

# Borghoff ist bereit

Nach umfangreichen Umbaumaßnahmen hat der Schuhhändler Borghoff in Bredelar das „Haus für ihre Fußgesundheits“ neu eröffnet.



Schuhhändler-Ehepaar mit Leib und Seele: Mona und Marcel Borghoff.

Neuer Auftritt: Borghoff hat in ein neues Ladendesign investiert.

Bredelar im Sauerland. Knapp 1.200 Einwohner, drumherum viel Natur, Wiesen und Wälder. Seit über 120 Jahren ist das Schuhhaus Borghoff ein fester Bestandteil des beschaulichen Ortes südlich von Paderborn. Im vergangenen Jahr rollten hier die Bagger an. Mitten im ersten Lockdown begannen die umfangreichen Arbeiten. Die Entscheidung für eine Erweiterung der Verkaufsfläche hatten die beiden Geschäftsführer Marcel Borghoff und Wilhelm Dülme schon lange vor Ausbruch der Corona-Pandemie getroffen. Während Borghoff den Schuhhandel verantwortet, leitet Dülme die hausinterne Orthopädie. „Wer in die Zukunft gehen will, darf nicht stehenbleiben, sondern muss auch bereit sein und das Risiko eingehen, weitere Schritte zu tun“, waren sich die beiden einig. „Wenn wir etwas machen, dann richtig“, ergänzt Marcel Borghoff im Gespräch mit schuhkurier. Daher habe man die Baumaßnahmen trotz der schwierigen Umstände „durchgezogen“. Unterstützt wurde das REXOR-Mitglied von Architekt Alfons Jesper aus Westheim und Handwerksbetrieben aus der Region. Der Innenausbau, geplant von dem Architekturbüro Manfred Brockkötter und Team aus Düsseldorf und durchgeführt von der Firma Schirm aus Brilon, wurde vor kurzem nach rund einem Jahr abgeschlossen. Auf dem ehemaligen Kundenparkplatz wurde ein Anbau errichtet, zudem wurde ein Teil des bestehenden Gebäudes abgerissen und neu gebaut. „Unsere neu gestaltenden Räume sollen dazu beitragen, den Aufenthalt zu einem Erlebnis zu machen. Gerade in den Zeiten der Pandemie suchen die Menschen Vertrauen und Perspektiven“, ist Borghoff überzeugt. Großformatige Bilder aus den Anfängen des



Im Zuge der Erweiterung wurde mehr Platz für Kinderschuhe geschaffen.



Das Thema-Outdoor spielt bei Borghoff eine wichtige Rolle.

Schuhhauses zieren die neue Damenabteilung und verschmelzen mit einer modernen Ladenbauweise aus Stahl und Holz. Wände aus Schiefer und Moos sollen die Verbundenheit zum Sauerland widerspiegeln. Der Verkauf lief zwischen den beiden Lockdowns weiter. „Das Jahr 2020 hätte ein tolles Jahr für uns werden können. Das Wetter hat endlich mal wieder richtig gut gepasst. Doch Corona hat uns einen heftigen Strich durch die Rechnung gemacht“, sagt der Händler. Während die Orthopädie auch während der Lockdown-Phasen geöffnet bleiben durfte, musste der stationäre Schuhverkauf im Laden lange Zeit ruhen. Insbesondere mit Blick auf Kinderschuhe kann Borghoff nicht nachvollziehen, warum Schuhe nicht als systemrelevante Güter des täglichen Bedarfs klassifiziert worden seien. „Die Füße von Kindern wachsen immer weiter, Corona oder nicht. Gerade in den Größengängen bis Schuhgröße 25 ist das Messen und Beraten extrem wichtig.“

### Verkaufsfläche vergrößert

Das Schuhhaus Borghoff verfügt nach Abschluss des Umbaus nun über 400 qm Verkaufsfläche – 150 qm mehr als vorher. „Dieser Platz kommt uns in der aktuellen Situation zugute“, berichtet Marcel Borghoff, der mit dem Start von Click & Meet sehr zufrieden ist. Ganz bewusst lasse man nicht die maximale Anzahl von Kunden in das Geschäft. „Die Menschen fühlen sich

wohler, wenn sie ausreichend Platz haben“, hat der 41-Jährige festgestellt. Bis jetzt seien die Termine jeden Tag ausgebucht gewesen. Die Kunden seien kaufwillig und würden häufig auch gleich mehrere Paare mitnehmen. Für eine echte Entspannung der Lage könne jedoch lediglich die Impfkampagne sorgen, ist der Sauerländer überzeugt. Bis es soweit sei, befürchte er jedoch noch weitere harte Wochen und Monate in der Pandemie. Ein wichtiger Grund für die Erweiterung der Ladenfläche war u.a. der Wunsch, den „Jüngsten“ mehr Raum zu geben und die Kinderschuhabteilung zu vergrößern. „In der heutigen Zeit ist es wichtig, mit einem gut sortierten Angebot an Kinderschuhen den stationären Handel zu stärken. Wir können sicher nicht jeden Wunsch erfüllen, dennoch ist es wich-



Wilhelm Dülme leitet mit seinem Sohn Philipp die Orthopädie.



tig, den Eltern zu zeigen, dass wir für sie da sind und alles geben, damit ihre Kinder mit gesunden Füßen und dem richtigen Schuhwerk aufwachsen. Es ist unsere Pflicht, eine bessere Alternative zum Internet zu sein. Das geht nur mit kompetenter Beratung und einem breiten Angebot“, so Mona und Marcel Borghoff. Früher hätten die Eltern die Schuhe zum ersten Mal im Schaufenster entdecken können, heute kämen sie bestens informiert in das Geschäft. „Nur wegen der Schuhe kommen die Kunden nicht zu uns. Auf was es ankommt, sind der Service und die Beratung“, sagt der Unternehmer. In den vergangenen Saisons wurde das Sortiment modischer ausgerichtet, neben Ricosta und Superfit finden sich heute Marken wie Naturino und Froddo im Angebot. Auch die Kinderschuhe von Lowa und Meindl funktionieren in Bredelar gut. Abgerundet wird das Schuhsortiment mit Rucksäcken und Büchern von Affenzahn sowie Baby- und Kleinkinderartikeln wie z.B. Geschirr von Done by Deer.

Das Thema Outdoor spielt bei Damen- und Herrenschuhen ebenfalls eine große Rolle. „Schon vor der Pandemie ging der Trend zum Wandern. Der Drang nach Freiheit und Naturverbundenheit verstärkte sich im letzten Jahr dann immer weiter“, sagt Marcel Borghoff, der damit rechnet, dass dieser Trend auch künftig anhalten wird. Entsprechend umfangreich ist die Auswahl für Damen und Herren von Marken wie Lowa, Salewa, Meindl, Salomon und Dolomite. Neben der Herrenabteilung wurde außerdem ein Freizeitbereich mit Accessoires wie Rucksäcken und Wanderbüchern eingerichtet.

### Digitale Technik in der Orthopädie

Auch in die Orthopädie wurde investiert. In einem vierten Orthopädierraum können ab sofort Füße und Beine mit Hilfe eines 360 Grad Scanners kontaktlos digital vermessen werden. In Zukunft werden mit einem 3D-Drucker Schuhleisten hergestellt. Mit dieser Investition finden jetzt alle Arbeitsschritte, die für die Herstellung von Maßschuhen erforderlich sind, unter einem Dach statt. „Durch die Unabhängigkeit können individuelle Wünsche jetzt schneller und flexibler realisiert werden, um die Kundinnen und Kunden zufrieden zu stellen. Auch das

Thema Nachhaltigkeit wird bei uns großgeschrieben. Das beginnt bereits bei der Materialwahl des neuen Fußbodens, der komplett ohne Vinyl auskommt. Auch in der Werkstatt werden wir in Zukunft immer mehr Komponenten durch recycelbare und ökologische Werkstoffe ersetzen. Bei der Lederbeschaffung für die eigene Schäftemacherei setzen wir auf unsere Partner in Italien und Deutschland“, erklärt Geschäftsführer Wilhelm Dülme. Mit seinem Sohn Philipp soll die Digitalisierung in der Werkstatt weiter vorangetrieben werden. „Gerade in unserem Bereich hat sich in den letzten Jahren eine Menge getan. Sei es in der Diagnostik oder im Einlagen – und Maßschuhbau, so Philipp Dülme.“

### Stärken weiter ausbauen

Vertrauen und Verlässlichkeit in Verbindung mit optimaler Beratung stehen bei Borghoff seit jeher an erster Stelle. „Seit dem letzten Jahr betreiben wir auch einen Online-Shop. Es ist zwar gut, ein weiteres Standbein zu haben, doch unserer Philosophie entspricht das überhaupt nicht. Es schmerzt uns sehr, die Kinder und ihre besorgten Eltern nicht beraten zu dürfen, wie man es von uns gewohnt ist. Dem Anspruch nicht gerecht zu werden, ist für uns das Schlimmste. Die digitalen Medien können zwar Hilfestellung geben, aber das geschulte Auge nicht ersetzen. Wir haben in der Pandemie einen großen Zuspruch von unseren treuen Kundinnen und Kunden erhalten. Viele Menschen haben gemerkt, wie wichtig die Unterstützung des lokalen Einzelhandels ist“, erklärt Marcel Borghoff. Mit Blick auf die Zukunft sei es die wichtigste Aufgabe des Unternehmens, die Stärken noch weiter auszubauen und im Bereich Digitalisierung neue Wege zu gehen. „Unsere Aufgabe ist es nicht nur, ein verlässlicher Partner zu sein, sondern auch, individuelle Wünsche der Kundinnen und Kunden schnell und unkompliziert zu erfüllen. Die Zukunft ist unsere Herausforderung. Keiner weiß, was noch alles auf uns zu kommt. Wir müssen uns immer wieder hinterfragen, um auf neue Situationen schnell reagieren zu können. Das wird eine spannende Aufgabe. Wir sind dafür bereit!“

Helge Neumann