine Lederfärberei. Das Unternehmen beschäftigt rund 25 Mitarbeitende. Weitere Infos unter www.huwyler.com (JK)

Arbeit gehören der Herstellung von Massschuhen und Orthopädienschuhen. Das Geheimnis ist, dass viele Leute jüngeren und mittleren Alters genug haben von Billigware. Sie nervt, wie schnell die Produkte kaputtgehen. Deshalb kaufen Sie Qualitätsschuhe und diese werden bei Bedarf eben repariert.

Ein guter Schuh kostet heute ein paar Hundert Franken. Das kann sich nicht mehr jeder leisten.

Ein normaler, geklebter Herrenschuh kostet heute um die 300 Franken. Ein rahmengenähter Schuh gegen 700 Franken. Jeder Herrenschuh unter 500 Franken hat Kompromisse drin. Doch ein Paar teure Schuhe lohnt sich trotzdem: Sie können es für 500 Franken kaufen und dreimal besohlen lassen, dann sind sie bei 800 Franken. Die Schuhe halten aber sicher 10 Jahre und kosten somit 80 Franken pro Jahr. Ein Billigschuh für 80 Franken hält ihnen dagegen kein Jahr. Übrigens: Der Durchschnittspreis eines Schuhs in der Schweiz beträgt heute 60 Franken. Jeder zweite Schuh auf der Welt wird zudem in China hergestellt.

Seit 50 Jahren gibt es die von Ihrem Vater gegründete Firma. Was hat sich in dieser Zeit verändert?

Eigentlich nichts. Unsere Arbeit ist noch immer reine Handarbeit. Der Aufwand ist derselbe wie vor 50 Jahren. Die Produktion ist heute nicht schneller als früher, darum wird auf Billiglohnländer ausgewichen. Die Schuhproduktion kann man nicht derart automatisieren wie eine Swatch. Wir selbst lassen nur die Einstechnaht der eigenen Massschuhe in Belgien machen, weil wir hier nicht die Maschinen dazu haben.

Hat sich wirklich so wenig verändert?

Ja. Wir können nicht schneller arbeiten, als jetzt. Natürlich achten wir darauf, unsere Abläufe optimal zu gestalten, doch es sind Grenzen gesetzt. Einfluss hatten hingegen die eingeführten Umweltverträglichkeits-Ansprüche: Beim Gerbprozess von Leder beispielsweise

dürfen gewisse Chemikalien nicht mehr verwendet werden, was zur Folge hat, dass schwarzes Leder heutzutage abfärbt. Der Leim muss heute Wasserlöslich sein, hält aber nicht mehr so gut.

Was unterscheidet nun eigentlich einen guten von einem schlechten Schuh – abgesehen vom Preis?

Der wesentliche Unterschied liegt in der Sohle. Früher war der Wert des Schuhs zu je 50 Prozent auf Sohle und Obermaterial verteilt. Heute stecken 70 Prozent des Werts im Obermaterial, die Sohle ist also deutlich billiger geworden. Bei teuren Schuhen besteht sie aus Leder, bei Billigschuhen sogar oft aus Karton, weshalb sie sich bei Nässe oft auflöst. Selbst der Gummi ist nicht mehr echt. Er besteht aus aufgespritzten Chemikalien. Darum rutschen Sie bei Nässe auf glatter Unterlage.

Sie erwähnten geklebte Schuhe und rahmengenähte Schuhe. Was ist an Letzteren speziell?

Rahmengenähte Schuhe bleiben immer in der Form, weil Sohle und Schaft miteinander vernäht sind. Zudem haben Sie ein Korkfussbett, das sich dem Fuss anpasst und Tragkomfort bietet.

Ihr Handwerk ist in Gefahr: Schuhmacher sind eine rare Spezies geworden.

Ja. Es gibt immer weniger Schuhmacher. Trotzdem ist es mir gelungen, in den letzten 17 Jahren 15 Lehrlinge auszubilden. Gerade haben 2 ihre Lehre mit Bravour abgeschlossen. Ich nehme nur solche, die den Beruf bewusst wählen und nicht als Notlösung.

Was machen Sie, dass Sie als Schuhmacher nicht nur überleben, sondern gar Expandieren können?

Das Geheimnis ist, wir sind kein reiner Schuhproduzent, sondern eine Schuhmacherei, die auch Massschuhe anfertigt. Bei uns hat jeder Mitarbeiter eine bestimmte Funktion: Der eine repariert die Sohle, der andere frischt das Leder auf und so weiter. Die Folge ist eine hohe Qualität.

Sie haben es auch geschafft, Massschuhe erschwinglich zu machen.

Ein echter Massschuh kostet zwischen 2500 und 3000 Franken. Es dauert bis zu drei Tage, ihn herzustellen. Davon machen wir für Männer und Frauen pro Jahr nur je eine Handvoll. Eigentlichen Erfolg haben wir mit unserem Modellkastenprinzip. Es erlaubt uns, Massschuhe für 690 Franken anzubieten. Wir haben eine Schuhkonfektion, die aus 24 Grundmodellen besteht und in sechs Lederarten, 40 Farben und vier Weitungen, erhältlich ist. Dazu gibt es fünf Sohlenarten.

Warum haben Sie in Ihrer Kollektion keine Damenschuhe – immerhin gelten Frauen als schuhverrückt?

Natürlich fertigen wir Massanfertigungen für Damen an. Die sehr unterschiedlichen und den schnellen Modewechseln unterworfenen Absatzwünsche machen hier ein Modellkastenprinzip für uns unkalkulierbar.

In den letzten Jahren haben in der Schweiz vor allem zwei neue Marken in grossem Stil auf sich aufmerksam gemacht: Navyboot und Geox. Warum?

Nebst der Qualität steckt da viel Marketing dahinter. Navyboot oder Geox hatten aber auch deshalb Erfolg, weil es Bally so schlecht erging: 1991 gab es noch 220 Bally-Läden, heute sind es noch 7.

Wohin geht der Weg der F. Huwyler + Co.?

Die Schweiz ist gut abgedeckt. Neben der Filiale in Zürich habe ich in den letzten Jahren weitere in Basel und Bern eröffnet. Diese Filialen sind reine Schuhmachereien, wo kleine Reparaturen gemacht werden. Die grossen machen wir zentral hier in Birmensdorf. Die Filialen haben alle unsere Massschuhe. Dort werden sie dem Kunden erklärt. Dann muss der Kunde einmal nach Birmensdorf kommen, damit wir Mass nehmen und im Pädographie-System verarbeiten können. Die Daten sind dann gespeichert, sodass der Kunde später in der Filiale bestellen kann.

Auch in München sind Sie vertreten, und zwar von der 1596 gegründeten Firma Eduard Meier, dem ältesten Schuhhaus der Welt.

Ja. Ich möchte das Deutschlandgeschäft weiter ausbauen. Deutschland hat das gleiche Problem wie die Schweiz, es gibt immer weniger gute Schuhmacher.

Muss, wer Qualitätsschuhe herstellt, nicht in Mailand oder Paris vertreten sein?

Italien ist keine Option, weil die Italiener sehr modebewusst sind und die Modelle schneller ändern, als es für unsere Produktion geeignet ist. Aber Paris ist eine, weshalb ich dort eine Lokalität suche.

Sie selber haben einen erstaunlichen Werdegang, Sie sind nämlich nicht Schuhmacher, sondern Banker.

Als Banker verschiebt man lediglich Geld von einem Ort zum anderen und schaut, dass man dazwischen möglichst viel verdienen kann. Das befriedigte mich mit der Zeit nicht mehr. Ich arbeitete auch an der Börse. Ich konnte mir nicht vorstellen, dies ein Leben lang zu machen – abgesehen davon, dass man irgendwann wohl einen Nervenzusammenbruch erleidet.

Was liess Sie zweifeln?

Natürlich ist es toll, viel Geld zu verdienen, aber man muss auch ein Leben daneben haben. Ich habe damals mit der Selbstständigkeit geliebäugelt. Und dann starb 1991 überraschend mein Vater. Für mich war sofort klar, dass ich die Firma weiterführe.

Und nun stellen Sie selbst Schuhe her? Nein. Ich mache alles andere. Die Geschäftsführung, das Sekretariat, selbst die Telefone nehme ich persönlich ab.

Hat sich Ihr Traum erfüllt?

Ja. Es ist schön, ein sinnliches Produkt herzustellen, dem Kunden zu Diensten zu sein. Am Ende des Tages hält man eine Paar Schuhe in Händen und kann sich darüber freuen.



BILD: JÜRIG KREBS