

Sie haben alles, was es für Schuhe braucht

THUN/GWATT • Die Roth AG hat sich vor allem in der Schuhbranche einen Namen gemacht. Kein Wunder: Der Familienbetrieb ist ein starker und verlässlicher Partner für Schuh- und Orthopädiefachgeschäfte, für Schulen und Private.

Die Brüder Rudolf und Martin Roth sind sich einig: «In unserem Geschäft ist der persönliche Kontakt zur Kundenschaft sehr wichtig». Die beiden teilen sich die Geschäftsleitung der Rudolf Roth AG. Rudolf Roth ist zuständig für die Personal- und Betriebsorganisation und den technischen Bereich. Er ist ein ausgewiesener Spezialist für den Bereich Maschinen und für Schuhpflegeprodukte. Sein Bruder Martin ist der Finanzfachmann des Betriebes und der Hauptsprechpartner für Kunden aus dem wachsenden Bereich Orthopädie. Zusammen mit zwei weiteren Aussendienst-Mitarbeitern betreuen sie zusätzlich die gut 400 Stammkunden in der ganzen Schweiz. Dadurch sind sie viel unterwegs – meist im Auto. Dieses ist vollgepackt mit Material. «So können wir einen Teil der bestellten Ware direkt ausliefern und dabei die guten Geschäftsbeziehungen in der ganzen Schweiz pflegen», sagt Rudolf Roth zu einem der Erfolgsrezepte des Betriebes.

Den Bedürfnissen angepasst

Die Rudolf Roth AG hat die Zeichen der Zeit rechtzeitig erkannt und beliefert längst nicht mehr ausschliesslich Schuhmachereien im herkömmlichen Sinn. «Die Wegwerfgesellschaft und die industrielle Herstellung von Billigschuhen haben diesem Handwerk arg zugesetzt. Das heisst nicht, dass es keine Schuhmacher oder Schuhmacherinnen mehr gibt, aber die meisten haben sich spezialisiert – oder besser gesagt spezialisieren müssen.» Rudolf Roth macht damit verständlich, dass sich der Kundenkreis und die Bedürfnisse der Kundschaft in der 67-jährigen Firmengeschichte geändert haben. Diesen Bedürfnissen hat sich die Rudolf Roth AG stetig angepasst.

Von der Einzelfirma zur AG

Vater Rudolf Roth gründete 1948 die Unternehmung und verkaufte hauptsächlich chemische Produkte. «Es handelte sich vor allem um Klebstoffe, die in einer Schuhmacherei verwendet werden», erklärt Rudolf Roth. Der Handel mit Leder und Sohlen sei zwangsläufig dazu gekommen. 1956 hat der Firmengründer die Schweizer Generalvertretung von Renia-Klebstoffen übernommen. Die Firma aus Köln (D), ist noch heute Lieferant der Rudolf Roth AG. Für die Hardo-Schuhmaschinen (D), die Vibram-Gummiartikel (I) und für feinste Schuh- und Lederpflegeprodukte von Collonil (D) ist die Rudolf Roth AG ebenfalls Hauptvertreterin für die Schweiz. 1988 ist die Einzelfirma in die Rudolf Roth AG, Schuh- und Ortho-



Rudolf und Martin Roth (r.) wissen nicht nur über die gute Lederqualität Bescheid. Beide sind für ihre Kunden kompetente und geschätzte Geschäftspartner.

Jürg Amsler

pädiebedarf sowie Schuhmaschinen umgewandelt worden.

Innert kürzester Frist liefern

Rudolf und Martin Roth haben 1995 die operative Führung übernommen. Von der Oese, dem Schuhbündel, Leder oder Sohlen über chemische Produkte bis hin zu Werkzeugen und Maschinen, die in einer Schuhmacherei verwendet werden, ist bei der Rudolf Roth AG alles zu haben. Ueber 300 Seiten dick ist der Produktkatalog, immens das

Lager, das sich in den Lokalitäten an der Bodmerstrasse befindet. «Wer bei uns bestellt, hat Gewähr, innert kürzester Frist das Gewünschte zu erhalten», sagt Rudolf Roth zu einer weiteren Geschäftspraxis, die im Betrieb hochgehalten wird. Hier haben 13 Mitarbeitende ihren Arbeitsplatz und liefern täglich Waren in grossen und kleinen Mengen aus, verkaufen neue Maschinen oder bringen gebrauchte Maschinen für Schuhmacherwerkstätten wieder auf Vordermann.

Privatkunden gewinnen

Es sind vor allem Fachgeschäfte, welche die Dienste der Rudolf Roth AG beanspruchen. «Häufig beliefern wir aber auch Schulen, die Material für den Werkunterricht bestellen. Diverse Schulklassen haben letzten Sommer im Unterricht beispielsweise Flip-Flops hergestellt, wir freuen uns, das optimale Material dazu liefern zu können», sagt Rudolf Roth und sein Bruder Martin ergänzt: «Wir sind daran, für einen Teil des Sortiments einen Online-Shop aufzubauen, dadurch hat

unsere Kundschaft in Zukunft die Möglichkeit, elektronisch bei uns zu bestellen.» Das KMU bleibt am Ball und lässt keine Chance ungenutzt, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten. Denn die dritte Generation steht bereit – und es sieht vielversprechend aus: Die Rudolf Roth AG wird dank Qualitätsprodukten und seriöser Geschäftsphilosophie weiterhin ein starker und verlässlicher Ansprechpartner für die Branche sein. **Jürg Amsler**

www.rothag.ch

INSERAT

Als KMU sicher und rentabel Geld anlegen.

Cash Deposit Konto: Die neue Lösung für überschüssige Firmenliquidität – mit attraktiven Zinsstufen und flexiblen Rückzugsbedingungen. **Wir sind einfach Bank.**

Weitere Informationen und Bedingungen unter www.valiant.ch/cash-deposit

VALIANT

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN