KREBSER AG – Thuner Familien-KMU ist Buchladen, Papeterie, Copy-Print-Shop und Büro-Einrichter in einem.

Mehr als eine Buchhandlung

Viele Kundinnen und Kunden kaufen seit ihrer Kindheit bei Krebser sein.

Was für die Zürcher «Orell Füssli» und für die Berner «der Stauffacher» ist, ist für die Thuner «der Krebser»: Ein Bücherladen, mit dem man unzählige Kindererinnerungen verbindet und den man auch heute noch gerne besucht, wenn man wieder mal in einem Buch schmökern will. Und selbstverständlich gehört es in der Region Thun zum guten Ton, die goldene Krebser-Kundenkarte im Portemonnaie zu haben, um von Rabatten zu profitieren und zu speziellen Kundenanlässen eingeladen zu werden. Doch die starke Verbundenheit der Thunerinnen und Thuner zu «ihrer» Buchhandlung sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch Louis Krebser seine Kundschaft immer wieder neu in seine Geschäfte locken muss.

Wichtige Schaufenstergestaltung

Louis Krebser, der das Familien-KMU in der vierten Generation führt, weiss, dass die Kundinnen und Kunden, welche die traditionelle Bücherei-Papeterie im Thuner Bälliz oder den Bücherladen in Interlaken aufsuchen, andere Bedürfnisse haben, als diejenigen, welche sich für das auf KMU ausgerichtete Angebot in Steffisburg interessieren (siehe unten). Während das Geschäft in Steffisburg meist gezielt aufgesucht wird, handelt es sich insbesondere bei den Bälliz-Kunden vielfach um Laufkundschaft, welche durch die Thuner Innenstadt schlendert. Dieses Zielpublikum kann mit einer aktualitätsbezogenen Schaufenster- und Eingangsbereichsgestaltung dazu verführt werden, spontan den Laden zu betreten.

«Wir gestalten unsere Schaufenster alle vier Wochen um. Wir versuchen dabei immer aktuelle Themen aufzugreifen wie den Schulanfang, Ferienwunschdestinationen oder beliebte Bücherhelden», so Krebser. Gar alle 14 Tage werden die Verkaufsinseln in der Bücherei umgestaltet. Mal werden hier Pilzsammler oder Liebhaber anderer Freizeitaktivitäten fündig, mal Bücherwürmer, die sich für einen bestimmten Autor interessieren oder Hintergrundinfos zu einem speziellen Thema wünschen.

Entdeckungen ermöglichen

Für Louis Krebser ist wichtig, dass selbst Vielleser bei ihm immer wieder neue Entdeckungen machen können. «Wir müssen unseren Kundinnen und Kunden einen Mehrwert zur Internetbestellung oder zu denjenigen Verkaufsshops bieten, die sich auf Bestseller spezialisiert haben», so der Inhaber und Geschäftsführer. Ein solcher Zusatznutzen sei es eben, dass die Kundschaft bei Krebser vor dem Kauf verschiedene Bücher zu einem Thema miteinander vergleichen und auf Wunsch auch nicht verfügbare Bücher zur Ansicht statt zum sofortigen Kauf bestellen könne. «Selbstverständlich können alle unsere Verkäuferinnen und Verkäufer die Kundschaft umfassend beraten. Sie helfen gerne mit, wenn jemand ein ideales Geschenk sucht oder selber noch nicht so genau weiss, in was für ein Buch er sich vertiefen möchte», so Krebser.

Er versucht mit seinem Team eine Atmosphäre zu schaffen, wo Leseratten gerne etwas länger verweilen. Seit dem letzten grossen Umbau 2002 kann man sich ins kleine, integrierte Café setzen und auf die Aare hinaus blicken. Und immer häufiger sind die Kunden auch ausserhalb der Öffnungszeiten gern gesehene Gäste. Mehrmals im Jahr führt die Krebser AG in ihren Räumen Anlässe wie Buchvernissagen, Vortragsabende oder spezielle Kindernachmittage durch. Das sind jeweils nicht nur für die Besucher einzigartige Erlebnisse. «Als Gölä alias Gallo mit dem Papagei Papagallo auftrat, waren 800 Kinder bei uns. Als wir für den Veranstaltungsbeginn das Licht ausschalteten, war der Tumult riesig. Die Hälfte der Kinder jubelte vor Freude, die andere Hälfte begann zu weinen», erinnert sich Krebser. Doch schliesslich wurde der Nachmittag für alle Anwesenden zum grossen Spass. Und manch kleiner Besucher sei mit einem von Gölä signierten Buch nach Hause gegangen.

«Etwa 10 E-Reader verkauft»

Wenn Louis Krebser von Büchern spricht, meint er stets die Version aus Papier. Er glaubt nicht, dass Buchliebhaber schon bald nur noch E-Reader statt gedruckte Bücher zur Hand nehmen. «Das Buch ist ein jahrtausendealtes Produkt, das sich im heutigen Alltag nach wie vor bewährt», so Krebser. Es sei stabil, günstig und arbeitstechnisch einfach zu bedienen. «Gut möglich, dass sich die digitalen Angebote bei den Tagesmedien durchsetzen werden, doch weder im Bereich Belletristik noch bei Sachbüchern werden sie die ge-

Gölä alias Gallo trat mit dem Papagei Papagallo im Krebser auf.

DAS UNTERNEHMEN

Die Krebser AG wurde 1857 als Buch- und Musikalienhandlung mit Standort in der Oberen Hauptgasse in Thun gegründet. Seit 2002 führt Louis Krebser die heutigen Geschäftsbereiche Bücher, Papeterie, Büromöbel und grafische Dienstleistungen in der vierten Generation. Die Krebser AG zählt rund 50 Mitarbeiter und ist an drei Standorten ansässig: seit 1932 im Bälliz 64 in Thun, seit 1973 an der Bernstrasse 85 in Steffisburg und seit 2003 am Höheweg 11 in Interlaken.

ANZEIGE

Alle 14 Tage werden die Verkaufsinseln in der Bücherei umgestaltet.

KMU-Partnerprogramm soll administrative Aufwände reduzieren.

Vierfach für KMU da

druckten Bücher verdrängen können», ist er überzeugt. Die E-Reader würden ein Nischenangebot bleiben. Ein Lesegerät, der Sony Reader, ist bei Krebser dennoch erhältlich. Der Verkaufserfolg hält sich in Grenzen. «Bisher haben wir etwa 10 E-Reader verkauft», verrät Krebser.

Nur eines von vier Standbeinen

Bislang ist die Zahl der verkauften Bücher stabil. Falls die Verkäufe eines Tages doch noch zurückgehen, wäre der Verlust ideell wie finanziell schmerzlich. Doch würde die Krebser AG nicht als Unternehmen in Frage gestellt. Das Familien-KMU ist mehr als eine Buchhandlung, der Umsatzanteil der Bücher liegt bei rund einem Drittel. Zugleich ist die Krebser AG auch Papeterie (ein Umsatzdrittel), Copy-Print-Shop (ein Umsatzsechstel) und Büro-Einrichter (ein Umsatzsechstel). «Dass wir ein so breites Angebot an Produkten und Dienstleistungen haben, ist für ein Detailhandelsgeschäft unserer Grösse schweizweit eine Einmaligkeit», so Krebser. Und diese habe sich schon seit Jahrzehnten bewährt.
Dies zeigt sich daran, dass viele Thunerinnen und Thuner nicht nur bücherbezogene Kinder- und Jugenderinnerungen an den Krebser haben. Manch ein Schreiner weiss noch genau, wie er einst als Dreikäsehoch bei Krebser seinen ersten Zirkel kaufte, manch erfolgreiche Geschäftsfrau lächelt, wenn sie zurückdenkt, wie sie bei Krebser einst ihre Maturaarbeit zusammenheften liess.

Matthias Engel

LINK
www.krebser.ch

Die Optimierung der Büromaterialbeschaffung ist in vielen Unternehmen ein Dauerthema. Die Krebser AG hat vor einigen Jahren mit der Einführung eines Partnerprogramms für Geschäftskunden reagiert. Gerade viele KMU aus der Region haben es sich zum Nutzen gemacht, dass sich die Kompetenzen der Thuner auf die Geschäftsbereiche Bücher, Papeterie, Büromöbel und grafische Dienstleistungen erstrecken. «Der Geschäftskunde kann all seine Bestellungen mit derselben Kundennummer tätigen, am Monatsende verschicken wir eine Rechnung für alle Geschäftsbereiche», erklärt Louis Krebser.
Der gebündelte Umsatz über alle vier Geschäftsbereiche bestimmt die Konditionen des Folgejahrs. Stammkunden profitieren also von einem kumulierten Rabatt.

40 000 Büroartikel im Webshop

Wer genau weiss, was er will, kann die Einkäufe bequem im Internet erledigen. Über 40 000 Büro- und Papeterieartikel kann man rund um die Uhr im Krebser-Webshop bestellen. Rund 1000 dieser Artikel sind als sogenannte «Büro-Hits» im Internet zu einem Vorzugspreis erhältlich, der Rabatt beträgt rund 30 Prozent.
Bei der Internetbestellung muss auch nicht auf die Fachberatung verzichtet werden: Die Verkaufsberaterinnen von Krebser geben auch gerne telefonisch zu einzelnen Produktgruppen oder Dienstleistungsangeboten Auskunft.

Papeterieangebot und Büro-Showroom

Wer eine persönliche Beratung wünscht, sucht den Krebser-Hauptsitz in Steffisburg auf. Da er direkt am Autobahnanschluss Thun-Nord liegt, ist er selbst zu Stosszeiten einfach zu erreichen. Das hiesige Sortiment ist speziell auf KMU, Schulen und Institutionen ausgerichtet. So fehlen im Gegensatz zu den Standorten in Thun und Interlaken die Bücher, dafür ist die Auswahl an Büro- und Papeterieartikeln umso grösser. Ebenfalls findet man eine vielseitige Digitaldruckabteilung mit Offset-Druck. Von der professionellen Vorstufe bis zum fertig ausgerüsteten Printprodukt werden grosse und kleine Aufträge in kurzer Zeit ausgeführt. Die zweigeschossige Verkaufsfläche umfasst auch einen Büro-Showroom. Zahlreiche Stühle, Tische, Sofas und Leuchten liefern sogleich Ideen für eigene Bürolösungen. Die Krebser-Büroexperten besprechen anhand der ausgestellten Möbel sowie mittels Computerprogrammen und Prospekten gemeinsam mit Kunden Möblierungsvarianten. «Unser Team analysiert auf Wunsch die heutige Einrichtung der KMU und rät unter Einbezug von Lichtgestaltung, Sonnenschutz, Bodenbelag und Zimmerpflanzen,

Louis Krebser führt das Thuner Familien-KMU in der vierten Generation.

worauf man bei der Umgestaltung der Büroräumlichen besonders achten sollte», so Krebser.
Nach Erteilung eines Auftrages folgen weitere Dienstleistungen wie Terminüberwachung, Lieferplanung, Auslieferung und fachgerechte Montage sowie Nachkontrollen mit Garantie- und Serviceleistungen.

Eigener Kurier

Auch wer Papeterieartikel bestellt, kann nach dem Kauf auf einen umfassenden Service zählen. Die Ware kann man sich bequem nach Hause oder ins Büro liefern lassen. Ab 100 Franken Warenwert erfolgt die Lieferung kostenlos. In der Regel betragen die Beschaffungs- und Lieferzeiten 24 bis 48 Stunden.

ANZEIGE

* Businesspaket bestehend aus Business-2-Paket Fr. 3'450.-, Comfort-Paket Fr. 950.-, adaptivem Tempomaten Fr. 1'550.-, Dachreling schwarz Fr. 250.-. Angebot nur für Flottenkunden und zum Gebrauch für gewerbliche Zwecke.

Feel the difference