Papeterie: Keine Patentrezepte für die Branche

Immer wieder ist aus der Papeteriebranche ein Wehklagen zu hören. Hier schliesst ein Betrieb, da ein Laden. Die Zeiten sind hart und werden kaum besser. Doch trotz Digitalisierung und Internet gibt es Ausnahmeerscheinungen. Eine davon ist das Unternehmen Krebser im Berner Oberland. Wie sieht hier das Erfolgsrezept aus?

Louis Krebser (38) ist Inhaber und Geschäftsführer der gleichnamigen Unternehmung mit Standorten in Thun, Steffisburg und Interlaken. Seine Firma ist keine reine Papeterie. «Wir führen zusätzlich eine Vollsortimentsbuchhandlung, eine Digitaldruckerei mit grafischen Dienstleistungen sowie einen Büroeinrichtungsbereich, alles unter einem Dach und dies seit über 150 Jahren. Diese Vielfalt hat sich über viele Jahre bewährt und bietet unseren Kunden einen einzigartigen Mehrwert».

Krebser bildet vier Schwerpunkte für Privat- und Geschäftskunden. «Für den Papeteriebereich liegt uns ein gepflegtes und trendiges Ladenambiente mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen am Herzen.» Eine kompetente und freundliche Beratung sei nach wie vor aktuell und werde gepflegt. Daneben sei die Firma aber auch im Versandhandel für Firmenkunden und Institutionen aktiv und erfolgreich. «Hier erhält der Kunde von uns massgeschneiderte Lösungen rund ums Büro.»

Es gibt auch in der Papeteriebranche kein seelig machendes Rezept für gelungene Geschäfte. Krebsers Variante ist eine von vielen. Sicher ist: Einiges geht derzeit in der Papeteriebranche gehörig daneben. Denn gemäss Christoph Meier, Zentral-

Das Branchenbarometer

Das Branchenblatt «Papeterie und Büro» veröffentlicht in regelmässigen Abständen einen Branchenbarometer. Gemäss dem zuletzt veröffentlichten Barometer, das die Monate Januar bis Juni 2011 umfasst, realisierten 22 Prozent der Befragten mehr Umsatz, 30 Prozent gleich viel, aber 48 Prozent einen rückläufigen Umsatz.

30 Prozent der Befragten sahen dennoch positiv in die Zukunft, 33 Prozent beurteilten die Zukunft neutral und 37 Prozent beurteilten sie als negativ. Hingegen freuten sich nur gerade 22 Prozent an einer gestiegenen Kundenfrequenz, 37 Prozent meldeten gleich bleibende Kundenzahlen und 41 Prozent rückläufige Kundenbesuche.

«Ich erlebe viele Kinder und Jugendliche, die unsere Papeterien besuchen und gerne zeichnen, schreiben und basteln. Eine handgeschriebene Glückwunschkarte löst auch in Zukunft mehr Emotionen aus als ein SMS», ist Louis Krebser, Inhaber und Geschäftsführer der Fachgeschäfte Krebser, überzeugt.

sekretär des Verbandes Schweizerischer Papeteristen (VSP), mussten in den letzen fünf Jahren etwa 20 Betriebe ihre Geschäftstätigkeit aufgeben. Das entspricht etwa fünf Prozent der Verbandsmitglieder.
Die Ausgangslage müsse jeweils situativ geprüft werden, sagt dazu Krebser, der rund 50 Mitarbeitende beschäftigt. «Wenn man es schafft, die Kunden mit topmoderner Infrastruktur, einem aktuellen Sortiment, Freundlichkeit und Kompetenz zu begeistern, bin ich zuversichtlich.» Er ergänzt: «Ich erlebe viele Kinder und Jugendliche, die unsere Papeterien besuchen und gerne zeichnen, schreiben und basteln. Eine handgeschriebene Glückwunschkarte löst auch in Zukunft mehr Emotionen aus als ein SMS.»

Ein weiterer Geschäftsbereich bei Krebser bildet der angegliederte Online-Shop. Im Geschäftskundenbereich habe dieser einen grossen Stellenwert und die Kundinnen und Kunden begrüssten die Vorteile der individualisierten Weblösung, sagt Krebser. «Wir setzen auf eine Multichannel-Strategie und lassen den Kunden entscheiden, ob er sein Produkt bei uns im Laden physisch begutachten und abholen will, oder es elektronisch im Webshop bestellt und es sich bequem zu sich ins Büro oder nach Hause liefern lässt.» Zur Zeit beschäftigt sich auch die Papeteriebranche mit dem schwache Euro. Die Preise sinken bei gleichen Kosten und reduzieren die Marge. Krebser: «Ebenfalls sehen wir durch die allgemeine Verunsicherung eine mögliche Zurückhaltung bei Investitionen im Bereich Büroeinrichtungen».
In Zukunft möchte Krebser in den bisherigen Geschäftsbereichen aktiv bleiben. Er sieht in der Vielseitigkeit den grössten Kundennutzen. «So können wir einen Rundum-Service ums Büro und den Arbeitsplatz bieten.» Er ist der Überzeugung, dass es in der Schweiz auch in Zukunft noch Papeterien verschiedener Prägung und Positionierung geben wird. Er glaubt aber auch, dass der Konzentrationsprozess wie in vielen anderen Branchen fortschreiten wird.

Bruno Angeli

Die Branche in Kürze

Es wird geschätzt, dass in der Schweiz jährlich an die zwei Milliarden Franken im Papeterie- und Bürobedarfsmarkt umgesetzt werden. Etwas mehr als ein Drittel dieser Summe entfällt auf den Verkauf an Privatkonsumenten, der Rest auf die Belieferung von Handel, Industrie und Gewerbe. Zur Branche werden nicht nur der Detailhandel, sondern auch Hersteller, Lieferanten, Importeure und Grossisten gezählt. Der Marktanteil des Papeterie-Facheinzelhandels beträgt dabei etwa 50 Prozent. Unter dem Dach des Verbandes Schweizerischer Papeteristen (VSP) mit Geschäftsstelle in Bern haben sich die Arbeitgeber organisiert. Die Papeteriebranche und die Spielwarenbranche (VSSD) wurden 2005 zu einer Branchengruppe zusammengelegt. Die Berührungspunkte fanden sich vor allem im Bereich der Ausbildung. Die etwa 400 Mitglieder des VSP und VSSD sind ausschliesslich Firmenmitglieder.