



UWE KRÖGER,
54 JAHRE

INHABER
KRÖGER SHOES, KÖLN

- Gelernter Einzelhandelskaufmann
- Schuh-Fachhändler in 2. Generation
- Führt 60 Mitarbeiter
- 10 Standorte in Köln, Aachen, Düsseldorf, Westerland
- Mitglied der GMS Verbundgruppe

„Glückliche Menschen tragen gute Schuhe.“ Mit seiner Begeisterung für Schuhe ist Uwe Kröger nicht allein. 60 Mitarbeiter führt der Inhaber von Kröger Shoes. Die Liebe zum Schuh begleitet den gelernten Einzelhandelskaufmann bereits sein Leben lang; wurde Uwe Kröger sozusagen in die Wiege gelegt. Bereits seine Eltern führten ein kleines aber feines Fachgeschäft für Schuhe in Köln. „Ich habe viel Zeit im Geschäft meiner Eltern verbracht und sie auf Messen begleitet“, erinnert sich der erfolgreiche Unternehmer. „Schuhe sind einfach pure Emotion! Mit ihrem Design, der Qualität und der Passform begeistern sie mich wie kaum etwas Anderes.“ Den Traum vom eigenen Schuh-Fachgeschäft erfüllte sich Uwe Kröger 1984. Im Laufe der Jahre folgten weitere Geschäfte: So wurde unter anderem 2009 auf der meistfrequentierten deutschen Einkaufsstraße, der Kölner Hohe Straße,

ein Tamaris-Flagshipstore eröffnet. Heute findet man Kröger Shoes an insgesamt zehn Standorten in Köln, Düsseldorf, Aachen und Westerland / Sylt. Sein Erfolgsrezept: Starke Marken, die Vertrauen schaffen, ein ausgewähltes Sortiment zu erschwinglichen Preisen, das seinen Kunden das gute Gefühl gibt, immer auf dem aktuellsten modischen Stand zu sein, ein motiviertes Team, das den Menschen in den Mittelpunkt stellt, und ein starker Partner im Hintergrund. „Der Druck auf den mittelständischen Fachhandel ist groß“, weiß Kröger. Zu den großen Ketten kam vor einigen Jahren der Online-Handel. Deshalb schloss sich der heute 54-jährige einem Einkaufsverband an, der neben wettbewerbsfähigen Ein-

ALS MITTELSTÄNDISCHES
FILIALUNTERNEHMEN
SIND UNS QUALITÄT UND
PERSÖNLICHE BETREUUNG
BESONDERS WICHTIG –
SOWOHL FÜR UNSERE
KUNDEN ALS AUCH IN DER
ZUSAMMENARBEIT MIT
UNSERER BANK!

Zufriedenheit umzusetzen. „Diese Anforderung stelle ich auch an meine Bank.“ Besonders beeindruckte den Schuhprofi, dass die CRONABNK gegenüber den lokalen Banken schneller und

SICHERE INVESTITION IN EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT



kaufpreisen auch eine breite Palette an Serviceleistungen anbot. Seit 2014 ist er Mitglied der GMS Verbundgruppe junger, innovativer Schuhfachhändler.

Über seinen Verband entstand 2014 auch der Kontakt zur CRONBANK, die ihn bei der Finanzierung seines zehnten Standortes auf Sylt unterstützte. „Wir hatten während des Urlaubs auf Sylt ein tolles Ladenlokal entdeckt. Die erste Idee, hier eine Filiale zu eröffnen, nahm schnell konkrete Strukturen an.“ Als mittelständisches Filialunternehmen spielen für den Kölner Qualität und persönliche Beratung eine besonders große Rolle. Sein Ziel ist es, jeden Kundenwunsch zur vollsten

flexibler reagierte. „Bereits in den ersten persönlichen Gesprächen wurde sehr deutlich, dass sich die CRONBANK mit den Gegebenheiten des mittelständischen Fach- und Einzelhandels bestens auskennt.“ Und so wurde man sich über die Unternehmensfinanzierung auch schnell einig. „Die Entscheidung für Sylt und die CRONBANK war genau richtig“, resümiert Uwe Kröger zufrieden, denn wie in Köln, Düsseldorf und Aachen ist Kröger Shoes inzwischen auch in Westerland einer der ersten Anlaufpunkte, wenn es um fachkundige Beratung, gute Schuhe und glückliche Menschen geht.