

Schwerpunkt

# Schuhhaus Walder feiert 150-jähriges Bestehen



Martina Walder, Sandra Furger-Walder und Daniel Walder führen das Familienunternehmen in der sechsten Generation. Fotos: PD

**Wangen-Brüttisellen** Mehr als 300 000 Paar Schuhe verkauft die Familie Walder aus Brüttisellen jedes Jahr. 2024 feiert das Schuhhaus Walder sein 150-Jahr-Jubiläum.

## Sandro Compagno

Für Daniel Walder war als Kind schon klar, dass er in die Fussstapfen seines Vaters treten möchte. «Sieht man sich die alten Freundschaftsbücher aus meiner Schulzeit an, steht bei mir unter Traumberuf «Schuhdirektor», erinnert sich der 43-Jährige, der das Schuhhaus Walder in sechster Generation als Geschäftsführer leitet.

Ihm zur Seite stehen seine Schwestern Martina Walder und Sandra Furger. «Wir sind nicht nur Geschwister, wir sind auch gute Freunde», sagt Daniel Walder. Das zeige sich vor allem dann, wenn sich das Trio einmal uneins ist: «Wir haben eine gute Streitkultur und suchen gemeinsam nach Lösungen. Und wenn wir uns bei einem Projekt nicht einig sind, dann lassen wir es bleiben.»

## Von der Knabenanstalt zur Schuhfabrik

Da die beiden Schwestern für den Einkauf verantwortlich sind und Daniel Walder für den Verkauf, seien Meinungsverschiedenheiten unausweichlich: «Wir sitzen auf verschiedenen Seiten des Tisches.»

Gegründet wurde das Schuhhaus Walder am 1. Oktober 1874 vom Seidenfabrikanten und Philanthropen Caspar Appenzeller als «Knabenanstalt Brüttisellen». Heimatlose Jungen sollten dort bei einer sinnvollen Tätigkeit eine fürsorgliche, christliche Erziehung geniessen.

Schon 1882 waren es nicht mehr heimatlose Knaben, sondern Arbeiterinnen und Arbeiter, die in Brüttisellen produzierten. Um die Jahrhundertwende beschäftigte die «Walder Appenzeller & Söhne» rund 800 Angestellte, die täglich 2000 Paar Schuhe herstellten. 1929 wurde der erste Schuhladen in Thun eröffnet. Die Filiale existiert noch heute.

Den Höhepunkt der Produktion erlebte die Firma 1965 mit gegen 800 000 Paar produzierten Schuhen. Doch bereits fünf Jahre später war die Situation eine andere. Daniel Walder: «Der Importdruck wurde zu gross. Zu-

dem forderten die Gewerkschaften höhere Löhne. Es ging einfach nicht mehr auf.»

## Vom Hersteller zum Händler und Immobilienunternehmer

Um die Schuhfabrik zu retten, fusionierte Walder 1970 mit einem deutschen Unternehmen. Schon ein Jahr später aber wurde die Produktion definitiv eingestellt. Walder wurde vom Produzenten zum reinen Schuhhändler.

Und dann gibt es da noch ein zweites Standbein: Denn mit dem Wegfall der Schuhproduktion entstand ein stattliches Immobilienportfolio, das es zu verwalten und zu entwickeln galt. Herzstück blieben die Gemäuer der Schuhfabrik. Dort, wo in Brüttisellen einst Schuhe produziert wurden, soll in den nächsten Jahren ein Ort entstehen, an dem gewohnt, gearbeitet und gelebt wird: Im September 2023 sagte die Gemeindeversammlung von Wangen-Brüttisellen Ja zum Gestaltungsplan für das Walder-Areal.

An die 200 Wohnungen sind im Zentrum von Brüttisellen geplant. Baubeginn ist voraussichtlich 2028. Daniel Walder ist auch Verwaltungsratspräsident der Walim AG, der Immobiliengesellschaft der Familie.

«Aber mein Herz schlägt ganz klar für Schuhe», sagt der Firmenchef. 2014 hatten Elisabeth und Hans-Peter Walder (5. Generation) die operative Leitung an die drei Kinder übergeben. «Sie liessen uns gewähren, auch wenn sie nicht mit allem einverstanden waren», so Daniel Walder und erwähnt als Beispiel das aktuelle Rebranding: Das grüne «A» im Schriftzug wird nach und nach aus den mittlerweile 28 Filialen entfernt. Schwarz-weiß und somit etwas moderner soll die Zukunft des Schuhhauses sein.

320 000 Paar Schuhe hat das Schuhhaus Walder im letzten Jahr verkauft. Dazu 95 000 Accessoires, wie Taschen, Gürtel oder Schals und 105 000 Furnituren. Dazu gehören Hilfsmittel wie Pflegemittel oder Schuhbürsten. Das ergab einen Umsatz von



Der stationäre Handel ist immer noch wichtig: Das Schuhhaus Walder unterhält



Das grüne «A» ist Geschichte: Blick in eine Walder-Filiale.

38 Millionen Franken. 240 Mitarbeitende zählt das Unternehmen heute noch.

#### Bedeutung des stationären Handels ist nach wie vor gross

Mehr als 90 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet die Familien-AG nach wie vor im stationären Handel. Im Vergleich mit der Konkurrenz ist das viel. 28 Prozent des Schuhhandels in der Schweiz läuft mittlerweile online. Daniel Walder rechnet damit, dass der Anteil an online verkauften Schuhen auch in seinem Unternehmen ansteigen wird: «Aber mehr als 15 Prozent werden es bei uns wohl nie sein. Zu wichtig ist die Beratung im stationären Handel.»

Ein wichtiges Standbein dabei sind Kinderschuhe. «Ein Drittel unserer Kunden sind Kinder», sagt Walder. Die zweite, grosse Kundengruppe sind Kundinnen ab 35 Jahren. Die Altersstruktur seiner Kundschaft – bis 14 und dann wieder ab 35 – bereite ihm

kein Kopfzerbrechen: «Eine modische Frau ist auch mit 80 noch modisch und bleibt uns als Kundin lang erhalten. Das hat sich in den letzten Jahrzehnten massiv geändert.»

Mit der Beratung und der Qualität will sich das Schuhhaus Walder auch in Zukunft von der Konkurrenz abheben. Auf einen Preiskampf mit günstigeren Ketten will er sich nicht einlassen: «Da hätten wir keine Chance. Unsere Stärken sind die Qualität unserer Produkte, die Beratung und das tiefe und breite Sortiment.»

#### Ideen für die Zukunft

Er wolle die Werte des Familienunternehmens wahren und gleichzeitig mit dem Zeitgeist gehen, sagt Daniel Walder und erwähnt verschiedene Ideen für die Zukunft.

Eine solche Idee ist die sogenannte Regalverlängerung: Hierbei geht es darum, im eigenen Onlineshop nicht nur jene Artikel feilzubieten, die man an Lager hat, sondern auch solche, die noch beim Hersteller lagern. Bestellt ein Kunde oder eine Kundin, geht die Bestellung an den Hersteller, und der versendet die Schuhe direkt an den Kunden. Das Schuhhaus erspart sich so das Lagerrisiko, und die Kundschaft profitiert von einer grösseren Auswahl.

Auch will er mehr «Swissness» in seine 28 Läden bringen. In der jüngst im Zürcher Einkaufszentrum Sihlcity eröffneten Filiale hat er ein «Swiss-Lab» für Schuhe aus Schweizer Produktion eingerichtet: traditionelle Marken wie Lienhard, Cybus oder Ammann finden sich neben Start-ups wie Bold Matters und Cervo Volante.

Der Markt ist umkämpft, das Geschäft hart. Entsprechend stolz ist man bei der Familie Walder auf das Unternehmen und darauf, es bereits in der sechsten Generation zu führen. Die siebte Generation übrigens ist bereits geboren.

## Belimo startet 80-Millionen-Neubau in Hinwil

**Hinwil** Am Dienstag wurde der Baubeginn des neuen Logistik- und Produktionszentrums an der Wässeristrasse gefeiert.

Rund 80 Millionen Franken lässt sich die Belimo-Gruppe ein neues Logistik- und Produktionszentrum in Hinwil kosten. Mit verschiedenen Gästen – darunter der Hinwiler FDP-Kantonsrat Stephan Weber und die Hinwiler Gemeinderätin Christina Haffter – ist am Dienstagmorgen der Spatenstich erfolgt.

Dabei wurde eine Zeitkapsel im Fundament des Neubaus versenkt. Inhalt: verschiedene Produkte des Herstellers von Antrieben, Ventilen und Sensoren für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik, der aktuelle Geschäftsbericht, die Unternehmenschronik und die aktuelle Ausgabe des «Zürcher Oberländers».

#### Investition ins Oberland

«Dieses Projekt ist auch eine Investition ins Zürcher Oberland und ein Bekenntnis zum Standort Schweiz», sagte CEO Lars van der Haegen, «und es ist ein Meilenstein für unser Unternehmen.» Dabei lobte der Firmenchef die Zusammenarbeit mit der Gemeinde Hinwil, die den sehr ambitionierten Zeitplan erst ermöglicht hat.

Im Jahr 2021 hatte Belimo das rund 8500 Quadratmeter grosse Grundstück an der Wässeristrasse gekauft. Vor zwei Jahren wurde die Gemeinde über das Projekt informiert. Im vergangenen Sommer war das Baugesuch bewilligt, am 1. Oktober fand der Spatenstich statt, und im Sommer 2026 soll das neue Logistik-



Spatenstich für das 80-Millionen-Projekt (von links): Markus Schürch (CFO Belimo), Patrick Burkhalter (VR-Präsident Belimo), Christina Haffter (Bauvorsteherin Gemeinde Hinwil), Lars van der Haegen (CEO Belimo) und Kantonsrat Stephan Weber. Foto: Sandro Compagno

und Produktionszentrum bereits seinen Betrieb aufnehmen. Auf dem Grundstück gegenüber dem bestehenden Hauptsitz entsteht ein hochmodernes Produktions- und Logistikgebäude. Eine Passerelle über die Wässeristrasse wird den Neubau mit dem be-

stehenden Gebäudekomplex verbinden. Die aktuelle Produktionsfläche von 12 600 Quadratmetern wird damit um weitere 6200 Quadratmeter ergänzt, und ein vollautomatisiertes Lager-System stellt die Effizienz des Materialflusses sicher.

Geheizt wird das neue Zentrum mit Fernwärme der Kezo – im Sommer wird das Gebäude mit Energie der haus-eigenen Photovoltaikanlage ge-kühlt.

**Sandro Compagno**

#### Carte blanche

## Künstliche Intelligenz: Wie viel Automatisierung ist zu viel?

Mit dem Maturazeugnis in der Tasche zog ich als junge Frau vom beschaulichen ländlichen Idyll ins grosse Zürich zum Studium. Die Stadt beeindruckte mich sofort – nicht nur mit ihrer Grösse, sondern auch mit der scheinbar grenzenlosen Coolness meiner Mitstudierenden. Alles schien so locker, so selbstverständlich. Vor allem einer von ihnen blieb mir in Erinnerung: Ein Student, der zu jedem Thema eine Meinung hatte und diese lautstark und überzeugend kundtat, ob jemand danach gefragt hatte oder nicht. Er gab sich so selbstsicher, dass ich in meiner jugendlichen Naivität all seine Aussagen übernahm, ohne sie zu hinterfragen. Erst später bemerkte ich Unstimmigkeiten in seinen Argumenten und realisierte meine Leichtgläubigkeit. Im Nachhinein erschreckend, wie ich mich zurücklehnte und seine Worte unkritisch akzeptierte.

Wenn ich beobachte, wie die Gesellschaft heute mit der Künstlichen Intelligenz (KI) umgeht, fühle ich mich in diese Zeit zurückversetzt. KI hat auf alles eine Antwort – wie angenehm! Wir stellen eine Frage, die Maschine liefert das Resultat, das wir dankbar annehmen, ohne viel nachzudenken. Schliesslich ist KI ja schlauer als wir, oder?

KI hält zunehmend Einzug in unser Leben und etabliert sich überall, sei es in der Verwaltung, der Medizin oder in der Finanzwelt. Sie unterstützt uns bei der Arbeit, analysiert komplexe Daten und liefert schnelle Ergebnisse. In gewissen Bereichen bietet die Technologie einen immensen Mehrwert, so zum Beispiel in der medizinischen Diagnostik bei der Früherkennung von Krankheiten oder in der Verkehrsplanung mit der Optimierung von Verkehrsströmen.

Und der Hype um sie ist riesig: «KI» draufschreiben, und die Interessenten stehen Schlange. Aber wie viel Vertrauen schenken wir dieser Technologie? Und vor allem: Ist das immer klug? Sollen wir ihr komplexe moralische oder soziale Entscheidungen überlassen? Die Frage, was wir der KI anvertrauen wollen, ist zentral. Wie viel Automatisierung wollen wir zulassen, und wo müssen wir als Menschen die Zügel fest in der Hand halten?

Es ist verlockend, die Technik «mal machen zu lassen» und uns auf die Resultate zu stützen, die in unseren Plan passen. Die anderen kann man ja unter den Tisch fallen lassen, nicht wahr? Doch genau hier

liegt die Gefahr. KI ist nur so gut wie die Daten, die man ihr gibt, und die Algorithmen, die sie steuern. Sie kann Argumente verzerren, ungenaue Informationen liefern oder schlichtweg falsche Schlüsse ziehen. Wenn wir uns blind auf ihre Ergebnisse verlassen, laufen wir Gefahr, Fehlentscheidungen zu treffen.

KI ist ein Werkzeug. Ein mächtiges, ohne Zweifel, aber eben doch nur ein Werkzeug. Sie kann uns helfen, Prozesse effizienter zu gestalten, die Entscheidungsfindung unterstützen und entlastet uns von lästigen Routineaufgaben. Aber was, wenn die Antworten der KI falsch sind? Oder wenn sie auf einer Datenbasis beruhen, die wir gar nicht richtig verstehen?

Ein gesundes Mass an Skepsis ist gefragt. Verwenden wir KI mit Bedacht. Ich habe von meinem Mitstudenten damals viel gelernt – aber erst, als ich begann, seine Aussagen zu kritisieren und ihm Widersprüche aufzeigte. Ähnlich sollten wir auch mit KI umgehen. Sie ist ein wertvolles Werkzeug, aber wir müssen ihr die richtigen Fragen stellen und ihre Antworten kritisch hinterfragen. Wir dürfen nicht aufhören, selbst zu denken.

Im Übrigen: Auch ich lasse KI für mich arbeiten. Es ist zu bequem, um es nicht zu tun. Schnelle, supergute Resultate. Aber war da nicht noch was? Ah ja, selbst denken. Es geht dann halt nicht ganz so schnell und müheles, lohnt sich aber definitiv.



**Marianne Bonato** ist Mitglied der Geschäftsleitung von AZEK Finanzausbildungen und der Swiss Financial Analysts Association SFAA sowie Vizepräsidentin des Stiftungsrats der Sonderschule momo. Seit 2023 sitzt die Volkswirtschaftlerin mit Wohnsitz in Uster zudem im Verwaltungsrat der Raiffeisenbank Zürcher Oberland.



28 Filialen in der ganzen Deutschschweiz.