



Olvera

DIE NEUE FINNCOMFORT KOLLEKTION FS27: LEICHTIGKEIT, STIL UND SPÜRBARER KOMFORT



Talara

Frische Farben, leichte Materialien und das Gefühl von unbeschwerten Frühlingstagen – mit der neuen FinnComfort Kollektion für die Saison FS 27 zieht die Leichtigkeit des Sommers in den Schuhschrank ein. Ob für den entspannten Sonnen-Spaziergang, den geschäftigen Alltag oder die lang ersehnte Urlaubsreise: Für jedes Outfit und jeden Anlass ist der richtige Begleiter dabei. Komfort trifft hier auf modernes Design – in gewohnter, kompromissloser FinnComfort Qualität. Ein absolutes Highlight der neuen Saison ist **Motril**, ein schicker Herrensneaker, der mit seiner sportlich-eleganten Gumsohle den perfektem Spagat zwischen lässigem Freizeit-Look und stilvollem Auftritt meistert. Für die wärmeren Tage bringt **Olvera** frischen Wind in die Kollektion: Unsere neue Sandale kombiniert luftige Leichtigkeit mit optimalem Halt und setzt modische Akzente bei jedem Schritt. Wer es topmodisch und gleichzeitig extrem praktisch mag, greift zu **Talara** – dieser Schuh überzeugt durch seine cleane Optik und ein cleveres, funktionales Detail:

den innenliegenden Reißverschluss, der ein schnelles An- und Ausziehen garantiert, ohne das Design zu stören.

Gut zu wissen für Ihre Umsatzplanung: Alle oben genannten Artikel sind zudem fester Bestandteil unseres FS27-Prospektes und somit für Sie jederzeit flexibel nachlieferbar. Nutzen Sie diesen Service, um Ihre Lagerdrehung gezielt zu optimieren und agil auf die Kundennachfrage zu reagieren. Das ermöglicht Ihnen, Ihre Bestände effizient zu steuern, Umsatzchancen zu maximieren und Ihren Kunden aktuelle, frische Modelle zu präsentieren.

Selbstverständlich gilt für alle Modelle der FS 27-Kollektion das FinnComfort Qualitätsversprechen: Die hochwertigen Kork-Latex-Fußbettungen sind herausnehmbar, alle Laufsohlen orthopädisch zurichtbar und die Decksohlen aus vegetabil gegerbtem Leder gefertigt – besonders hautfreundlich und auch für Allergiker bestens geeignet.

FinnComfort – spürbarer Komfort, sichtbarer Stil.



Motril



EIN JAHR TRON: DIE RICHTIGE ANTWORT AUF DIE MARKTNACHFRAGE – DANK IHNEN!

Vor rund einem Jahr haben wir mit **TRON** eine neue Marke auf den Markt gebracht, um direkt auf eine spürbare Lücke im Handel zu reagieren: Die Nachfrage nach hochwertigen Tieffußbettsandalen ist ungebrochen hoch – doch dieses Segment kann im Markt längst nicht mehr überall verlässlich bedient werden. Genau hier bieten wir Ihnen mit TRON eine starke, lieferfähige und qualitativ erstklassige Alternative.

Heute können wir mit Stolz sagen: **Der Start ist geglückt – und das haben wir vor allem Ihnen zu verdanken!**

In den vergangenen Monaten hat sich gezeigt, dass die Modelle **Pampelonne**, **Gigaro** und **Escalet** von den Endverbrauchern hervorragend angenommen werden.

Vielerorts bereichern unsere Modelle bereits das Sortiment auf der Fläche und unterstützen Ihr Angebot genau dort, wo danach gesucht wird.

Pampelonne jetzt auch mit Soft-Fußbett:

Mehr Auswahl, mehr Komfort

Um auf Ihren Erfolg aufzubauen, entwickeln wir das Programm gezielt weiter. So bieten wir den beliebten Artikel Pampelonne nicht nur standardmäßig in zwei Weiten an, sondern reagieren auch direkt auf Ihr wertvolles Feedback. Aufgrund vieler Anregungen gibt es nun eine zusätzliche Variante mit softem Fußbett als Vororderartikel.

Bei einer entsprechenden Nachfrage im Markt, die natürlich ein adäquates Angebot voraussetzt, sind wir bereit, die Soft-Varianten zusätzlich fest in unser Lagerprogramm aufzunehmen.

Gemeinsam die Marke weiter etablieren

Dass TRON so positiv im Markt ankommt, ist Ihr Verdienst. Als unsere Partner transportieren Sie die Qualität und den Komfort direkt an die Endverbraucher.

Sie helfen entscheidend dabei, TRON als neue, verlässliche Größe im Bewusstsein der Kundschaft zu verankern.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen, Ihre Partnerschaft und Ihren großartigen Einsatz auf der Fläche!



STARTEN SIE SICHTBAR IN DEN FRÜHLING – GROSSFLÄCHENWERBUNG FÜR IHRE FRÜHJAHR/SOMMER-SAISON 2027

Wenn die Tage länger werden und die Lust auf Bewegung im Freien steigt, bringt FinnComfort Ihre Kompetenz ganz groß raus. Mit unserer neuen Großflächenkampagne für die Saison Frühjahr/Sommer 2027 holen wir Ihre Kundinnen und Kunden genau dort ab, wo sie die ersten Sonnenstrahlen genießen: direkt vor Ort, mitten im Leben.



Unser aktuelles Motiv

Lokal präsent mit frischen Impulsen

Unsere Plakate setzen nicht einfach nur Schuhe in Szene – sie wecken die Lust auf unbeschwerte Leichtigkeit, gesunde Bewegung und die kompetente Beratung in Ihrem Fachgeschäft. Wir rücken Ihre Expertise und die modischen Highlights der neuen FS27-Kollektion in den Fokus des öffentlichen Raums.

Reichweite, die Vertrauen schafft

Nutzen Sie die perfekte Symbiose aus Ihrer bekannten lokalen Präsenz und der Strahlkraft der Marke FinnComfort. Strategisch platziert an hochfrequentierten Standorten, sprechen die Motive eine aktive, qualitätsbewusste Zielgruppe an. So verankern Sie Ihr Geschäft im Gedächtnis als erste Adresse für stilvollen Komfort im Sommer.

Sichtbarkeit maximieren, Budget schonen

Grossflächenwerbung ist das ideale Werkzeug, um mit überschaubarem Aufwand maximale Aufmerksamkeit zu erzielen. Die Kombination aus Ihrer Verwurzelung vor Ort und unserer Kampagne sorgt für Frequenz auf Ihrer Fläche und bringt spürbar Neukunden in Ihren Laden.

Frühbuchervorteile für einen starken Saisonstart

Sichern Sie sich jetzt die besten Plätze: Wir übernehmen die kompletten Produktionskosten der Plakate. Ab einer Vororder von 200 Paar aus der FS27-Kollektion übernehmen wir außerdem die Miete für eine zusätzliche Werbefläche. Das Angebot gilt einmalig pro Partner bei einer Mindestbuchung von zwei Standorten – unsere Investition in Ihren Erfolg.

Alle Details auf einen Klick

Standorte, Preise und Verfügbarkeiten für Ihre Region finden Sie tagesaktuell unter:

<https://finncomfort.de/buchung-grossflaeche>

(Oder direkt den QR-Code scannen)



Gemeinsam durchstarten

Qualität und Partnerschaft auf Augenhöhe – dafür stehen wir gemeinsam. Lassen Sie uns die FS27-Saison nutzen, um gemeinsam draußen Zeichen zu setzen. Für eine starke Saison und mehr Frequenz am Point of Sale!



VOM PREIS ZUM WERT: WARUM KUNDEN BEI FINNCOMFORT FREIHEIT KAUFEN

Liebe Partnerinnen und Partner,

es ist ein bekanntes Spannungsfeld, das den Fachhandel aktuell intensiv beschäftigt: Einerseits herrscht in der Branche absolute Einigkeit darüber, dass der Handel höhere Durchschnittspreise realisieren muss, um rentabel zu bleiben. Andererseits zeigen sich viele Endverbraucherinnen und Endverbraucher in Deutschland weiterhin sehr preissensibel. Wie also ist mit diesem Widerspruch umzugehen?

Die Vertriebspraxis und aktuelle Studien der modernen Handelsforschung liefern hierzu eindeutige Antworten. Die Daten belegen: Die Preissensibilität der Kunden sinkt in dem Moment drastisch, in dem die Beratungsqualität steigt.

Denn oft entsteht die Preishürde zuerst im eigenen Kopf: Wer dem Kunden unbewusst schon vorab ein „zu teuer“ unterstellt, überträgt diese Unsicherheit direkt auf das Gegenüber. Diese scheinbare Hürde des Preises lässt sich am Point of Sale am besten überwinden, wenn die Kundinnen und Kunden den konkreten Nutzen und persönlichen Vorteil für sich aus dem Verkaufsgespräch ziehen.

Verkaufspsychologisch entscheidet sich der Erfolg meist schon in den ersten Minuten: Wenn Kunden zu Beginn des Gesprächs durch gezielte, offene Fragen dahin geführt werden, ihren tatsächlichen Bedarf klar mitzuteilen, bricht das Eis. Wird dieser individuelle Bedarf anschließend präzise mit den Produktmerkmalen, den Vorteilen und dem konkreten Alltagsnutzen verlinkt, findet im Kopf des Kunden ein Perspektivenwechsel statt. Der Preis ist plötzlich nicht mehr der entscheidende Faktor, weil der persönliche Wert des Produktes die Zahl auf dem **Preisschild** bei Weitem übersteigt.

Und genau hier bieten wir Ihnen natürlich jede Menge schlagkräftige Argumente. Denn am Ende kaufen Menschen keinen Schuh von FinnComfort – sie kaufen das schmerzfreie Gehen. Auf der emotionalen Ebene erwerben sie die Freiheit, den gesamten Tag aktiv, dynamisch und absolut beschwerdefrei zu genießen. Es geht nicht um Leder oder Nähte, sondern um Lebensqualität.

Nutzen Sie diese emotionale Hebelwirkung der Nutzenargumentation aktiv an Ihrem Point of Sale: Probieren Sie es direkt im nächsten Kundengespräch aus, schalten Sie um von der reinen Produktbeschreibung hin zur echten Problemlösung und verwandeln Sie bloße Eigenschaften in echte Begeisterung. Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Umsetzung und starke Abschlüsse!

Herzlich,

Frank Schulz-Krautwald

Vertriebsleiter

MESSE- UND AUSSTELLUNGSTERMINE FRÜHJAHR/SOMMER 2027

Breitscheid Saisonstart SOC SOC, Raum A 112 01.08.
Präsenztag SOC, Raum A 112 jeweils Montags

Terminabsprache bitte mit Silke Bader Tel. 01 73 / 8 92 16 13
Wilhelm Holtschlag Tel. 01 70 / 9 00 60 40

Eppelborn/ Schuhausstellung Hirschberghalle Bubach 16.10. - 17.10.
Bubach Terminabsprache bitte mit Margit Diener Tel. 01 75 / 5 68 89 04

Hamburg Salt & Pepper Modecentrum Schnelsen 09.08. - 10.08.
Schuhmusterschau Modecentrum Schnelsen 13.09. - 14.09.
Terminabsprache bitte mit Markus Martens Tel. 01 72 / 4 33 83 37

Hannover SOC Preview Days SOC Hannover B 313-314 02.08. - 03.08.
SOC Tage SOC Hannover B 313-314 16.08. - 18.08.
Schuhtage SOC Hannover B 313-314 30.08. - 31.08.
Terminabsprache bitte mit Markus Martens Tel. 01 72 / 4 33 83 37

Kassel Bequemschuhtage Rasthof Kassel 18.09. - 19.09.
Terminabsprache bitte mit Alexander Mennel Tel. 01 62 / 4 35 99 02

Lingen Hubertushof 19.08. - 20.08.
Terminabsprache bitte mit Markus Martens Tel. 01 72 / 4 33 83 37

Mainhausen ANWR Saisonstart O1 02.08.
ANWR ORDER Summer O1 10.08. - 13.08.
ANWR ORDERTAGE O1 09.09. - 10.09.
Terminabsprache bitte mit Alexander Mennel Tel. 01 62 / 4 35 99 02 PLZ 34 / 36-37 / 63 / 90-93 / 95-97
Margit Diener Tel. 01 75 / 5 68 89 04 PLZ 60 / 61 / 64-71 / 73-76 / 54-55
Wilhelm Holtschlag Tel. 01 70 / 9 00 60 40 PLZ 35

München SOC Saisoneroeffnung MOC, Raum C 223 02.08.- 03.08.
SOC Order 1 MOC, Raum C 223 17.08. - 23.08.
SOC Order 2 MOC, Raum C 223 20.09. - 22.09.
Präsenztag MOC, Raum C 223 jeweils Montags
Terminabsprache bitte mit Rainer Wirth Tel. 01 62 / 4 35 98 92
Alexander Mennel Tel. 01 62 / 4 35 99 02

Pirmasens - Gersbacher Ausstellung Mehrzweckhalle 28.08. - 29.08.
Gersbach Terminabsprache bitte mit Margit Diener Tel. 01 75 / 5 68 89 04

Schkeuditz MMC QUARTERShoestart 3. OG Haus D 387 07.08. - 09.08.
MMC QUARTERShoetime 3. OG Haus D 387 04.09. - 06.09.
Terminabsprache bitte mit Thomas Zeiher Tel. 01 71 / 1 43 79 20

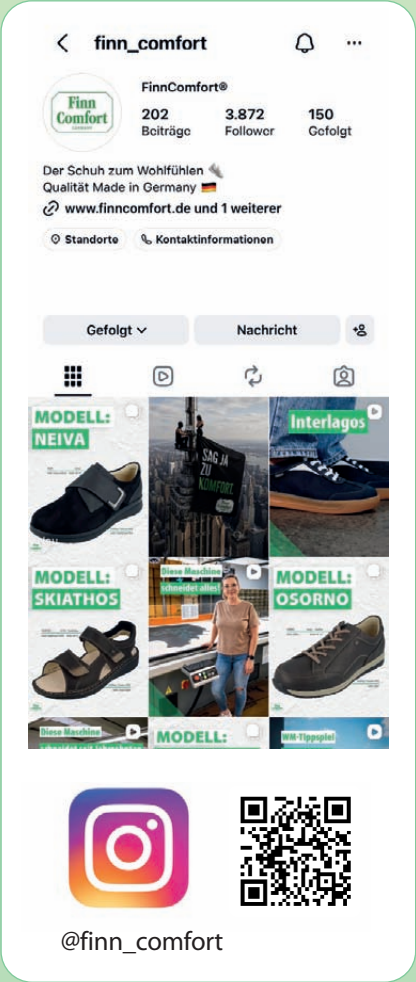
Rostock Hotelmesse Vienna House by Wyndham 31.07. - 01.08.
Terminabsprache bitte mit Thomas Zeiher Tel. 01 71 / 1 43 79 20

Sindelfingen SOC Saisonstart SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 02.08. - 04.08.
Ordertag SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 10.08.
Ordertage SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 17.08. - 18.08.
Ordertage SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 23.08. - 25.08.
Ordertage SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 31.08. - 01.09.
Ordertage SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 07.09. - 08.09.
Ordertag SOC, Haus 4, 6. Obergeschoss 14.09.
Terminabsprache bitte mit Thoralf Diener Tel. 01 71 / 3 61 30 15
Margit Diener Tel. 01 75 / 5 68 89 04

Stralsund Hotelmesse InterCity Hotel 29.07. - 30.07.
Terminabsprache bitte mit Thomas Zeiher Tel. 01 71 / 1 43 79 20

Streekermoor Hotelmesse Hotel Ripken 23.08. - 24.08.
Terminabsprache bitte mit Markus Martens Tel. 01 72 / 4 33 83 37

KURZER KLICK, GROSSE WIRKUNG: VERNETZEN WIR DOCH EINFACH UNSERE KANÄLE!



Social Media lebt vom Mitmachen – und genau das nutzen wir ab der kommenden Saison, um digitale Reichweite in echte Frequenz für Ihr Geschäft zu verwandeln. Ganz einfach, ohne Budget und mit minimalem Aufwand für Sie.

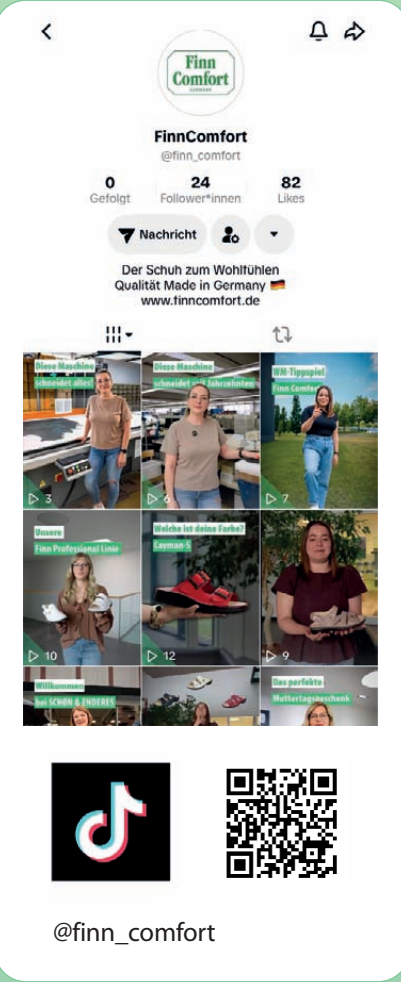
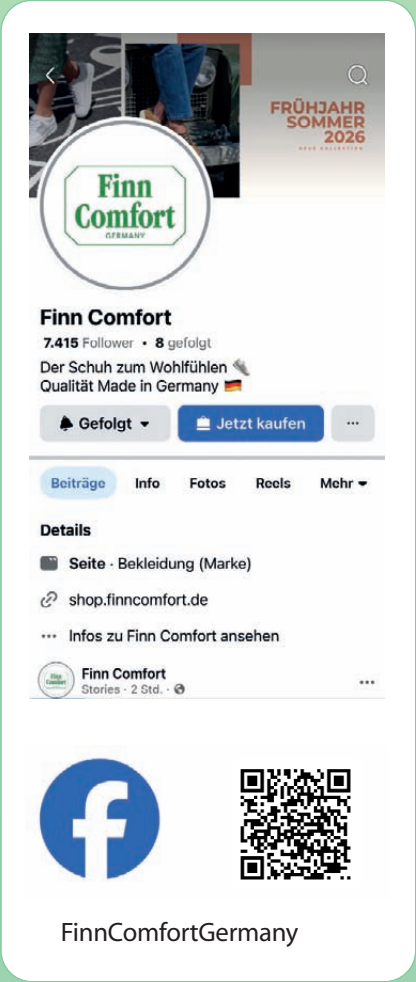
DIE AKTION IST DENKBAR SIMPEL: WIR TEILEN IHRE BEITRÄGE!

Ab sofort scannen wir das Netz nach Beiträgen unserer Partner. Wenn Sie in Ihrem Geschäft die neue Kollektion präsentieren, ein schönes Schaufenster dekorieren oder ein Team-Foto machen, posten Sie es einfach auf Ihren Kanälen. Sollten Sie Unterstützung benötigen, zögern Sie bitte nicht, sich telefonisch oder per E-Mail an uns (kontakt@finncomfort.de) zu wenden. Wir helfen Ihnen gerne.

So bringen wir ab sofort gemeinsam Traffic auf unsere Accounts:

- Verlinken: Folgen Sie uns auf Instagram & TikTok unter @finn_comfort und markieren Sie uns aktiv in Ihren Beiträgen. Auf Facebook finden Sie uns unter FinnComfortGermany
- Hashtag nutzen: Verwenden Sie bei jedem Post einfach den Hashtag #FinnComfort
- Reichweite verdoppeln: Wir greifen Ihre Beiträge auf, teilen sie in unseren Storys und zeigen unserer Community, wo sie die Modelle direkt vor Ort kaufen kann.

Folgen Sie uns am besten gleich heute – wir freuen uns auf Ihre Posts und eine erfolgreiche, vernetzte Saison!



BESUCHEN SIE UNS DOCH MAL IN HASSFURT



Gerne führen wir Sie durch unsere Produktion und unser beeindruckendes Lager. Wie viel Handarbeit steckt in jedem einzelnen Schuh? Wie viel Geschick und Können erfordern unsere gestrobelten Artikel? Wie viele Arbeitsschritte stecken in einem Schuh und wie viele Schuhe liegen permanent für Sie am Lager bereit?

Erleben sie hautnah den kompletten Ablauf der Schuhfertigung, von der Auswahl des Ober- und Futterleders bis zum versandfertigem Paar Schuhe.

All unsere Besucherinnen und Besucher sind bis dato begeistert gewesen. Nutzen Sie einen Besuch bei uns als

Teamevent, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu motivieren und das Bewusstsein für die Wertigkeit des Produktes Schuh aufzufrischen. So kann Ihr Verkaufsteam authentisch die Qualität unserer Produkte an Endverbraucherinnen und Endverbraucher weitergeben.

Bei **Interesse** schreiben Sie **einfach eine E-Mail** an **info@finncomfort.de**

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Fotos: Gerhard Hagen, Bamberg
Waldi Schuhfabrik GmbH, Hassfurt

FINNCOMFORT IST BEI EUDAMED REGISTRIERT

Kleiner Reminder: FinnComfort ist bei EUDAMED registriert – wichtig für alle, die zertifizierte Medizinprodukte suchen und ein unterschätztes, weil sehr starkes, aber selten genutztes Verkaufsargument.

Das gesamte FinnComfort-Sortiment ist nach EU-MDR 2017/745 geprüft, zertifiziert und öffentlich nachweisbar mit der SRN (Single Registration Number) DE-MF-000016907 eingetragen und jederzeit einsehbar unter eudamed.ec.europa.eu

Im Komfortschuhsegment steht FinnComfort damit nahezu allein

Für Endverbraucherinnen und Endverbraucher bedeutet das: Geprüfte Qualität, belegte Eignung, EU-weit registriert. On top: Made in Germany, das ist in dieser Kombi ein absolutes Alleinstellungsmerkmal.

Wir reden oft über Preise, hier reden wir über Wert

Nutzen Sie das Argument ruhig mal wieder verstärkt, Ihre Kundinnen und Kunden werden es positiv aufnehmen.



Gezielte Kundenansprache für Ihren Umsatzerfolg in der Saison FS 27

Der Erfolg einer jeden Saison hängt unter anderem davon ab, wie Sie die Kundinnen und Kunden in Ihrer Region aktivieren. Sie suchen gezielt nach kompromissloser Passform und neuen, saisonalen Impulsen – doch dieser Bedarf muss direkt zu Ihnen auf die Fläche gelenkt werden. Unser neuer Streuprosppekt für die Saison FS27 ist genau

dafür das passende Werkzeug. Damit schaffen Sie eine verlässliche Brücke zwischen unserem Sortiment und Ihrer Verkaufsfläche.

Die strategischen Vorteile für Ihr Geschäft:

- **Frequenzbringer durch Neuheiten:** Der Prospekt stellt die wichtigsten Material- und Modell-Updates der neuen Saison in den Fokus. Das weckt das Interesse Ihrer Stammkundschaft und spricht wechselbereite Neukunden an.
- **Optimierte Lager-Effizienz:** Alle im Prospekt gezeigten Artikel sind für Sie verlässlich nachlieferbar. Verkauft sich ein beworbenes Modell besonders gut, ordern Sie es einfach flexibel nach. Das steigert Ihre Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG) und hält Ihr Risiko minimal.
- **Stärkung Ihrer lokalen Marktposition:** Durch Ihren individuellen Firmeneindruck agiert der Prospekt als exklusive Einladung Ihres Hauses und unterstreicht Ihre Kompetenz als führender Fachhändler vor Ort.

Hocheffizientes Marketing zu festen Konditionen: Den Streuprosppekt FS27 sichern Sie sich bereits ab einer Auflage von **3.000 Exemplaren** zum kalkulierbaren Preis von nur **41,00 EUR** je 1.000 Stück.

Nutzen Sie diesen Hebel, um das volle Umsatzpotenzial der FS27-Saison auszuschöpfen. Unser Team unterstützt Sie wie gewohnt bei der reibungslosen Abwicklung.

**DER SCHUH
ZUM WOHLFÜHLEN**



Waldi Schuhfabrik GmbH
Walter-Tron-Straße 2 D-97437 Haßfurt/Main Telefon 0 95 21 / 923 30 Telefax 0 95 21 / 923 32 33
www.finncomfort.de info@finncomfort.de



**DER SCHUH
ZUM WOHLFÜHLEN**
WWW.FINNCOMFORT.DE

Frühjahr/Sommer-Motive

FS27-Start: 199 Millionen Kontakte für Ihren Verkaufserfolg!

Pünktlich zur neuen Saison Frühjahr/Sommer 2027 zünden wir die nächste Stufe unserer Werboffensive in rund 50 Top-Zeitschriften, um Ihren Abverkauf maximal zu pushen. Diesmal im Fokus: zwei absolute Trendsetter, die Design und Komfort perfekt vereinen – unser Dauerbrenner **Interlagos** und das neue Modell **Talara** mit starkem Funktions-Plus.

Unsere einspaltigen Premium-Anzeigen garantieren rund 199 Millionen Kontakte und sorgen für eine enorme Strahlkraft der Marke FinnComfort sowie eine gezielte Nachfrage nach den beworbenen Artikeln.

Sichern Sie sich dieses Potenzial, indem Sie Interlagos und Talara prominent inszenieren und entsprechend bevorraten. Denn nur wer am POS optimale Verfügbarkeit und Sichtbarkeit zeigt, nutzt unsere Werbekampagne perfekt für sich aus!

Ein Auszug der 49 Zeitschriften:

LISA 7 TAGE APOTHEKEN-UMSCHAU BILD AM SONNTAG
AUF EINEN BLICK DIE AKTUELLE DIE ZWEI BUNTE LEA
FERNSEHWOCHSE AVANTI FREIZEIT REVUE BILD+FUNK
TV MOVIE FREIZEIT WOCHE BILD DER FRAU FUNK UHR
NEUE POST BILD WOCHE DAS GOLDENE BLATT SUPER TV
DAS NEUE BLATT GONG TV HÖREN UND SEHEN HÖRZU



**DER SCHUH
ZUM WOHLFÜHLEN**
WWW.FINNCOMFORT.DE

Modell: Talara