

# Neue Chancen durch Premium-Produkte im Markt für Arbeitsschutzschuhe

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa**

Band (Jahr): **110 (2003)**

Heft 2

PDF erstellt am: **10.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-677953>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Neue Chancen durch Premium-Produkte im Markt für Arbeitsschutzschuhe

**Der Europamarkt für Arbeitsschutzschuhe wächst nur sehr langsam. Wurden 1999 in Europa 37,3 Millionen Paar Arbeitsschutzschuhe im Wert von 782,3 Millionen US-Dollar verkauft, soll das Marktvolumen nach einer neuen Analyse der Unternehmensberatung Frost & Sullivan (<http://chemicals.frost.com>) bis 2009 lediglich auf 41 Millionen Paar oder 850,1 Millionen US-Dollar ansteigen.**

Ein Grossteil des Absatzes bewegt sich im mittleren bis unteren Preissegment und dient zunehmend der Ersatzbeschaffung. Daran dürfte sich auch in absehbarer Zeit nichts ändern. Allerdings gewinnen mit der wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Spezialschuhen auch Premium Produkte Marktanteile.

### Wettbewerbsvorteile durch Premium-Produkte

Insofern bringt die Fähigkeit, teurere Premium Schuhe anzubieten, einem Hersteller Wettbewerbsvorteile, weil er dann ein breiteres Spektrum von Kundenanforderungen abdecken kann. Der Einstieg ins Premium-Segment würde nach Emma Smith, Research Analyst bei Frost & Sullivan, dazu beitragen, Profil und Image des Anbieters zu schärfen, und kurzfristig eine Wertsteigerung zu bringen. Mittel- und langfristig hätte eine solche Strategie allerdings auch negative Auswirkungen auf die Wiederbeschaffungszyklen bzw. Erneuerungsraten.

### Nicht alle europäischen Produkte sind Spitzenerzeugnisse

Immerhin ermöglichen es die Premium Produkte den westlichen Herstellern, die preislich nicht mit Importen aus Indien und China konkurrieren können, sich über Qualitäts- und Leistungsmerkmale durchzusetzen. Westliche Erzeugnisse gelten im Allgemeinen immer noch als qualitativ höherwertig, auch wenn alle nach Europa importierten Produkte den gültigen Euronormen entsprechen müssen. Allerdings sind nicht alle europäischen Anbieter in der Lage, Spitzenerzeugnisse herzustellen. Insofern könnte die Frage, ob sie in die entsprechende Technologie investieren sollen, eine wichtige strategische Entscheidung für die nächsten Jahre darstellen.

### Noch gibt es eine Grosszahl von Anbietern

Gemessen an seiner Grösse, zählt der Europamarkt für Arbeitsschutzschuhe relativ viele An-

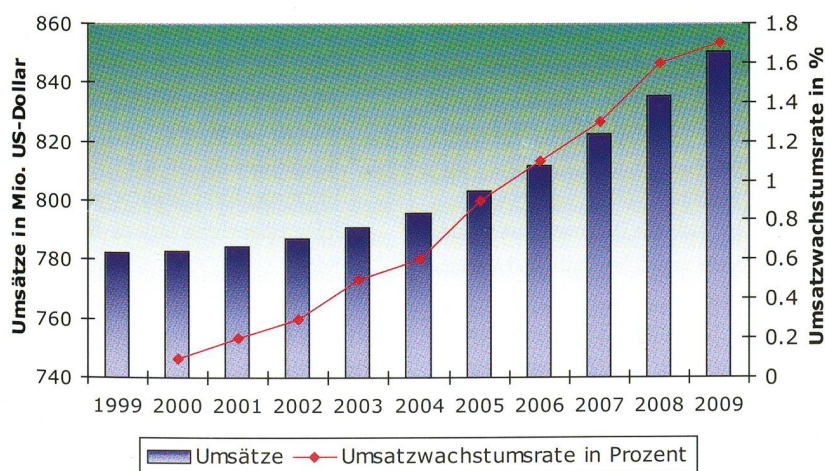
bieter. In weiten Teilen Europas ist er dementsprechend fragmentiert, viele Wettbewerber halten nur sehr geringe Marktanteile. Ausser der Übernahme von Jallatte und Almar durch CVC Partner hat es in letzter Zeit kaum Konsolidierungen gegeben. Insofern sind Fusionen und Übernahmen in den kommenden Jahren wahrscheinlich, die dazu führen könnten, dass in zehn Jahren ein Grossteil des Absatzes in der Hand der fünf führenden Wettbewerber sein wird.

Die Marktanalyse zum Europamarkt für Arbeitsschutzschuhe untersucht den Zeitraum von 1999 bis 2009. Einer Aufgliederung nach Ländern, bzw. Regionen, folgt eine detaillierte Analyse der einzelnen Ländermärkte nach Produkttypen, Standards, Abnehmerbranchen und Materialien.

## Neuer Abteilungsleiter «Schutz und Physiologie»

René Rossi, Jahrgang 1967, übernimmt auf den 1. Januar 2003 die Leitung der Abteilung «Schutz und Physiologie» (271) an der EMPA in St. Gallen.

Nach dem Studium der physikalischen Elektronik an der Uni Neuchâtel, mit Abschluss 1990, war er für mehrere Monate in seiner Geburtsstadt Neuenburg als Physik- und Mathematiklehrer tätig. Danach verbrachte er einen längeren Sprachaufenthalt in Australien und trat 1992 in die EMPA ein. Dort leitete er diverse Projekte und zeichnete sich auf seinen Fachgebieten, Schutzkleidung, Brennbarkeit und Bekleidungsphysiologie, als ausgewiesener Fachmann aus. In den letzten Jahren leitete er unter anderem das Projekt «Sweat management», das zum Ziel hatte, ein Konzept für eine physiologisch optimierte Winterbekleidung für die Schweizer Armee zu entwickeln. Der Feuerwehrbereich blieb nach seiner Dissertation eines seiner wichtigsten Tätigkeitsgebiete, und unter seiner fachlichen Verantwortung wurde in diesem Jahr eine Einrichtung mit einer Gliederpuppe installiert, zur Bewertung des Schutzes gegen Flammen und Hitze von gesamten Feuerwehrschutzkleidungen. Seine Arbeiten fanden auch international Beachtung, und er wurde im Jahre 2000 zum Mitglied der «European Society for Protective Clothing» ernannt.



Europamarkt für Arbeitsschutzschuhe, Umsatzprognose bis 2009, Angaben in Millionen US-Dollar, Quelle: Frost & Sullivan Report B130 (02/03)