

„Wir wollen ganzheitlich denken“

Torsten Sprenger und seine Schwester Susanne Köhler führen inzwischen vier „Laufgut“-Geschäfte

VON HANNAH LÖSEKE

Allagen – Wenn Torsten Sprenger über Füße spricht, dann leuchten seine Augen, schließlich ist ihm Fußgesundheit eine Herzensangelegenheit und das seit über 20 Jahren. Mit Erfolg: Gemeinsam mit seiner Schwester Susanne Köhler führt er mittlerweile vier Geschäfte. „Laufgut“ gibt es in Allagen, Meschede, Lippstadt und ganz neu auch in Soest. „Wir wollen ganzheitlich denken“, betont der 46-Jährige. „Wir sind nicht nur der Orthopäde, wir wollen Kunden beraten. Bei Fußproblemen sind Einlagen nicht die eierlegende Wollmilchsau, manchmal brauchen sie einfach nur einen passenden Schuh. Und hier haben sie alles unter einem Dach.“ Dieses Konzept ist so gut, dass es die Einkaufsvereinigung Salamander-Bund in Deutschland schon 58 Mal umgesetzt hat.

Eigentlich begann die Geschichte des Familienbetriebs von Torsten Sprenger und seiner Schwester Susanne Köhler schon vor 115 Jahren. Noch nicht so ganz orthopädisch und ganzheitlich wie heute, sondern erstmal nur auf Schuhe beschränkt: 1906, noch im Kaiserreich, legte ihr Urgroßvater Wilhelm Sprenger nämlich den Grundstein, als er sich in Waldhausen als Schuhmacher selbstständig machte. Dem Urgroßvater folgte 1961 der Großvater in die Selbstständigkeit, auch ein Wilhelm, der mit seiner Frau Elisabeth einen Schuhhandel für Damen, Herren und Kinder in Sichtgöve eröffnete. Willi und Werner, Vater und Onkel, übernahmen den elterlichen Betrieb 1982, nachdem Willi und seine Frau Anni 1975 schon in Allagen ein Geschäft in der Dorfstraße führten.

1999 Einstieg in Familienbetrieb

Torsten Sprenger und Susanne Köhler stiegen 1999 mit ein. Sie hatte gerade die Meisterprüfung mit Auszeichnung – dem Ernst Meyer Preis – in Hannover bestanden, er machte seinen Meister in München. Im Oktober gründeten sie die „Orthopädieschuhtechnik Sprenger-Köhler“ und übernahmen damit den Werkstattbetrieb der Firma Schuh Sprenger – mit der Orthopädieschuhtechnik als „zweiter Spielweise“. Dann war es sozusagen „Shop in Shop“, erklärt Tor-



Inzwischen vier Geschäfte führt Torsten Sprenger zusammen mit seiner Schwester Susanne Köhler. FOTOS: LÖSEKE

sten Sprenger: Fußpflege und Werkstatt. Mit in den Schuhbetrieb ihres Vaters und ihres Onkels wollten sie nicht, um nicht zu viele Köpfe in der Geschäftsführung zu haben. Außerdem war da noch ihr Cousin Jörg, der als angehender Einzelhandelskaufmann später auch noch einsteigen wollte. Elf Monate lang gab Torsten Sprenger Vollgas: arbeitete in der eigenen Werkstatt in Allagen, aber auch für ein Geschäft in Meschede und unter der Woche war er in München, wo er 2000 dann seine Meisterprüfung bestand – und zwar als einer der besten seines Jahrgangs. Also wurde er vom Freistaat Bayern mit einer Goldmedaille ausgezeichnet. Anfang der 2000er übernahmen Torsten Sprenger und Susanne Köhler schließlich das Geschäft in Meschede und den gesamten Laden in Allagen und machten aus beiden ein Geschäft für Orthopädieschuhtechnik und Bequemenschuhe für Damen und Herren. „Ein recht steiler Start“, sagt Torsten Sprenger heute schmunzelnd. Gerade sitzt er im Lauflabor in Lippstadt und resümiert die gesamte Firmengeschichte.

Immer schon hat das Sprenger-Köhler-Gespann die Verknüpfung von Technik und Beratung riesengroß geschrieben. Und Innovation: Was neu war, wurde ausprobiert. „Vor zwanzig Jahren habe ich immer gesagt: Ey, das ist neu am Markt, das

brauche ich“, sagt Torsten Sprenger und grinst. „Heute denke ich: Man muss nicht immer der erste sein. Man hat noch nie einen Vize-Präsidenten erschossen.“ Denn für so manche angebliche Innovation habe er schon ordentlich Lehrgeld gezahlt.

2009 entstand „Laufgut“

2008 kam dann der Inhaber des Lippstädter Schuhhauses Zahn auf ihn zu mit einer Idee: „Mensch, Sprenger, das, was du da machst, ist ja ganz nett, dieses ganzheitliche Denken.“ Er hatte eine leerstehende Immobilie in Lippstadt und fragte, ob sie da nicht gemeinsam ein Spezialgeschäft eröffnen wollen. Genau so, wie es in den Standorten Allagen und Meschede schon praktiziert wurde, nur mit größerer Drehzahl. Ganz nach dem Motto: „Ihr könnt gut Handwerk, ich kann gut handeln.“ 2009 wurde das dann umgesetzt – und weil Sprenger-Köhler-Zahn oder Zahn-Sprenger-Köhler als Name viel zu sperrig war, entstand die Idee „Laufgut“. „Das ganze Ding hat so eingeschlagen, dass die Einkaufsvereinigung Salamander-Bund gesagt hat, wir verkaufen es mal als Konzept“, erzählt Sprenger. Den Namen übernahmen sie dann an allen drei Standorten, die Gewichtung von Schuhgeschäft und Orthopä-

dietechnik ist aber unterschiedlich: in Lippstadt 70 zu 30, in Meschede 50 zu 50 und in Allagen 30 zu 70. 2013 ist Zahn dann ausgestiegen, seitdem führen Torsten Sprenger und Susanne Köhler auch den Laden zu zweit. „In den vier Jahren habe ich ganz viel gelernt über den Handel mit Schuhen“, sagt Torsten Sprenger heute. „Das, was wir von Haus aus hätten wissen können, aber in einer ganz anderen Qualität.“

Seit 2015 lief der Schuhverkauf an allen drei Standorten unter dem Namen „Laufgut“, die Orthopädie unter dem Namen „Sprenger-Köhler“. Und 2019 hat sich Sprenger überlegt: „Wir brauchen ein neues Label. Die Brauerei macht das auch immer.“ Weil seine Frau Heike als Sportwissenschaftlerin mit dem Lauflabor eingestiegen war, entstand als drittes Label „Laufgut Praxis“. Das umfasst etwa Analysen und Trainingskonzepte.

Wichtig sind ihm aber immer noch, das die Kundenschaft die Dinge anfassen kann. Schuhsohlenmuster zum Beispiel, davon hängen im Maßraum eine ganze Menge. Seit 2018 setzt er aber auch immer mehr auf Nachhaltigkeit, hat damals ganz genau geguckt, wer sie da eigentlich beliefert, welche Materialien in der Werkstatt benutzt werden. Die Allagener Filiale wird seitdem zu 90 Prozent von einer Photovoltaik-Anlage auf dem Dach mit Strom versorgt. Um Papier zu sparen, gibt's jetzt ganz neu eine neue Branchensoftware mit digitalen Pads und beim Ausmessen unterstützt schon länger ein 3D-Messgerät – dadurch erfolgt das außerdem ganz berührungslos. So muss auch niemand mehr seinen Fuß in Material pressen, um davon eine Form für Einlagen herzustellen.

Generell laufe eine Beratung meist so ab: Der Kunde kommt mit seinem Rezept für Einlagen, dann wird gefragt, was er haben möchte. Anschließend wird ausgemessen und der Berater des „Laufguts“ erklärt, was der Kunde jetzt eigentlich bräuchte. Dann gilt es, daraus die Schnittmenge zu finden und schließlich kann die Versorgung gemacht werden. Nach ein paar Wochen ist die Einlage zu 90 Prozent fertig, dann kommt der Kunde wieder und sie wird an den Schuh angepasst, erklärt Torsten Sprenger.

Gleich neben dem Maß-

raum gibt's in Lippstadt die Podologie. Ganz neu sind der grüne Sessel und die gesamte Ausstattung – obwohl die Abteilung an sich eigentlich nicht neu ist: „Das hat hier gut ein Dreivierteljahr leergestanden“, erzählt Sprenger. Die Podologie – hier kümmern sich die Podologinnen besonders um Diabetes-Füße – würde zwar von der Kundenschaft völlig überlaufen, doch Podologen seien rar. Durch einen „guten Zufall“, wie Torsten Sprenger es nennt, hat er im vergangenen Jahr gleich zwei Podologinnen gefunden: Carla Dicke und Peggy Supa arbeiten nun in Lippstadt und Soest.

Neueste Filiale in Soest

Soest ist die neueste Filiale in der Laufgut-Familie. Die ist aber mehr durch Zufall dazu gekommen: Schon seit 20 Jahren arbeiten Torsten Sprenger und Susanne Köhler nämlich mit der Diabetischen Fußambulanz am Soester Marienkrankenhaus zusammen und besuchen mit ihren Kunden die Diabetische Fußsprechstunde, die der dortige Chefarzt Dr. Stephan Morbach ins Leben gerufen hat. Wenn sie nämlich gleich mitkämen, gebe es weniger Kommunikationsprobleme. Als der etwa 30 Quadratmeter große Praxisraum

leer stand, kam Morbach auf Torsten Sprenger zu und fragte ihn, ob er nicht einfach da rein möchte. „Für die Orthopädie ist es eine Erweiterung dessen, was wir seit 20 Jahren als Beratung machen“, erklärt er. „Jetzt sind wir nun auch mit dem Namen in Soest präsent. Das war ein strategisch-politisches Gespräch.“ Etwa deshalb, weil er weiß, dass sich die Lage ständig ändert. Also hat er sich gefragt: Was passiert mit dem Schuhhandel? Hast du, wenn das Konzept wegbriecht, noch ein Standbein? Strategisch-politisch war es aber auch bezogen auf den Kundenkreis der Ur-Filiale in seinem Heimatdorf: „Allagen funktioniert nicht für ein 3000-Seelen-Dorf. Nur vom Mohnetal können wir nicht leben, dahin kommen auch viele aus Rütten, Soest und vom Mönese.“ Gerade für die Soester Kunden sei es jetzt auch einfacher, in manchen Fällen einfach dorthin zu kommen. Auch wenn nicht alles in Soest gemacht werden könne: „Das sind etwa 30 Quadratmeter. Das endet mit der Podologie und gegebenenfalls noch Annahme der Orthopädie.“ Aber: „Es ist höchst spannend, was da nach Allagen kommt“, erzählt Sprenger. Denn auch in Lippstadt, Sundern und Dortmund habe er schon Kunden gehabt.

„Es hat sich viel getan in

unseren Filialen und es wird sich immer auch viel tun“, erklärt Torsten Sprenger. „Wir müssen vierteljährlich gucken: Was ist der Markt? Wo stehen wir, wo müssen wir hin? Wir haben Verantwortung für 25 Familien.“ 2018 habe er etwa gedacht: Mensch, wir müssen einiges umstellen. Mitarbeiter, die nicht mit der Zeit gegangen sind, sollten gehen, weil sie sich auch nach intensiven Gesprächen nicht verändern wollten, die Filiale in Allagen wurde renoviert und auch eine Praxis wurde anvisiert. „Der Prozess ging bis 2019 und eigentlich war es ein Fünfjahresplan.“

Alle „Blasen“ abgeschossen

Das war im Jubiläumsjahr, 20 Jahre wurde da die Orthopädie schließlich. Heute sagt Sprenger, dass es „eine totale Rüstung für Covid und deren Folgen“ war. Wie mit einer Pistole habe er innerhalb von drei Monaten all die Blasen abgeschossen, die er eigentlich über Jahre loswerden wollte. „Das war mit Sicherheit hart“, sagt er. Vor allem für die Mitarbeiter, weil auch Überhänge gekündigt wurden. Jetzt allerdings könne er sich auf alle verlassen und ist stolz auf sein Team. Außerdem hat er schon vor dem ersten Lockdown ganze Schubbestellungen für den Herbst storniert – aus Vor-sicht, weil er den ganzen Schlamassel vorausgesehen hatte. „Durch das Konzept waren wir einfach schnell“, sagt er. Also kam das Unternehmen relativ glimpflich durch die Krise. Nicht mit einem Plus, aber auch nicht mit fettem Minus. Aber: „Jetzt so langsam wird es echt dünn. Das Spiel können wir nicht nochmal machen.“

Vier Filialen – drei Bereiche – „Das ist so'n Lebenswerk halt irgendwie“, sagt Torsten Sprenger fast ein bisschen schüchtern. Gemeinsam mit der Anzahl der Mitarbeiter, den Aufgaben und der Zeit ist er gewachsen. Nicht als Chef, den Begriff mag er nicht, eher als Kutscher. Ein Kutscher lenke seine Pferde nämlich, könne das aber nur, wenn sie auch mitziehen. In den über 20 Jahren Selbstständigkeit hat er aber eins gelernt: „Wir haben uns nie vergrößert oder was Innovatives geschaffen, wenn es uns gut ging. Ideen und Umstellungen kamen immer aus Krisen.“



Torsten Sprenger im Beratungsgespräch.



Carla Dicke arbeitet als Podologin im Sprenger-Team.