Scott Cutler
Seit Sommer 2019 ist der 50-Jährige Chef von StockX. Zuvor arbeitete er bei der New Yorker Börse und dem Online-Auktionshaus Ebay. Seine Erfahrung soll das Unternehmen an die Weltspitze führen

TEXT VON
MAXIMILIAN KRONES

Das Ebay der Coolness

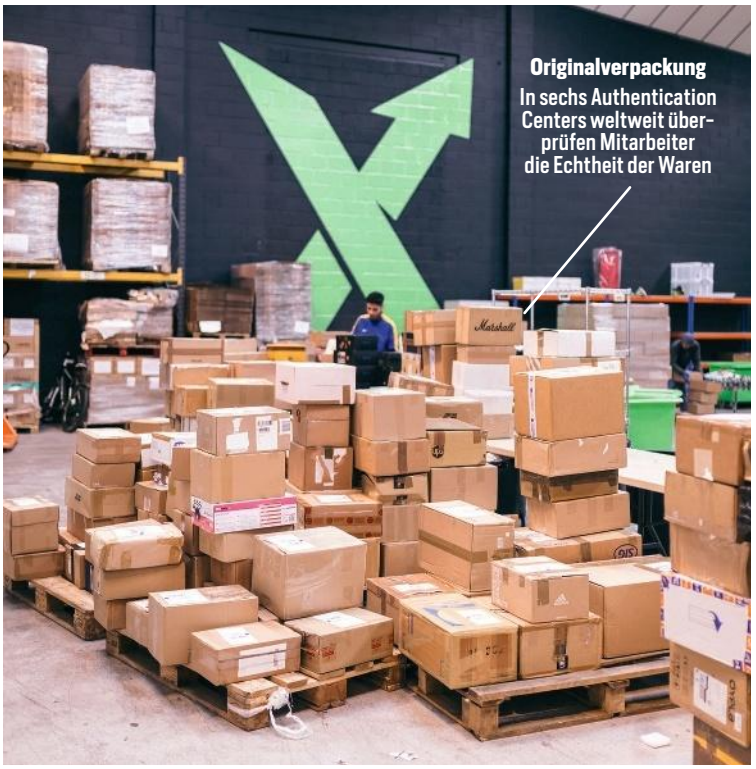
Der Handel mit limitierten Turnschuhen und Streetwear-Ikonen wie Supreme ist auf dem besten Weg, der lukrativste Zweitmarkt neben zeitgenössischer Kunst zu werden: Die Plattform **StockX** setzt auf dem Jahrmarkt der Eitelkeiten schon heute Millionen um – und dürfte das Sotheby's der Straße werden

Josh Luber
Der 42-Jährige ist der Mastermind hinter StockX. Er gründete die Firma im Jahr 2015. Hier posiert er in seinem Schuhschrank im Detroiter Unternehmenssitz

Schnäppchen
Ein „Air More Uptempo" von Nike kostet auf StockX etwa 230 Euro. Der grüne Anhänger im Hintergrund ist das Echtheitszertifikat

Foto: Nick Hagen/NYT/Redux/laif

Start-up
Bisher werden fünf Produktkategorien auf StockX angeboten: Sneakers, Handtaschen, Uhren, Sammlerstücke und Streetwear



Originalverpackung
In sechs Authentication Centers weltweit überprüfen Mitarbeiter die Echtheit der Waren

Früher kauften schlaue Kids Aktien, heute investieren sie in Turnschuhe

Der 14-jährige Maxi wirkt stolz, als er seine blauen Sneakers in die Kamera hält. Er steht vor dem legendären Hamburger Alsterhaus und spricht über den Wert seines Outfits. In einem YouTube-Video rechnet er vor: Inklusive Uhr (Rolex), Handy-Hülle (Louis Vuitton) und Schuhen (Balenciaga) trägt er etwa 16 500 Euro am Körper. Woher hat ein 14-Jähriger das Geld dafür? „Eltern auf jeden Fall“, antwortet Maxi, „und Opa.“

Wer heute mit Teenagern über Geld reden will, braucht gar nicht erst vom Bausparvertrag anzufangen. Schuhe sind die Wertanlage der nächsten Generation.

Jugendliche wie Maxi befeuern diesen Markt. Kein Wunder. Denn die immense Nachfrage nach teuren Sneakers hängt mit einem Verlangen zusammen, das sich irgendwo zwischen dem Wunsch nach Abgrenzung, Überlegenheitsgefühl und Jagdtrieb einordnen lässt. Kein Design ist zu abgefahren, kein Preis zu absurd und keine Schlange zu lang. Und weil nicht jeder vor den Geschäften campieren kann, um einen begehrten Schuh zu bekommen, hat sich um die limitierten Sneakers der wichtigsten Labels ein milliardenschwerer Wiederverkaufsmarkt entwickelt. Und er lockt mit fetten Gewinnen für alle Beteiligten.

Es ist ein Milliardenmarkt

Im Zentrum dieses Handels steht neuerdings die US-Auktionsplattform StockX. Vor fünf Jahren wurde das Unternehmen in Detroit gegründet. Und es hat einen wesentlichen Anteil daran, dass heute kein Mensch mehr von Secondhand-Sneakers redet. Im Geschäftsjargon heißt das Sekundärmarkt. Und Geschäfte machen kann StockX: Im vergangenen Jahr erhielt das Start-up eine Milliardenbewertung. Es ist damit das, was die Szene bewundernd als Einhorn bezeichnet.

Auf der Plattform wird alles von Rang, Namen und Seltenheitswert weiterverkauft. Um als Verkäufer auf StockX einen möglichst hohen Preis zu erzielen, ist es wichtig, dass die Sportschuhe im regulären Verkauf nicht mehr erhältlich sind. Außerdem sollten Sneakers aus einer limitierten Kollektion stammen, ungetragen und originalverpackt sein. Im letzten Jahr waren das Waren im Bruttowert von mehr als einer Milliarde Euro. StockX ist das Ebay für Schuhspekulanten.

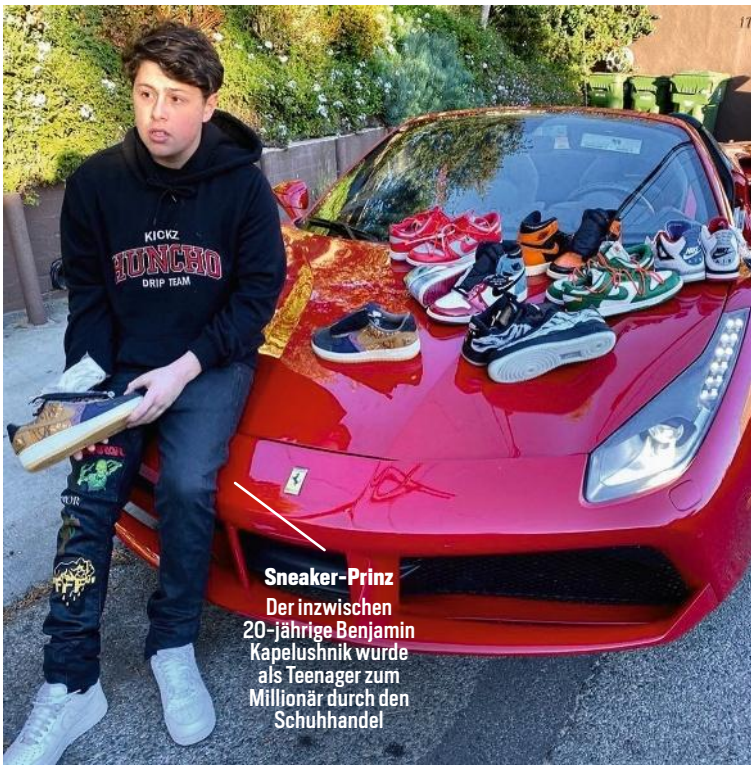
Milliarden Dollar soll das Volumen des Sneaker-Zweitmarkts bis 2025 betragen

Damit Trickser und Fälscher keine Chance haben, verfügt StockX weltweit über sechs Authentication Centers. Hier wird jeder Sneaker, aber auch jede Uhr oder Sammelkarte auf Echtheit und Unversehrtheit geprüft, bevor die Ware den Käufer erreicht. Wer 25 000 Euro für einen Schuh ausgibt, will eben auch sicher sein, dass er ein Original erworben hat.

Seit Sommer 2019 sitzt Scott Cutler auf dem Chefsessel von StockX. Sein Auftrag ist kein geringerer, als die Sneaker-Weltherrschaft an sich zu reißen. Und es funktioniert bislang. „Wir gehören zu den Technologie-Unternehmen mit dem schnellsten Wachstum weltweit“, erklärt er.

Der Manager arbeitete zuvor bei der New Yorker Börse und beim Online-Auktionshaus Ebay. Mit 50 Jahren ist er nun in einer Schlüsselposition beim Übergang vom Start-up zum Global Player. Er kennt die Branche: „Die Sneakerhead-Community ist nicht neu“, sagt Cutler über den Kun-

Fotos: Nick Hagen/NYT/Redux/laif, Henley Bailey, Lion/Youtube



Sneaker-Prinz
Der inzwischen 20-jährige Benjamin Kapelushnik wurde als Teenager zum Millionär durch den Schuhhandel

Marken-Mensch
Das Outfit dieses 14-Jährigen ist etwa 16 500 Euro wert. Die Jacke ist mit ungefähr 800 Euro noch vergleichsweise günstig

Outfit-Checker
Der 27-jährige Lion Salijevic stellt auf seinem YouTube-Kanal besonders teure Outfits vor. Seine Videos werden millionenfach geklickt

denstamm von StockX. Seit 1985, als Basketball-Star Michael Jordan seinen ersten Sneaker präsentierte, gebe es ein riesiges Aufsehen um diese Schuhe.

Doch erst in den letzten Jahren erfasste der Turnschuh-Trubel auch die breiten Massen. Denn das Internet vereinfacht die Sammelleidenschaft. Wühlten die Schatzsucher früher in den Fundgruben von Secondhand-Läden, können sie sich heute in Foren, Facebook-Gruppen und Verkaufsbörsen wie StockX einfacher austauschen.

„Wir setzen gezielt auf die Influencer-Community", beschreibt Cutler seine Strategie. Auf Instagram werden Trends gesetzt und Begehrlichkeiten geweckt. Außerdem bieten viele private Verkäufer ihre Schuhe in dem sozialen Netzwerk an – allerdings ohne Echtheitsprüfung. Ein fruchtbarer Boden für Cutler.

Schuhe als neues Statussymbol

Unter jungen Amerikanern zählt die StockX-App nach eigener Aussage zu den meistgenutzten Smartphone-Programmen. Was für die Babyboomer die Rolex war, sind für die Generation Z Sneakers der Marke Off-White. Man kann übrigens beides auf StockX ersteigern.

Doch die Plattform lockt die Sammler nicht nur als Umschlagplatz. StockX ist gleichzeitig auch das Preisgedächtnis der Szene. Jeder Verkauf ist für registrierte Mitglieder einsehbar. Der Kurs eines Schuhs kann nachvollzogen werden wie der einer Aktie. Denn Austausch und Sneaker-Kultur in allen Ehren – am Ende geht es um Geld.

Eine gute Anlage wäre zum Beispiel der „Jordan 5 Retro Off-White" in Schwarz. Regulär kostete der Schuh 225 Dollar. Mitte Februar wurde er auf StockX für circa 1500 Dollar gehandelt. Nach Abzug der zehn Prozent Provision für StockX bleiben damit immer noch 500 Prozent Gewinn beim Verkäufer hängen. Ein guter Deal.

Eine sichere Investition seien außerdem Schuhe, die in Zusammenarbeit mit Stars entstehen, verrät Cutler. „Die Kollektion des Rappers Travis Scott von Nike ist in Deutschland sehr beliebt." Ein anderes Beispiel sind Yeezys. Die Adidas-Sneakers werden von US-Superstar Kanye West mitentworfen. Unter den zehn StockX-Bestsellern in Deutschland waren im Januar gleich fünf Yeezy-Modelle.

60 Prozent der männlichen US-Bürger aus der Generation Z nutzen StockX

Das berühmteste Beispiel für einen erfolgreichen Turnschuh-Emporkömmling dürfte der US-Amerikaner Benjamin Kapelushnik sein. Mit dem An- und Verkauf der richtigen Treter wurde er zum Millionär. Mit gerade einmal 16 Jahren. Sneakers sind so etwas wie die Einstiegsdroge ins Finanzgeschäft. Und Adidas, Nike & Co. reiben sich die Hände.

Adidas nur auf Platz zwei

Für die Hersteller könnte die Situation kaum besser sein. Im Jahr 2018 erzielte Nike allein mit Sneakers einen Umsatz von mehr als 24 Milliarden US-Dollar. Der direkte Mitbewerber Adidas kam auf 15 Milliarden Dollar Umsatz. Damit bleiben die Franken deutlich hinter den Amerikanern, zu denen auch die Kultmarken Jordan und Converse gehören.

Der Direktverkauf an den Kunden ist der wichtigste Schritt in der Wertschöpfungskette. Denn je schneller ein Schuh ausverkauft ist, desto wertvoller wird er für Sammler und Spekulanten.

Auch die Hersteller profitieren von der Börse. Denn StockX ▶

Der **Nike Air Mag Back to the Future (2016)** kostet heute etwa 26 000 Euro

Rapper Post Malone entwarf den **Croc Barbed Wire.** Zuletzt wurde er für 700 Euro gehandelt

Januar-Bestseller bei deutschen StockX-Nutzern war der **Adidas ZX 8000 OG Aqua (2020)** für etwa 100 Euro

Sneakers als Kapitalanlage

Stil-Ikonen, Kassenschlager, Hingucker – eine Auswahl **begehrter Turnschuhe***

wäre kein Tech-Unternehmen, wenn es nicht mit Daten handeln würde. Modelabels können in sogenannten IPOs (Initial Product Offering) ihre Waren direkt an den StockX-Kunden verkaufen. Zuletzt stieß Adidas auf diesem Weg 999 Paare ab, die von drei verschiedenen Künstlern designt wurden. In einer holländischen Auktion fanden sie ihre Käufer. Das Besondere an dieser Art von Versteigerung: Nicht das höchste Gebot bekommt den Zuschlag, sondern gleich mehrere.

Einsicht in Zahlungsbereitschaft

Die Bieter gaben im Vorfeld die Summe an, die sie ausgeben wollten. Wenn also ein Schuh in einer bestimmten Größe 50-mal vorhanden war, bekamen die 50 höchsten Gebote den Zuschlag. „10 000 Kunden nahmen an der Auktion teil", sagt Cutler, „und wir kennen den Preis, den jeder Einzelne von ihnen bereit war zu bezahlen." Eine wertvolle Einsicht für Adidas.

In den USA zählt StockX bereits zu den größten den Reselling-Plattformen. Die nächsten Ziele des Unternehmens sind Europa und Asien. Vor allem der chinesische Markt ist für die gesamte Modebranche im letzten Jahrzehnt unverzichtbar geworden. China löste im vergangenen Jahr sogar die USA als wichtigsten Modemarkt ab. Mit dem Umsatz steigen auch dort die Ansprüche. Gut für StockX, sagt Cutler: „Die wachsende Mittelschicht in China legt inzwischen viel Wert auf die Echtheit der Produkte."

Halb Socke, halb Schuh: Der **Balenciaga Speed Trainer** wurde zuletzt für 849 Euro verkauft

Für den Ur-Sneaker **Air Jordan I** von 1985 werden heute 46 208 Euro verlangt

Der **Adidas Yeezy Boost 350 V2 Yecheil** kostet etwa 290 Euro

Dieser **Jordan 5 Retro Off-White** kostete zuletzt noch 741 Euro

* alle Preise Stand 19.2.2020

Positive Prognose

Die Aussichten für StockX und die Sneaker-Spekulanten sind gut. Der US-Finanzdienstleister Cowen & Co. schätzt, dass der Wiederverkaufsmarkt für Sneakers bis zum Jahr 2025 auf ein Volumen von sechs Milliarden Dollar ansteigt.

Doch klassische Finanzexperten bremsen die Begeisterung. Langfristig könnte es Probleme geben, findet zum Beispiel Antje Hagedorn-Bergmann: „Der Sneaker-Markt ist eng an die Modebranche gebunden", sagt die Sachwert-Anlageberaterin. Und Trends seien riskant. Normalerweise rät sie ihren Kunden zu Investitionen in Rohstoffe wie Gold. Der Sneaker-Markt beschäftige sie zwar, Kunden würde sie aber davon abraten. „Das ist keine Finanzanlage im eigentlichen Sinn", denn der Wert sei nicht beständig. „In einer Wirtschaftskrise verhungern sie vor ihren Sneakers."

Doch wer das schnelle Geld sucht, kann weit kommen. „Man kann mit Sneakers gut experimentieren", sagt Hagedorn-Bergmann. Die Einsätze seien gering, wenn man an die Schuhe im Direktverkauf kommt. Die Gewinne beträchtlich. Doch nur in Schuhe zu investieren hält Hagedorn-Bergmann für unklug. „Die breite Streuung und Mischung der Investitionen macht's."

Sollte sich der Turnschuh-Hype doch irgendwann als große Blase entpuppen, könnte das nicht ganz so dramatisch enden wie bei anderen gescheiterten Anlagemodellen. Denn auch ein seltener Sneaker ist immer noch ein bequemer Schuh. Und damit können sich Maxi, seine Eltern und sein Opa wenigstens bequem vom Börsenparkett schleichen. ■