

Anders sein als Erfolgsrezept

Die Detaillisten im Aarauer Stadtzentrum haben Zukunftsängste. Diskutiert wird inzwischen, wieweit die Exekutiven die Entwicklung in den Aargauer Altstädten steuern sollen. Einer, der solchen Eingriffen skeptisch gegenübersteht, ist Unternehmer Markus von Däniken. Er glaubt, dass gerade der Aarauer Detailhandel eine Chance hat.

VON UELI WILD (TEXT UND FOTO)

Herr von Däniken, die Aarauer Detaillisten malen gerne schwarz. Für den Detailhandel sei es «Schlag 12, nicht fünf vor zwölf», hört man. Auch an der GV von Zentrum Aarau diese Woche gab es Aussagen wie, wenn nichts passiere, sei es in drei, vier Jahren vorbei.

Markus von Däniken: Die strukturellen Veränderungen, schweiz- und weltweit, kann man nicht ausblenden, wenn man vom Detailhandel in Aarau spricht. Ich erinnere mich heute öfters an das, was schon mein Grossvater und mein Vater aus ihrem Geschäftsleben erzählten. Veränderungen hat es im Laufe der Zeiten schon immer gegeben. Die Detaillistenvereinigung Zentrum Aarau wurde seinerzeit auch mit dem Ziel gegründet, auf die Einkaufszentren, die in den Siebzigerjahren aufkamen, reagieren zu können. Damals war die Angst verbreitet, es würden die Kunden in die nach amerikanischem Vorbild geschaffenen Shoppingcenter strömen und der Handel in den Innenstädten verliere Kunden.

Als Übeltäter wird heute oftmals der Online-Handel identifiziert.

Das übergreifende Wort ist «Distanzhandel». Es geht sowohl um den klassischen Versand-, als auch um Onlinehandel, ein Phänomen, das in den letzten fünf Jahren tatsächlich markanter spürbar geworden ist. Zu den externen Faktoren, die einen Einfluss auf den in Aarau ansässigen Detailhandel haben, gehört auch der Einkaufstourismus ins Ausland, einhergehend mit dem schwachen Euro. Ich habe überhaupt keine Angst vor dem Onlinehandel. Diese Firmen haben andere Stärken als ich - zum Beispiel eine Sortimentsbreite, die ich nie bieten kann. Aber muss ich beispielsweise 100 Rasierapparate sehen, um einen auswählen zu können? Natürlich nimmt das Online-Geschäft Volumen weg. Aber betrachten wir doch unser Geschäft: Wir sind sehr lange lokal verankert, wir stehen Tag

für Tag als Unternehmer selber im Geschäft. Unser Sortiment unterscheidet sich grossmehrheitlich visuell und von der Qualität her. Und wir pflegen Nischenbereiche - so bieten wir beispielsweise Massanzüge und Masshemden an. Davon könnten wir nicht ausschliesslich leben, aber es gibt zusätzlichen Umsatz - und Kundenbindung.

Aarau ist ja auch in einer andern Situation als etwa Laufenburg.

Im Aargau haben wir zwei Städte, die punkto Detailhandel schon gut funktionieren: Aarau und Baden, zwei natürliche Marktplätze, die aufgrund ihrer Lage und Einzugsgebiet sowie der lokalen Funktion als Kantonshauptstadt und Zentrum des östlichen Kantonsteils eine gewisse Grundfrequenz generieren, die unabhängig vom Detailhandel ist. Da wirken beispielsweise Arztpraxen und Schulen mit, oder auch die Verwaltung. Die andern Aargauer Städte sind nicht vergleichbar und haben meist grössere Probleme. Sie haben weit mehr als Aarau und Baden darunter gelitten, dass rund herum auf der grünen Wiese kleine lokale Einkaufszentren gebaut wurden. Im Vergleich zu andern Städten ist Aarau aber in einer Winner-Situation.

Können Sie konkrete Faktoren dafür nennen?

Wir haben gute Parkhäuser. Aarau ist gut erreichbar, wir haben einen attraktiven Bahnhof, Aarau ist eine Stadt mit nationaler Ausstrahlung und Aarau hat eine gute Position im Bilanz-Ranking erreicht. Auch bei der Gastronomie hat es eine positive Entwicklung gegeben. Hier läge jedoch noch mehr drin, etwa in Richtung Erlebnisgastronomie.

Alt Regierungsrat Peter C. Beyeler, der Präsident der IG Aargauer Altstädte, schlägt vor, dass die städtischen Exekutiven zumindest die Entwicklung der Altstädte stärker steuern können sollen.



Markus von Däniken ist überzeugt: «Mit Angst vor der Zukunft erreicht man nichts.»

Zur Person

Markus von Däniken (60) führt, zusammen mit seiner Frau Béatrice, seit 1991 das **Damen- und Herrenmodegeschäft von Däniken Fashion**, das sich seit 2002 an der Vorderen Vorstadt 26 in Aarau befindet. Das Geschäft weist eine Verkaufsfläche von 320 Quadratmetern auf, verteilt auf zwei Etagen. Markus von Däniken vertritt die vierte Generation des von seinem Urgrossvater, dem Schneider Josef von Däniken, 1887 in Niederlinsbach SO gegründeten Unternehmens. Markus von Däniken ist Mitglied der Aarauer Detaillistenvereinigung Zentrum Aarau und gehörte vor einigen Jahren auch schon einmal deren Vorstand an. Seit 1997 ist er Präsident des nationalen Verbandes Textilschweiz, des unabhängigen Fachhandels der Schweiz im Textilbereich. Eine der Hauptaufgaben von Textilschweiz ist die Organisation und Durchführung der überbetrieblichen Kurse im Textildetailhandel, der zweitgrössten Ausbildungsbranche im schweizerischen Detailhandel.

Wir sollten nicht glauben, mit staatlichen Eingriffen könne man die erwähnten externen Faktoren ausblenden. Es fragt sich, ob man mit massiven Eingriffen, wie sie Peter C. Beyeler vorschlägt, die Kundenströme tatsächlich in grossem Ausmass lenken kann. Auch Super-Einkaufszentren wie das Glattzentrum verzeichnen ein Umsatzminus. Obschon sie eine oberste Centerführung haben, die Mieter kennen und die Ladenöffnungszeiten einheitlich steuern können, müssen sie umstrukturieren.

Peter C. Beyeler kann sich vorstellen, dass die Stadt eingreift, wenn verlotternde Häuser die Attraktivität einer Gasse beeinträchtigen.

In einem Strassenzug mit einer Immobilie in schlechtem Zustand mittendrin, die man sanieren sollte, mag ein Eingriff optisch richtig sein. Aber letztlich entscheidet der Markt, was mit dem Haus passiert. Wenn der Staat in den Markt eingreift und beispielsweise Liegenschaften aufkauft, stellt sich die Frage: Wer entscheidet, wer nachher diese Immobilie, diesen Laden nutzen kann? Welche Branche? Welches Unternehmen? Der Staat kann zum Preistreiber im Markt werden.

Sie möchten die öffentliche Hand am liebsten aus dem Spiel lassen?

Primär müssen Detaillisten immer selber handeln. Von der Stadt dürfen wir zwar eine gewissen Unterstützung erwarten, aber nicht in dem extremen Ausmass wie die Vorschläge von alt Regierungsrat Beyeler.

Worin könnte der Support bestehen?

In Aarau haben wir schon ein sehr gutes Stadtmarketing. Gefragt sind gute Rahmenbedingungen. Dazu zählen

zum Beispiel ein gutes Verkehrskonzept und Begegnungszonen, in denen sich der Konsument wohlfühlt. Etwas, worauf wir an der Vorderen Vorstadt seit Jahren warten. Die Stadt könnte auch für eine Anschubfinanzierung sorgen, wenn ein Hauseigentümer die Sanierungskosten nicht alleine stemmen kann. Die öffentliche Hand erhält das Geld in der Regel vorteilhafter als ein Privater und könnte zeitlich limitiert eine Teilfinanzierung unter Absicherung auf die Liegenschaft verbürgen.

Der Laden-Mix im Zentrum ist eine häufig diskutierte Frage in Aarau.

Was wurde nicht alles im Zusammenhang mit dem Strebel-Haus oder der ehemaligen Postfiliale Kaufhaus gesagt und geschrieben? Ideen wie, H&M oder Zara wären als Frequenzbringer gut. - Das sind alles zwar erfolgreiche, aber langfristig doch auch langweilige Konzepte, weil man dann überall das gleiche findet. Der Konsument wird müde, überall das gleiche Sortiment zu sehen. Die Spannung fehlt und verblasst. Sie können in Berlin, in München oder in die Telli zu H&M gehen - Sie finden eine Monotonie des Angebots. Im Übrigen reden wir in Aarau - und auch beim Zentrum Aarau - oftmals ausschliesslich von der Altstadt. Der Aarauer Markt spielt sich grossräumiger zwischen Bahnhof, Kasinostrasse, Igelweid, Aargauerplatz, Vorstadt, Rain und Ziegelrain, Kernaltstadt bis zur Kettenbrücke ab. Das ist das Zentrum.

Sie sind der Meinung, der Aarauer Detailhandel habe durchaus eine Chance?

Im Zentrum, denke ich, hat ein KMU-Geschäft seine Chance, wenn es die Strategie «to be different» fährt, eine

«Wir müssen versuchen, die aktuellen Veränderungen als Chancen zur klaren Positionierung zu sehen.»



Differenzierungsstrategie zum Mainstream. «To be different» bedeutet, sich eine Einzigartigkeit als Anbieter aufzubauen. Zur Illustration: Da stehen drei Restaurants nebeneinander. Und alle bieten das Gleiche an. Das ist langweilig. Es ist doch interessanter, wenn wir einen Asiaten, einen Mexikaner und einen gutbürgerlichen Schweizer nebeneinander finden. Die können sich gegenseitig befruchten. Wenn etwas gut läuft, zieht es anderes an – das ist ein altes Gesetz. Auf Aarau bezogen, denke ich, dass das eine wichtige Voraussetzung ist, egal wen es betrifft: Anders sein als der Mainstream – und ein anderes Sortiment anbieten. Mindestens mehrheitlich sollte sich das Sortiment von jenem anderen Anbieter unterscheiden.

«Handel ist Wandel und Krisen sind Herausforderungen an den Unternehmer.»

Aber das ist wohl noch nicht das ganze Erfolgsrezept? Nein, als Unternehmer muss man auch präsent sein im Laden. Das ist unsere Stärke. Und über eine hohe Zufriedenheit müssen wir den Kunden zum Wiederkäufer machen. Das schaffen wir nur mit Sortimentskompetenz und insbesondere mit hoher Fachkompetenz: Was wir den Kunden erzählen, muss stimmen. Das wiederum schaffen wir nur, wenn wir über gutes Verkaufspersonal verfügen – mit hoher Sozial- und Fachkompetenz. Diese Leute finden Sie nicht auf der Strasse. Man muss sie ausbilden. Viele Unternehmer haben diesem Thema jahrelang zu wenig oder nur standardisiert Aufmerksamkeit geschenkt. Erfolg ist immer von den Menschen abhängig mit oder ohne Onlinehandel und Einkaufstourismus.

Trotzdem ist beim Fachhandel viel Pessimismus herauszuspüren. Es fragt sich auch, welche Vorstellung man von «leben können» hat. Man

muss einfach sehen: Wir bewegen uns nicht mehr in einer Zeit des Marktzuwachses. Der Detailhandel verzeichnet Umsatzrückgänge. Jeder muss zufrieden sein, wenn es ihm gelingt, die Stellung zu halten. Im Prinzip ist das ein Rückschritt, aber es lässt sich aktuell nicht ändern. Einen Faktor wie den Eurokurs kann man nicht beeinflussen, da muss ich durch – aber ich mache, was ich kann. Tatsache ist, dass meine Branche bei den Umsatzrückgängen den Plafond bereits erreicht hat. Der Detailhandel hinkt der Konjunkturerholung aber weiter hintennach. Das dürfte auch in Aarau so sein.

Wo sehen Sie allenfalls spezifische Probleme der Aarauer Kernaltstadt? Wir finden wenig grössere Läden mit einer

gewissen Angebotsbreite, keine starken Magnete, weil sich das Konsumentenverhalten verändert hat. Der Kernaltstadt täten ein wenig grössere Ladenflächen gut. Solche könnten helfen, neue Konzepte anzuziehen. Das könnten auch Konzepte von aussen sein, aber die Nachfrage dafür müsste da sein. Es braucht wohl eine gute Durchmischung mit international gefragten Brands, die für Frequenz sorgen – auch bei andern Geschäften.

Weshalb möchten Sie grössere Ladengeschäfte? Die Mieten in Aarau sind überdurchschnittlich hoch. Viele Altstadtläden sind Zweitexistenzen. Von 50 Quadratmetern kann man in der Regel nicht leben, ausser man verkauft ein ganz teures oder ein hochmargiges Produkt. Aber es gibt Vorschriften, die verhindern, dass man die Mauern durchbrechen und Läden miteinander verbinden kann. Ich finde den Heimatschutz eine gute Sache, aber er kann zu einer grossen Barriere werden.

Die «Törtlfee» expandiert

Eliane Rohr plant, das «Alte Pöstli» in Suhr in ein Café umzuwandeln.

VON ANJA SUTER (TEXT UND FOTO)

Eliane Rohr steht in ihrer Torten-Manufaktur an der Tramstrasse 25 in Suhr. Die Vitrine vor dem Verkaufstresen beherbergt zahlreiche Cupcakes. Hier findet jeder etwas; sogar gluten- oder laktoseintolerante Gäste kommen auf ihre Kosten. Auch kunstvoll verzierte Torten und Zuckermandeln in allen Farben sind in dem kleinen Lokal zu finden. Seit über zwei Jahren verkauft Rohr in ihrem Take-away Torten, Cupcakes und andere süsse Köstlichkeiten.

Schon der zweite Umzug 2012 hat die gelernte Gastro-Fachangestellte ihre Einzelfirma «Fairhouse by Törtlfee» gegründet. Anfangs agierte sie noch von der heimischen Küche aus, drei Jahre später zog ihr Geschäft in die ehemalige Niederlassung der Neuen Aargauer Bank. Jetzt steht für Rohr und ihre zehn Mitarbeiter der nächste Schritt an: Geplant ist eine Expansion in das frühere «Alte Pöstli». An der Mittleren Dorfstrasse 2 sollen nebst einem Café auch Kursräume für Workshops entstehen, welche Interessierten die Welt der Cupcake- und Tortenbäckerei näherbringen. Rohr und Ehemann Dominik, der das



Eliane Rohr, die «Törtlfee», in ihrem ersten Ladenlokal an der Tramstrasse.

Büro der «Törtlfee» betreut, sind das harte Arbeiten gewohnt. «Wir sind schon kleine Arbeitstiere, wir können nicht einfach nichts machen», erklärt Dominik Rohr. In der Zwischenzeit ist das Ladenlokal zu klein geworden, vor allem die Workshops stellen die Belegschaft der «Törtlfee» vor eine räumliche Herausforderung. «Wenn ich am Abend in der Backstube Kurse gebe, muss bis zum nächsten Morgen früh wieder alles blitzblank sein, damit das Tagesgeschäft trotzdem reibungslos ablaufen kann.»

Mit dem neuen Lokal sollen diese Probleme der Vergangenheit angehören. Im geplanten Café setzen die Betreiber auf das Konzept von einem Englischen Tea-Time-Buffer: Scones, Cupcakes, Cheesecakes und diverse andere Klassiker. Für das Kurslokal und für das Café hat Eliane Rohr zwei separate Baugesuche eingereicht. Ende Februar wird das Konzept an der Baukommissionssitzung vorgestellt. Sofern es keine Einsprachen gibt, rechnet Rohr mit einer Eröffnung im Juni.

❖ Giebelgezwoitscher

❖ Viele Frauen Der Vorstand der Aarauer Detaillistenvereinigung Zentrum Aarau erhält Verstärkung: Neu hat die GV **Kathrin Humm** von HelvetisCH (Graben) ins nun vierköpfige Gremium gewählt. Eine weitere Vergrösserung desselben ist dem Vernehmen nach erwünscht. Und scheint, so wurde gewitzelt, wünscht sich Präsident **Stefan Jost** nächstes Mal männlichen Zuwachs. Mit **Marianne Bolliger**, **Sandra Meier-Jaisli** und neu **Kathrin Humm** sind die Frauen nun noch deutlicher in der Überzahl. Zur Debatte stand an der Detaillisten-GV auch die Einführung eines sommerlichen Pendants zum winterlichen **Nightshopping**. Angesicht der unterschiedlichen Vorstellungen wurde jedoch auf einen Schnellschuss verzichtet und die Realisierung der Idee um mindestens ein Jahr vertagt.

❖ Ein neuer Weg Als das Hotel Kettenbrücke am Zollrain eröffnete, musste eine Lösung gefunden werden, damit die Hotelgäste bis vor die Türen zufahren konnte. Das Fahrverbot mit Kamera-Überwachung am Zollrain stand diesem Anliegen im Weg. Deshalb beschloss der Stadtrat,

die Vorfahrt für Hotelgäste via Altstadt zu erlauben. «Bereits wenige Monate nach Eröffnung des Hotels zeigten die gemachten Erfahrungen, dass nicht verstanden wurde, warum die Vor- und Wegfahrt für die Hotelgäste durch die Altstadt erfolgen müsse und nicht direkt ab der Aarebrücke möglich ist», erklärt **Daniel Ringier**, Chef der Stadtpolizei Aarau. Also beschloss der Stadtrat, das Regime wieder zu ändern: Das Fahrverbot auf dem Zollrain wurde um einige Meter nach Süden versetzt. Neu gelangen Gäste also von der Aarebrücke her zum Hotel – und auch wieder weg. Das macht Sinn, parkieren die meisten doch wohl beim Flösserplatz. Ausserdem, so Ringier, sei die Zahl der Fahrten so gering, dass sich dadurch bei der Einmündung auf die Hauptstrasse bei der Kettenbrücke keine Sicherheitsprobleme ergäben. Nun wird die Zufahrtserlaubnis ab dem Schlossplatz formell aufgehoben: Die Verfügung wurde diese Woche publiziert.

❖ «Pures Glück» Mirjam Kosch und **Daniel Ballmer** von den Grünen Aarau ist die Berichterstattung der AZ (Ausgabe vom Mittwoch) sauer aufgestossen: «Wir als links denkende Aarauer möchten darauf hinweisen, dass ein

guter Abschluss wegen aufgeschobener Investitionen kein guter Abschluss ist. Zieht man die Stadion- und Strassen-Investitionen vom Ergebnis ab, bleibt fast kein Gewinn mehr übrig ... und dies bei unerwarteten Zusatzeinnahmen von mehreren Millionen Franken. Das ist kein ausgeglichenes Budget, sondern pures Glück. Man muss schon ein Stammgast im Casino sein, um sich über ein solches Ergebnis zu freuen.» Und weiter: «Wie von den Grünen seit Jahren gefordert, müssen wir endlich auch auf der Einnahmenseite handeln, den städtischen Steuerfuss auf mindestens 100 Prozent erhöhen und auf kantonaler Ebene einige Steuergeschenke an Reiche und Konzerne zurücknehmen. Den Steuerfuss nicht nochmals zu senken, war ein Schritt in die richtige Richtung.» Ob die Steuerzahler gleich denken wie die grünen Politiker?

❖ Wir sind echli stolz In Zeiten des Erfolgs erinnert man sich gerne seiner Wurzeln. Der Vater von **Dominique** (Gold 2014) und **Michelle Gisin** (Gold diese Woche) ist ein Unterentfelder. **Beat Gisin** ging in Aarau in die Bezirksschule, bis seine Eltern nach Engelberg zügelten, wo Beat und Bea Gisin heute ein Sportgeschäft betreiben.

Leserbriefe

Fussgängerstreifen so nicht möglich

Diverse Artikel zur Abstimmung über Tempo 30 in Gränichen Der Gemeinderat in Gränichen will auch nach Einführung der Tempo-30-Zone Fussgängerstreifen, etwa an der Schulwegquerung Leerber-Ruus-Baadstrasse, beibehalten. Dies entspricht nicht den gesetzlichen Richtlinien, wie im AZ-Artikel vom 21.2. zu lesen war. Wie von der «IG Sicherheit» kommuniziert, gelten als Ausnahme nur Fussgängerstreifen in der «Nähe von Schulen». Fussgängerstreifen «auf dem Schulweg» wie zum Beispiel beim Leerber bilden keine Ausnahme und müssen somit aufgehoben werden.
Ted Sager Gränichen

Einseitig und einschränkend

Diverse Artikel zur Abstimmung über die Städteinitiative von Aarau Mobil Die Initiative «für eine zukunftsfähige Mobilität» schränkt den für die Gestaltung einer fortschrittlichen Verkehrspolitik unbedingt notwendigen Handlungsspielraum der Behörden komplett ein. Wohl auch deshalb sagen Stadt- und Einwohnerrat Nein dazu. Das hinderliche Korsett der Initiative ist unnötig, denn der direkte Gegenvorschlag des Stadtrates nimmt die wichtigen Anliegen auf. Ich werde deshalb die Initiative ablehnen und dem Gegenvorschlag zustimmen.
Nicole Lehmann Fricker Aarau
Mit diesem Brief beendet die AZ die Diskussion der Leserbriefschreiber über die Abstimmungen vom kommenden Wochenende.

AARAU

Gewerbe gegen Städteinitiative

Wie der Stadt- und Einwohnerrat lehnt auch der Gewerbeverband Aarau die Initiative des Vereins «Aarau Mobil» ab. Diese verlangt eine stetige Erhöhung des Anteils von Fuss-, Velo- und öffentlichem Verkehr am Gesamtverkehr. Die Forderungen gingen viel zu weit, so der Gewerbeverband. Dem direkten Gegenvorschlag des Stadtrates – eine moderate Festschreibung der strategischen verkehrspolitischen Ziele in der Gemeindeordnung – könne aus Sicht des Gewerbeverbandes zugestimmt werden. Auch wenn diese Festschreibung nicht nötig wäre: das Kreuz «Gegenvorschlag» bei der Stichfrage verringere das Risiko der Annahme der Initiative. (AZ)