

# Beckmann!

**Frank Beckmann ist Schuhhändler aus Leidenschaft. schuhkurier besuchte den Unternehmer in Bochum.**



Auf der roten Couch im Gespräch mit schuhkurier: Frank Beckmann.



**Am 20. Juni meldete das Bochumer Schuhhaus Lötte nachmittags 'Land unter'. Ein starkes Unwetter hatte Kellerräume des Unternehmens überschwemmt. Am Vormittag war schuhkurier in Bochum zu Gast und sprach mit Inhaber Frank Beckmann. Ein Portrait.**

Betritt Frank Beckmann eines seiner Geschäfte, hält er kurz inne und sein Blick schweift im Laden umher. Eine Kundin hinten links, die sich in der Komfortschuhabteilung umschaut. „Es kommt sofort eine Kollegin zu Ihnen“, gibt der Unternehmer Signal. Das Team verständigt sich mit wenigen Blicken. Kein

Kunde, der sich im Schuhhaus bewegt, wird allein gelassen – es sei denn, er wünscht dies. Wer Service in Anspruch nehmen möchte, darf sich auf einem der vielen Sitze niederlassen und bekommt die neuen Schuhe zum Probieren angezogen. Das mag altmodisch wirken – aber es wird von vielen Kunden nach wie vor



geschätzt. Jeden Tag, sagt Frank Beckmann, stelle man sich der Aufgabe, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen. Das sei oberstes Prinzip. Darüber hinaus sieht der Händler „einen ganzen Blumenstrauß“ an Herausforderungen, die zu bewältigen sind: Von den rasanten Marktveränderungen über die Konkurrenz, die Textileinzelhandel und E-Commerce darstellen, bis hin zum ECE-Center am Rande der Innenstadt.

Frank Beckmann gehört aber nicht zu denen, die schweigen und Gegebenheiten klaglos hinnehmen. Lieber hinterfragt er, beobachtet Entwicklungen kritisch, engagiert sich offensiv. Beckmann ist ein Unternehmer durch und durch. Der 40-Jährige führt das alteingesessene Bochumer Schuhhaus Lötte seit 1998. 1996 kam er nach dem Studium an der LDT Nagold ins Familienunternehmen. Dann starb sein Vater und Frank Beckmann sagte: „Ja, ich will.“ Er habe immer den Weg ins elterli-



che Unternehmen verfolgt, sagt er. Und er habe auch nie daran gezweifelt, „dass ich das kann.“ Seitdem gibt der Händler Vollgas am Standort im Ruhrpott.

### Auf den Spuren des Vaters

Dass die heutigen Rahmenbedingungen für den Schuheinzelhandel kein 'Spaziergang' erlauben, davon ist Beckmann überzeugt. Aber ebenso auch davon, dass das nie grundlegend anders war. Als sein Vater das Unternehmen noch führte, tauchten Kaufhäuser wie Karstadt und Kaufhof als gefürchtete Konkurrenz auf. „Damals verfielen manche Händler in Schockstarre. Aber nicht mein Vater.“ Von diesem sagt der Sohn, er sei „einer der besten Schuhhändler überhaupt“ gewesen: Sechs Tage die Woche im Geschäft. Von morgens bis abends. Immer im Dienste der Kunden. Und am Sonntag wurden in anderen Städten die Schaufenster

begutachtet. Täglich las er die FAZ, und fast schien es, als habe er jeden Artikel gespeichert: „Sein Wissen war einfach enorm“, sagt der Sohn. Alles habe man dem Unternehmen untergeordnet, die Freizeit, das Familienleben. Und bei den Kunden genoss der Unternehmer einen hervorragenden Ruf: „Er war eine Koryphäe“, sagt Frank Beckmann.

Der Sohn ist den Spuren des Vaters gefolgt. „Wenn man etwas bewegen will, dann muss man sich zu 100% engagieren“, ist er überzeugt. Und so ist auch Frank Beckmann jeden Tag im Unternehmen, in den Geschäften, im Gespräch mit Kunden, in den Arbeitskreisen der Werbegemeinschaft. Das, was er selbst als Kind erlebte – einen Vater, der sich voll und ganz dem Familienunternehmen widmete – das lebt er heute selbst. Seine Frau, sagt er, habe gewusst, dass sie auch ein Schuhhaus heiratet. Die beiden Kinder wachsen mit der Situation auf und spielen auch im Berufsleben des Vaters eine wichtige Rolle: Kunstwerke von Tochter Franziska zieren die Wände in Beckmanns Büro, ein Einhorn hat die 6-Jährige auf die Schreibtischunterlage gemalt.

### „Ein bisschen was auf die Beine gestellt“

Die größte unternehmerische Leistung der Familie sei es gewesen, nach dem Krieg in das Unternehmen zu investieren. „Ein bisschen was“, sagt er in aller Bescheidenheit, habe man bis heute schon auf die Beine gestellt. Das Stammhaus in der Bochumer City bietet eine Verkaufsfläche von 1.000 qm. Hier setzt man auf ein klassisches Vollsortiment. 2005 erfolgten Umbau und Modernisierung. Seitdem ist das Geschäft schon von weitem erkennbar: Am riesigen, leuchtend roten Rahmen an der Schaufensterfront. 2008 ergab sich die Gelegenheit, eine Immobilie unmittelbar neben dem Stammsitz des Unternehmens zu erwerben. Dort ist inzwischen eine Orthopädieschuhmacher-Werkstatt untergebracht. Auch eine Fußpflegerin unterhält hier eine Praxis und ist für ihre Kunden da. 2009 kam 'Beckmanns' als neues Baby hinzu, nur wenige Häuser weiter auf der Bochumer Bongardstraße. Hier findet sich ein junges, gehobenes Angebot für Damen und Herren. Jüngster Spross in der wachsenden Familie ist 'Schuhwerk', nur einige Monate alt und ebenfalls mit wenigen



### Schuhhaus Lötte – Zahlen & Fakten

Stammhaus: Schuhhaus Lötte, Bongardstraße 31, Bochum, Vollsortimentgeschäft mit breitem Sortiment für Damen, Herren und Kinder

Beckmanns: Bongardstraße 20, Bochum, Marken wie Candice Cooper, Kennel&Schmenger, Mjus, Airstep, Tamaris, Paul Green, Lloyd, Bugatti und Nobrand

Schuhwerk: Bongardstraße 21, Bochum, Marken wie Tamaris, Marco

Schritten erreichbar. Jung, trendy und in konsumigen Preislagen lockt Schuhwerk mit Schuhen, Taschen und modischen Accessoires. Mit den neuen Geschäften ist die Gesamtgeschäftsfläche des Schuhhauses Lötte auf 2.500 qm angewachsen.

Für Beckmann ist die Investition in neue Flächen nur logische Konsequenz: „Kunden finden es schnell unsexy, wenn sie in ihrer Stadt kein großes, vielseitiges Angebot finden.“ Gerade als alteingesessenes Unternehmen sei man in der Pflicht, attraktive Sortimente bereit zu halten. Er ist überzeugt, dass gerade der stationäre Schuhfachhandel viele Entwicklungen, gerade der Flächenexpansion, zu zögerlich verfolgt habe. Ebenso, wie der Händler daran glaubt, an seinem Standort als Leuchtturm für die Kunden fungieren zu können. Dafür engagiert er sich. Von morgens 8 bis abends 8 – sechs Tage die Woche.

Aktuell hat der Händler auch am Abend noch zu tun: Er trainiert für einen Triathlon Ende Juli. Noch so eine Herausforderung. Dass Beckmann sie bewältigt, davon ist wohl auszugehen. \*

### \* Mehrwert

Autor: Petra Salewski / ps@sternfeld.de  
www.loette.de  
www.facebook.com/SchuhhausLoette