

So wollen die Altstadtläden aus der Krise kommen

Detailhandel in der Stadt Bern In der unteren Altstadt kämpft ein Teil der Läden mit tiefen Umsätzen. Ein Geschäft in der Münsterergasse hat nun eine Lösung gefunden.

Rahel Duggisberg

Martine Adank-Lehmann hat schwierige Zeiten hinter sich. Der Umsatz in ihrem Spielzeugladen Bilboquet hat sich in den letzten Monaten im Vergleich zur Zeit vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie halbiert. «Seit dem Abflauen der Pandemie läuft es einfach nicht mehr. Die Kunden kaufen Spielwaren vermehrt im Internet», sagt sie. «Es kam an einem Tag vor, dass ich in acht Stunden Waren für bloss 38 Franken verkauft habe.» Das sei frustrierend.

Laden mit viel Nostalgie

Seit 56 Jahren bringt Bilboquet Kundinnen und Kunden mit Modellschiffen, Minimöbeln, Musikautomaten, Modellautos und Plüschtieren zum Spielen und zum Träumen. Der Name des Ladens erinnert an Paris: Ein «bilboquet» ist ein französisches Holzballspiel aus dem späten 16. Jahrhundert. Das Spiel ist auch im Laden zu kaufen.

Das kleine Geschäft muss nun auf die übermächtige Konkurrenz von grossen Anbietern wie Franz Carl Weber reagieren. Martine Adank-Lehmann, die Bilboquet vor zehn Jahren übernommen hat, fand eine Lösung, die den Fortbestand des Ladens sichert. Sie kooperiert mit dem Elektrogeschäft Heicho. Die beiden schliessen sich zu einem Shop-in-Shop-Laden zusammen und tragen die Miete gemeinsam.

Heicho, aus dem Traditions-geschäft Lutiger Elektrik hervorgegangen, zog von der alten Feuerwehr Viktoria an die Münsterergasse 37 und teilt nun die Fläche mit Bilboquet. Martine Adank-Lehmann sagt: «Wir wollen aus dieser schwierigen Situation etwas Gutes machen.»

Heicho ist mit dem Umzug zurück in der Innenstadt, ganz in der Nähe vom Ort, wo sich der Lutiger-Shop einst befunden hat. Das Motto des Geschäfts lautet: Reparieren statt wegwerfen.

Die Suche nach Gründen

Auch andere Läden spüren, dass es etwas weniger Kaufwillige in der Münsterergasse hat. Terevdöl Namding, die Geschäftsinhaberin der tibetischen Boutique Lhasa, sagt: «Seit der Pandemie kommen weniger Kunden in die Münsterergasse. Jene, die kommen, kaufen aber nicht ein.»

Monica de Simone vom italienischen Lebensmittelladen Ferreri sieht verschiedene Gründe, warum es ruhiger geworden ist: «Ich denke, das hängt damit zusammen, dass die Kundinnen und Kunden in diesem Jahr mehrmals in die Ferien reisen und darum länger weg sind, weil sie während der Pandemie nicht reisen konnten.»

Positiv überrascht, wie sich das Geschäft entwickelt hat, ist Regula Moser vom Laden Holzart Engel & So. «Wir haben wieder das gleiche Niveau wie vor der Pandemie erreicht. Das liegt aber sicher daran, dass man unsere Artikel in der Schweiz nicht online bestellen kann.»



Martin Kalt, Martine Adank und Mike Kaden (v. l.) betreiben im Laden in der Münsterergasse nun ein Shop-in-Shop-Konzept. Foto: Christian Pfister

Sven Gubler, Direktor von der Stadtherner Detailhandelsorganisation Bern City, sieht weitere Gründe für die schleppende Geschäftsentwicklung. Das weiterhin häufige Arbeiten im Homeoffice sei nach wie vor zu spüren. Weiter vermutet er, dass das grössere Gastronomieangebot dazu führe, dass sich weniger Kaufwillige in die Münsterergasse begeben. Zudem sei die belastende Situation in der Welt spürbar und vermindere die Kauflust. All dies führe zu tieferen Frequenzen. Gubler sieht aber auch einen Lichtblick: Am Samstag kommen laut ihm die Kundinnen und Kunden fast wie vor der Pandemie wieder in die Stadt.

Beste Schweizer Ladenmix

Geht es anderen Läden in der unteren Altstadt auch so wie jenen in der Münsterergasse, und sind diese genügend attraktiv, um Kundenschaft anzulocken? In der Hauptinkaufsmeile – der Kram- und der Gerechtigkeitsgasse – bieten viele Läden ihre Waren in historischen Kellern, auf Strasseniveau und in oberen Stockwerken der ehemaligen Handwerker- und Patrizierhäuser an.

Für den Detailhandels-experten Patrik Kessler gibt es in der unteren Altstadt Berns einen der besten Ladenmixe der Schweiz mit vielen kleineren Geschäften. Er treffe etablierte Händler an, aber eben auch Überraschendes, Verschiedenes und Ungewohntes.

Die Durchmischung von Detailhandel und Gastronomieangeboten wertet er positiv: «In anderen Altstädten beobachte ich ab und an, dass diese vom Detailhandel eingenommen wurden und am Abend nichts mehr läuft – zumindest nicht so viel wie in Bern», so Kessler. Gerade die Rathausgasse entwickle sich

immer mehr zu einem Ausgehviertel.

Stammkundschaft ist zentral

Doch die Kundinnen und Kunden honorieren das Angebot noch nicht so wie von den Detailhändlern gewünscht: «Leider sind wir nach wie vor hinter den Zahlen der Vorpandemiezeiten, auch wenn die Entwicklung nach der Pandemie deutlich positiver ausfiel als erwartet», sagt Gubler. Dies gelte übrigens auch für die Ladeninhaber an der Spital- und der Marktgasse. Tobias Eastas, Geschäftsleiter des Restaurants Einstein und Vizepräsident vom Altstadtfest, teilt die Einschätzungen Gublers und ergänzt: «Viele kleine Läden haben sich dank der Stammkundschaft von der Pandemie erholt. Einige Läden haben die Krise genutzt und innovative Konzepte umgesetzt.»

Der Detailhandel befindet sich in einem strukturellen Wandel, der schon vor der Pandemie einsetzte und sich in gewissen Bereichen nochmals verstärkt hat. Sven Gubler sagt aber: «Die Konsumentinnen und Konsumenten schätzen das Erlebnis in der Stadt sehr.» In Bern sei die Kundenschaft der Innenstadt treu: «Wir haben eine aktive Mode-, Genuss- und Accessoires-Szene, und die Bernerinnen und Berner unterstützen das feine, nachhaltige und lokale Gewerbe.»

Vor allem die untere Altstadt sei ein Schlaraffenland für Klein-gewerbe mit einer hohen Qualität. Hier hätten sich viele auf ein spezielles Sortiment fokussiert. Pluspunkt der Ladeninhaber sei die Beratung, was ihnen sicherlich in der Bewältigung der aktuellen Krise helfe.

Entscheidend sind die Mieten

Letztlich sind aber auch die Mieten entscheidend, wie der Ladenmix aussieht. «Der Markt für De-

tailhandelsflächen in der oberen und der unteren Altstadt unterscheidet sich stark», sagt Alex Bangertner, Leiter Vermarktung + Bewertung bei Von Graffenried Liegenschaften. In der oberen Altstadt habe es eher die grösseren, teilweise internationalen Detailhändler mit hoher Zahlungsbereitschaft. Diese benötigten für ihre Ladenkonzepte eher grosszügige Grundrisse, wie sie in der oberen Altstadt zu finden seien. Die Grundrisse in der unteren Altstadt seien besser für kleinere Ladenkonzepte geeignet.

«Die Mietpreise im Retailflächenmarkt hängen in der Regel direkt mit der Passantenfrequenz zusammen», sagt Bangertner. So sind in der Spital- und der Markt-gasse die höchsten Frequenzen und Mietpreise zu beobachten. Mit abnehmender Passantenfrequenz Richtung Nydeggerbrücke nähmen auch die Mietpreise ab.

In Bern ist die untere Altstadt mehrheitlich im Besitz von einheimischen Eigentümern. Damit die Mieten erschwinglich bleiben, wird Bern City auch direkt aktiv und versucht, die Hauseigentümer für die Situation des Detailhandels zu sensibilisieren.

Kunden freut Weiterbestand

Bei den Läden Bilboquet und Heicho ziehen die Verantwortlichen eine erste positive Bilanz des neuen Konzepts. Martine Adank-Lehmann hat bisher nur positive Rückmeldungen von der Käuferschaft erhalten: «Die Kunden merken, dass der Weiterbestand von Bilboquet nur dank dieser Kooperation möglich war. Ein Spielzeugladen und ein Lampengeschäft sind sehr verschieden, wir ergänzen uns aber gut und nutzen Synergien im Verkauf.» Ob sich ihr Shop-in-Shop-Konzept auszahlt, werden andere Ladenbetreiber gut beobachten.

«Es kam an einem Tag vor, dass ich in acht Stunden Waren für bloss 38 Franken verkauft habe.»

Martine Adank-Lehmann
Inhaberin Bilboquet