

# Auf leisen Sohlen bayernweit erfolgreich

**STARK AM MARKT** Thomas Mücke hat aus dem Schuhgeschäft seiner Eltern in rund 20 Jahren ein florierendes Unternehmen mit 400 Mitarbeitern gemacht. Die Sortimentsbreite ist seine Stärke – und der Expansionshunger noch lange nicht gestillt.

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED  
**CHRISTIAN HOLHUT**

**Kulmbach** – Als Werner und Else Mücke 1954 mit dem Schuhverkauf beginnen, hat ihr Geschäft vier Räder. Der Handel aus dem VW Bus heraus, das ist in der Nachkriegszeit nicht unüblich. Und so stillen sie bis Mitte der sechziger Jahre noch den Bedarf der Kulmbacher nach Schuhen quasi ambulant, alle 14 Tage wird ein Bus voller Schuhe unter Volk gebracht. Erst später steht das Sortiment unterm Dach des Wohnhauses in der Stettiner Straße.

Thomas Mücke ist Mitte der sechziger Jahre schon mit von der Partie. Gemeinsam mit seiner Schwester Angelika weiß der Bub: Wenn es an der Haustür klingelt, klingelt kurze Zeit später auch die Kasse. Sie führen die Kundschaft nach oben, wenn Papa und Mama wieder einmal unterwegs sind – beispielsweise um neue Ware zu besorgen. Herrentreter kommen aus den 20 Burgkunstadter Schuhfabriken, Damenschuhe aus der Pfalz: Schuhe waren damals eine rein deutsche Ware.

## Neubau am Stadtrand

Ende der sechziger Jahre entschließt sich die Familie Mücke zu einem 800 Quadratmeter zählenden Neubau – nicht im Zentrum, sondern an der B 85 in der Bayreuther Straße. Ein Standort, der Sohn Thomas auch später noch viel Freude macht. „Das war eine vorausschauende Entscheidung“, sagt der heute 50-Jährige. Auf der grünen Wiese, Parkplätze vor der Tür, einfaches Einkaufen für mobile Menschen... was damals selten war, ist heute begehrt.

Nach seinem BWL-Studium und ersten Erfahrungen in einer Unternehmensberatung in München übernimmt Thomas Mücke 1988 die Verantwortung für den elterlichen Betrieb. Insbesondere die Ausbildung bei Karstadt in München hat ihm eindrucksvoll vor Augen geführt, was ihm später zugute kommt: Wer erfolgreich sein will, muss Arbeit personalexintensiv gestaltet werden. Sprich: „Mit aufgeblasenen Strukturen kann einfach nichts funktionieren.“

Der junge Geschäftsführer packt an, wenngleich nicht unbedingt immer zur Freude der



**Rund 300 000 Paar Schuhe hat Thomas Mücke bayernweit im Sortiment. Aus einem Familienbetrieb hat der heute 50-Jährige seit 1989 ein 400 Mitarbeiter starkes Unternehmen gemacht, das an sieben Standorten nicht nur Schuhe, sondern auch Textilien verkauft.**

Foto: Matthias Hoch

Eltern. Er baut auch das Mutterhaus in der Bayreuther Straße um, erweitert es wenige Jahre später um ein Lager. Die Sortimentsbreite wächst kontinuierlich, zu Schuhen kommen Textil

niveau gehalten und keine billige Ware ge- und verkauft“, sagt er. Das Konzept, sich an Stammkunden zu halten, geht auf. 1998 eröffnet Mücke seine erste Filiale außerhalb von Kulmbach – natürlich auch auf der grünen Wiese – in Bamberg, und geht damit als Qualitätsanbieter endgültig in Konkurrenz zu den Billigfilialen.

## Geschäfte statt Onlineversand

Ins Netz geht Mücke bewusst nicht, er setzt auf Ladengeschäfte. Und überall, wo er eines hat, geht es den Onlineanbietern schlechter – nachweislich. Mücke-Standorte werden es immer mehr. Ein breites Angebot auf riesigen Flächen, lautet das Konzept. So wie das 3400 Quadratmeter große Haus bei Nürnberg. Nur die Regionalplanung bremsst die Expansion des Unternehmers Mücke aus. Denn: Mehr als 800 Quadratmeter Fläche sind in Randbereichen meist nicht vorgesehen – für Mücke

und seine Ansprüche an die Sortimentsbreite bei Schuhen und Textilien sind das aber zu wenig. Längst hat er sich deshalb darauf spezialisiert, auch Objekte mit bereits existierenden Einzelhandelsgenehmigungen zu übernehmen.

## Bayerns größtes Schuhhaus

Rund 2500 Quadratmeter in Regensburg, 3000 Quadratmeter in Schweinfurt, 3400 Quadratmeter bei Nürnberg und mit 3700 Quadratmetern Bayerns größtes Schuhhaus in Ingolstadt – letztlich gelingt es Mücke dann doch, sich großflächig in Bayern breit zu machen. Das Geheimnis des Erfolges, neben der Sortimentsbreite? „Es ist bei uns wie bei McDonald's: In jeder Filiale gibt es die gleiche Ware.“ Und: „Abgesehen von Bergschuhen darf im modischen Bereich kein Schuh älter als sieben Monate sein.“ Übriges wandert zum reduzierten Preis ins 3500 Quadratmeter große Fürther Outlet.

Thomas Mücke hat aus dem Familienbetrieb bis heute ein Unternehmen geschaffen, das über 400 Angestellte und gerade einmal zwölf davon in der Verwaltung sitzen hat. Wer behält den Überblick? An der Spitze jeder Filiale stehen zwei gleichberechtigte Leiter: „Sie entscheiden alles, der Tagesumsatz ist das Controllinginstrument.“ Und dem Chef bleibt so Zeit fürs Unternehmensziel Expansion. Die, so formuliert er es, geht per „Zellteilung“ vonstatten: Eine neue Filiale startet mit einem Mix aus bewährten Kräften und neuen Mitarbeitern. So geht auch kein Knowhow verloren.

## Immer unterwegs

Mücke in Forchheim und 5500 Quadratmeter im früheren Quelle-Kaufhaus in Nürnberg sind bereits im Werden, weitere 6000 Quadratmeter Verkaufsfläche werden Anfang nächsten Jahres „im fränkischen Bereich“ entstehen. Auch wenn Schuh

Mücke seit 1954 enorm gewachsen ist, eines ist geblieben: Der Chef ist immer irgendwo auf der Straße unterwegs. Damals auf der Suche nach Kunden, heute auf der Suche nach Standorten.

## Schuh Mücke

**Inhaber** Thomas Mücke (50)

**gegründet** 1954

**Sortiment** Schuhe (90 Prozent des Umsatzes), Textilien

**Mitarbeiter** 400 (davon über 300 in Vollzeit)

**Standorte** Kulmbach (2x), Bamberg, Nürnberg, Ingolstadt, Regensburg, Schweinfurt, Fürth (Outlet)

**Umsatz** „Heuer wollen wir erstmals eine Million Paar Schuhe verkaufen.“ (Thomas Mücke)

„Ich bin ja quasi in einem Schuhkarton groß geworden.“

Thomas Mücke  
Inhaber

und Accessoires – ab 1999 sogar mit einem eigenen Kaufhaus, dem „Mücke Sportiv“ ein paar hundert Meter entfernt.

Von der Wendezeit profitiert? Mücke schüttelt den Kopf. „Im Gegensatz zu anderen Fachhändlern haben wir unser Preis-

## ANZEIGE






**POWERED BY BOSE:  
DIE RENAULT SONDERMODELLE BOSE® EDITION**

Z. B. RENAULT MÉGANE BOSE EDITION MIT **4.300€** **PREISVORTEIL\***

OPTIONAL RENAULT RELAX PAKET:<sup>†</sup>

- ATTRAKTIVE FINANZIERUNG
- 4 JAHRE WARTUNG
- 4 JAHRE GARANTIE

www.renault.de



**WILLKOMMEN IM KONZERTSAAL:** In den Sondermodellen Bose Edition erleben Sie Klang in einer völlig neuen Dimension. Das Bose Energy Efficient Series Sound-System sorgt mit neun Lautsprechern inklusive eines maßgeschneiderten Bassreflexgehäuses für ein Musikerlebnis von unglaublicher Dynamik und Reinheit. Aber auch Ihre Augen erwartet Außergewöhnliches: z. B. dunkel abgesetzte 17-Zoll-Leichtmetallräder, getönte Scheiben und Teillederpolsterung. Dazu passt auch die exklusive Komfortausstattung mit Klimaanlage, Navigationssystem mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung und USB-Anschluss. **Erfahren Sie Klang ganz neu – zu einem Preis, der mehr als gut klingt. Reservieren Sie jetzt Ihre Probefahrt auf [www.renault.de/bose](http://www.renault.de/bose). Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): 8,1 bis 4,2; CO<sub>2</sub>-Emissionen (g/km): 186 bis 109 (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).**

\*Preisvorteil eines Renault Mégane 5-Türers Bose Edition gegenüber der UPE für einen vergleichbar ausgestatteten Renault Mégane 5-Türer Dynamique. \*\*Gegen Mehrpreis. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

**DRIVE THE CHANGE**



**WIR BERATEN SIE GERNE. BESUCHEN SIE UNS UND FRAGEN SIE NACH UNSEREN ANGEBOTEN.**

**Autohaus Wedlich Kulmbach GmbH**  
Saalfelder Str. 1, 95326 Kulmbach  
Tel. 09221 / 804277

**Autohaus Riegel & Schwenk GmbH**  
Hauptstr. 48, 95326 Kulmbach-OT Melkendorf  
Tel. 09221 / 97955

**Autohaus Markus Völkel**  
Gefreeser Str. 12, 95509 Markttschorgast  
Tel. 09227 / 5170