

# «Ich bin im Schuhkarton aufgewachsen!»

Dominik Risch, Schuhmacher: Serie «Tag für Tag» von Dagmar Oehri

Ein bisschen ist mir das Geschäft mit den Schuhen schon in die Wiege gelegt. Ich bin im Schuhkarton aufgewachsen, war als Kind tagtäglich um das Ganze herum, ging mit auf Messen oder half meinem Neni in der Werkstatt. Nach der Realschule, einem Jahr Welschland und drei Jahren Handelsschule wusste ich: ein Bürojob ist nichts für mich. Ich arbeitete eine Zeit lang in einem riesigen deutschen Schuhgeschäft, durchlief jede Abteilung, auch die Werkstatt, und beschloss, eine Lehre als Schuhmacher zu beginnen. Drei Jahre lang lernte ich bei einem Orthopäden in Winterthur, machte Massschuhe, orthopädische Einlagen und so Sachen. Dann ging ich für ein halbes Jahr nach Italien. Eine schöne Zeit, ich habe vor allem zusammen mit Designern Muster gezeichnet, obwohl ich als Praktikant nichts verdiene. Nach meiner Rückkehr bin ich fünf Jahre lang im elterlichen Schuhgeschäft geblieben, habe alles gemacht: Einkauf, Verkauf, Administratives, Dekoration - bis es zu eng wurde. Ich wollte weg und habe mich quer durch Europa beworben. 1997 fing ich dann bei Bally Schweiz als Leiter der Merchandising-Abteilung an. Wir waren zuständig für den Einkauf für alle 40 Bally-Geschäfte in der Schweiz. Das war sehr spannend, denn die Bedürfnisse sind natürlich in der ganzen Schweiz verschieden und die Quantitäten waren immens.

Anschließend wechselte ich zu Bally Management als Leiter des Product-Development Ladies-Shoes. Die Designer zeichnen die neue Kollektion auf Papier, wir haben dann die Musterschuhe, die Prototypen, von Null auf her-



Dominik Risch, 32, könnte Massschuhe anfertigen, zeigt aber als gelernter Kaufmann im elterlichen Geschäft lieber, wie man Schuhe «von der Stange» an den Mann/die Frau bringt...

gestellt. Das heisst neue Leisten, neue Absätze, neue Materialien usw. - alles zu vorgegebenen Ex-Factory Preisen. Das war super spannend und super

stressig, aber gleichzeitig auch schön, denn es spielte sich viel in Italien ab.

Jetzt ist es so, dass sich meine Eltern langsam zurückziehen und ich gemeinsam mit meiner Schwester Karolina das Familiengeschäft übernehme. Das bedeutet die Verantwortung für 12 Leute zu übernehmen. Es ist ein Entwicklungsprozess, in den du hineinwachsen musst. Aber die Eltern sind ja noch da - es ist eine Art Übergangsphase.

Was dazu kommt, ist die Aufgabe, das Geschäft nach den eigenen Ideen umzuwandeln. Es ist extrem wichtig, neue Wege zu beschreiten, das zu machen, was dir Spass macht und andere Ideen als deine Vorgänger zu entwickeln. Die Werbung zum Beispiel lief bei meinem Papa so nebenher. Wir erstellen jetzt richtige Konzepte, wo alles ganz genau geplant ist. Die Ideen bringen wir ein - Fachleute sagen uns, ob sie okay sind. Wir müssen schliesslich dahinter stehen können, sagen können: Das sind wir! Jede Woche habe ich damit zu tun. Ein Inserat für eine Modebeilage, einen PR-Text für ein Wandertema oder die Prospekte, die wir streuen.

Ein grosser Teil meiner Arbeit ist der Einkauf. An die wichtigsten Modemessen gehen wir, wenn möglich, zu zweit. Wenn du allein bist, kannst du schon mal ganz böse daneben greifen. Karolina und ich haben einen sehr ähnlichen Geschmack, sind wahnsinnig gut aufeinander abgestimmt. Gerade waren wir drei Tage in Mai-

land für den Sommereinkauf der Damenkollektion 2001. Das sind strenge Tage auf einem riesigen Messegelände. Manche haben ihre Showrooms auch in der Stadt. Natürlich gehen wir auch in die Geschäfte, auf die Strasse; bewundern, mit welcher Selbstverständlichkeit die hohen Absätze, die schönen Farben getragen werden, lassen uns inspirieren.

Wir bestellen stark nach unserem eigenen Geschmack, sind uns aber bewusst, dass wir alle bedienen müssen. Das heisst nicht nur Topmodisches, sondern auch Sachen, die bequem, sportlich, tragbar sind. Wir pflegen eine grosse Stammkundschaft, welche zum Teil schon seit Generationen bei uns einkauft. Viele Kunden kommen aus der Schweiz, Österreich, sogar aus Zürich zu uns.

Das Schöne am Verkauf ist der Kontakt mit den Leuten: Du lernst viele Leute kennen, baust mit Leuten, die du immer wieder bedienst eine Beziehung auf, kannst mit ihnen über viele Dinge reden, nicht nur über Schuhe. Schön ist es auch, wenn du mit Begeisterung deine Produkte verkaufst und es dir gelingt, diese Begeisterung dem Kunden weiterzugeben; wenn du merkst, dass einer mit einer wirklichen Freude den Laden verlässt. Oder auch, wenn du helfen kannst bei einem Schuh-Fussproblem.

Ein schöner Schuh ist relativ. Es ist derjenige, der zu der jeweiligen Person passt, in dem

sie sich wohl fühlt, der ihr gefällt. Ich achte auf die Schuhe, die jemand trägt, beurteile aber nicht danach. Kommt zum Beispiel ein Herr in einem schönen Anzug und hat irgendeine «Synthetikgurke» dazu an, denke ich, das ist total schade. Mehr nicht.

Ich selber habe pro Saison drei, vier Paare, in denen ich laufe und die ich in der nächsten Saison wieder auswechsle. Ganz hochwertige, klassische Sachen behalte ich natürlich. Alles in allem, inklusive Wander-, Fussball- und Jogging-schuhe, habe ich zirka 30 Paar Schuhe zu Hause.

Ja, ich könnte meine eigenen Massschuhe machen. Die Schuhmacherei ist eine sehr schöne, befriedigende Arbeit, braucht aber auch sehr viel Zeit und du kannst nicht auf allen Hochzeiten tanzen. So ein Massschuh, wenn du alles von Grund auf selber machst, gibt mindestens drei Tage Arbeit.

In der Werkstatt machen wir Leher spezielle Sachen wie zum Beispiel einen Gummizug auslassen oder sonstige Anpassungen. Sachen, die wir als Service am Kunden sehen. Da macht man mit kleinen Sachen viele glücklich.

Meine Arbeitstage beginnen morgens um halb sieben mit einer kalten Dusche. Um halb acht bin ich als Erster im Geschäft und bereite den Tag vor: Arbeit und Mitarbeiter vorbereiten und einteilen, manchmal noch ein bisschen Zeitung lesen. Um halb neun öffnen wir und halten dann, nicht täglich, unser Mitarbeitergespräch. Wir besprechen, was so anfällt, was los war, plaudern ein bisschen. Dann geht es los mit dem täglichen Business. Werkstatt, Verkauf, je nachdem, was anfällt.

Am Mittag esse ich bei meinen Eltern und haue mich anschliessend auf die Couch für einen Mittagsschlaf. Oder ich treffe mich statt dessen mit Kumpels auf einen Kaffee. Um halb zwei geht das Geschäft wieder auf, bis halb sieben. Meist habe ich dann Lust, Sport zu machen oder räume daheim auf. Ich muss einfach zuerst ein bisschen «abdampfen».

Daneben koche ich oft. Einfache Sachen wie Risotto, Teigwaren oder Salat mit kalter Platte. Ich bin total kochinteressiert, schaue Kochsendungen. Was gibt es Schöneres, als mit Kollegen oder der Familie zu kochen - und zu Essen? Der Fernseher bleibt dafür aus. Sicher hänge ich an einem Sonntagabend auch mal gerne vor dem Fernseher ab, tagtäglich möchte ich aber die wenige Freizeit, die mir bleibt, nicht damit verbraten. Lieber gehe ich in den Ausgang. Es wird sowieso schon zu wenig miteinander geredet. Gegen 12, 1 Uhr lege ich mich ins Bett und weg bin ich. Ganz ohne Einschlafrituale.

Wünsche für die Zukunft? Dass ich weiter tagtäglich mit Freude zur Arbeit gehen mag. Bist du nämlich mit Überzeugung und Begeisterung dabei, so bist du auch wirklich gut. Und der Stress hat keine Chance.

## NACHRICHTEN

### Nichtgenügen der Meldepflicht

BALZERS: Am Sonntag, zwischen 17.00 und 20.00 Uhr verursachte ein unbekannter Autolenker in Balzers im Bereich Landstrasse/Neugrüttstrasse einen Verkehrsunfall, indem er in die dort befindliche Baustellenabschrankung fuhr. Der Schadensverursacher, der vermutlich mit einem Pw. Ford, Farbe blau, unterwegs war, räumte die vom Auto verloren gegangenen Bestandteile zusammen und entfernte sich von der Unfallstelle, ohne die Landespolizei oder den Geschädigten zu verständigen. Personen, die eventuelle Angaben über das Tatfahrzeug machen können, werden gebeten, sich mit der Landespolizei Vaduz in Verbindung zu setzen. (l/pf)

### Selbstunfall

ESCHEN: In der Nacht auf Sonntag verursachte ein vorerst nicht bekannter Autolenker in Eschen, Hinterdorf einen Selbstunfall. Mit einer nicht den Strassenverhältnissen angepassten Geschwindigkeit verpasste er, talwärts fahrend, die Kurve und fuhr ohne Richtungsänderung in die Abschränken eines privaten Anwesens. Das Auto, das Total Schaden erlitt, wurde durch Privatpersonen abgeschleppt. Der Schadensverursacher unterliess es, die Polizei oder den Geschädigten zu verständigen. Die Landespolizei konnte am Sonntagabend das total beschädigte und ausgeschlachtete Auto in Nendeln, Sägastrasse hinter dem Anwesen eines Baugeschäftes eruiieren. Der Schadensverursacher, angeblich ein Tourist, ist laut polizeilichen Erkenntnissen bereits abgereist. Personen, insbesondere diejenigen, die das Auto abgeschleppt hatten, werden gebeten, sich mit der Landespolizei Vaduz in Verbindung zu setzen. (l/pf)

### Der Qualitätsreport für das zweite Quartal ist erschienen

Der Qualitätsreport der Telecom FL AG für das zweite Quartal 2000 ist erschienen. Erstmals sind nun auch die Dienstleistungsqualitäten für die «Inbetriebsetzung eines Telefonanschlusses» und die «Abrechnungsgenauigkeit» enthalten. Der vollständige Qualitätsreport, zweites Quartal 2000, kann bei der Telecom FL AG, Claudia Malin (Tel. 237 74 91, E-mail claudia.malin@telecom-fl.com), angefordert werden. Weiters finden Sie die Kennzahlen auch im Internet auf [www.telecom-fl.com](http://www.telecom-fl.com). Für weitere Auskünfte steht Ihnen Paul Meier (237 74 70) und Claudia Malin (237 74 91) gerne zur Verfügung.

### BRIEFFREUNDSCHAFT

Munawar Ali aus Pakistan möchte auf dem Weg der Brieffreundschaft mehr über Liechtenstein und seine Menschen erfahren. Seine Adresse: Mr. Munawar Ali, A-17, 106 Depot Lines, Karachi 74400/12, Pakistan.

REKLAME

## Polstern vom Inneneinrichter.

**Polsterarbeiten und Neubezüge...**

**Kommen und Vergleichen Sie.**

**Hilti Möbel**  
Raumgestaltungs AG  
9494 Schaan - Tel. 232 23 90