

Ausverkäufe vermiesen Weihnachtsstimmung

Die Schnäppchenjagd stresst die Kunden und bringt vor allem kleinere Geschäfte massiv unter Druck

Von Andrea Fopp und Raphael Suter

Basel. Wer durch die Freie Strasse geht, könnte denken, Weihnachten sei schon vorbei. In fast jedem Schaufenster von Schild über Esprit bis Companys hängen rote oder pinkfarbige Schilder mit Prozentzeichen in den Schaufenstern. Manche Geschäfte haben den Ausverkauf bereits zu Monatsbeginn gestartet. Dadurch kommen jetzt auch andere Läden mehr und mehr unter Druck, die eigentlich bis nach den Feiertagen warten wollten, bis sie die Preise ihrer Ware herabsetzen.

Bei Promod hängen Plakate mit Prozentzeichen von der Decke, reduzierte Jacketts in Pastellfarbe, schwarze Kostüme – die Wände sind voller Kleider mit «Sale»-Schildern. Doch das ist nicht wegen Weihnachten. «Wir haben das ganze Jahr Ausverkauf», sagt die Verkäuferin. Dasselbe Bild bei Nafnaf. «Das Zeug muss raus», sagt die Geschäftsführerin Jana Hubert. Sie seien in Konkurrenz zu anderen Ketten wie Orsay oder Tally Weijl. Jede Woche komme neue Ware rein. Weihnachten spiele gar keine Rolle mehr für den Ausverkauf. Die Ausverkäufe seien von langer Hand geplant, die Weisungen kämen direkt aus der Geschäftszentrale in Paris. Hat das keinen Einfluss auf die Margen, wenn die Ware zum halben Preis verkauft wird, kaum hängt sie im Laden? Darüber will Hubert nicht reden, sie weist auf Paris.

Kunden erwarten Rabatte

Auch bei H&M ist nichts zu erfahren. Anna Bobican, Pressesprecherin von H&M Schweiz, sagt: «Wir sind an der Stockholmer Börse kotiert und geben keine Auskunft über die Strategie.»

Einige Läden beginnen den Ausverkauf im Stillen und geben ihren Stammkunden spezielle Rabatte, bevor der eigentliche Run auf die Schnäppchen losgeht. Die Edelboutique Trois Pommes hat ihre guten Kunden vor einigen Tagen schriftlich auf die reduzierten Preise aufmerksam gemacht. Jetzt ziehen andere Boutiquen nach wie beispielsweise Wicky. Inhaberin Laurence Solèr ist mit dieser Entwicklung nicht glücklich, kann aber wenig dagegen machen. «Basel ist klein, und wenn die Kunden in einem Geschäft Rabatte bekommen, erwarten sie das auch in anderen», sagt sie und findet es schade, dass darunter die weihnachtliche Stimmung leidet.

Dem Druck nach grossen Rabatten vor Weihnachten will Vanessa del Moral von der Boutique Naked nicht nachgeben: «Natürlich hat der Detailhandel gegenwärtig sehr schwierige Zeiten,



Auf Shoppingtour. Viele Geschäfte locken mit Reduktionen, andere warten damit bis nach Weihnachten. Foto Tim Loosli

nur mit einem früher beginnenden Ausverkauf ist der Branche auch nicht geholfen.» Sie ist überzeugt, dass solche Aktionen nur schaden. «Die Kunden gewöhnen sich daran und erwarten dann, dass der Ausverkauf im nächsten Jahr schon im November beginnt.»

Reguläre Verkaufszeit wird kürzer

Dieser Meinung ist auch Corinne Grüter. Die Inhaberin der Trend-Boutique Set & Sekt verweigert sich dem Ausverkauf vor den Weihnachtstagen. «Einmal, weil es dem Bild von Weihnachten schadet und Rabatte nichts mit Weihnachten zu tun haben, und dann auch, weil wir uns so die reguläre Verkaufszeit immer mehr verkürzen», erklärt sie. Ihre Kunden würden es akzeptieren, dass sie mit dem Ausverkauf erst nach Weihnachten starten.

Bei Kost Sport hängen grosse Weihnachtssterne von der Decke. Auf einem Tisch sind Wollmützen und Handschu-

he um eine grosse Glaslaterne drapiert. Nur ganz hinten im Geschäft hat es einen Kleiderständer. Ein einzelnes Schild zeigt an: Die Kleider sind im Ausverkauf. Geschäftsführerin Simone Kost will sich nicht vom Presale anderer Läden unter Druck setzen lassen. «Ich möchte ein schönes Schaufenster und Weihnachtsdekoration, keine Ausverkaufsstimmung im Advent», sagt sie. Seit Jahren schon folge sie dem gleichen Rhythmus. Anfang Dezember werde die Herbstmode, die seit Juli im Geschäft hänge, um 30 bis 50 Prozent runtergesetzt. Der Gesamtausverkauf starte erst nach Weihnachten am 27. Dezember.

Gehen dann die Kunden nicht lieber in andere Geschäfte, die günstigere Ware verkaufen? «Nein», glaubt Kost. Die Kunden würden es schätzen, in schöner Atmosphäre einzukaufen. «Nicht jedes Weihnachtsgeschenk muss ein Schnäppchen sein.» Für sie gelte im-

mer noch: «Ein Schnäppchen ist ein Glücksfall, nicht Alltag.»

Ausgewählte Kleider günstiger

Auch die Grossen halten sich mit dem generellen Ausverkauf noch zurück. «Wie jedes Jahr startet Manor den traditionellen Winter-Ausverkauf nach den Festtagen. «Die Daten des Ausverkaufs sind bei Manor in den letzten Jahren immer gleich geblieben», erklärt die Medienverantwortliche Elle Steinbrecher auf Anfrage. Der grosse Ausverkauf bei Globus beginnt ebenfalls erst am 27. Dezember. Ausgewählte Kleider und Accessoires gibt es jedoch bereits 30 Prozent günstiger. Mit Ausverkauf habe dies aber nichts zu tun. «Das sind die Kollektionen, die ihre Hochsaison im Oktober haben», sagt Geschäftsführerin Roswitha Ledergerber. «Mitte November fangen wir mit der Reduktion an, wenn nicht mehr alle Farben und Grössen der Stücke da sind.» Globus-

Kunden würden sowieso nicht nach dem tiefsten Preis, sondern nach dem Besonderen suchen. «Unsere nicht vergleichbaren Labels und Eigenmarken mit hoher Qualität sind im höheren Preissegment angesiedelt. Reduktionen setzen wir gezielt nach den Bedürfnissen der Kunden ein», sagt Ledergerber.

Der Geschäftsführer von Pro Innerstadt, Mathias F. Böhm, beobachtet die Presales mit gemischten Gefühlen. «Wir unterstützen die Preisreduktion vor Weihnachten bestimmt nicht aktiv», erklärt er. Aber kurzfristig mache der Presale zuweilen Sinn. Letztes Jahr etwa sei es im Dezember noch viel zu warm gewesen. Die Geschäfte seien unter Druck gekommen. «Wer kauft schon einen warmen Pullover, wenn der Winter nicht kommen will.»

Firmen gehen an Schmerzgrenzen

Deshalb hätten vor allem Mode- und Sportgeschäfte die Preise reduziert. Dadurch hätten die Läden kurzfristig profitiert, da sie nicht auf der Winterware sitzen geblieben seien. Langfristig fürchtet Böhm allerdings die wirtschaftlichen Konsequenzen solcher Aktionen: «Wenn einer einmal anfängt, ziehen die anderen nach.» Der Geschäftsführer von Pro Innerstadt will zwar keinem den Schwarzen Peter zuschieben. «In einem Jahr fängt der eine mit den Reduktionen an, im nächsten der andere.» Und es würden immer mehr, sagt Böhm: «Ich habe das Gefühl, dass die Presales jedes Jahr früher kommen und die Reduktionen grösser werden.»

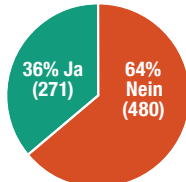
Die Entwicklung ist nach Böhms Meinung längerfristig nicht von Vorteil. Die Unternehmen würden damit zwar mehr Umsatz machen, weil mehr Ware über den Ladentisch gehe, doch zum Schluss lande weniger Geld in der Kasse. Die Margen sinken – zuungunsten der Geschäfte. «Die Unternehmen gehen an ihre Schmerzgrenzen», sagt Böhm. Die Geschäfte müssten Mieten und Löhne bezahlen, doch durch sinkende Einnahmen würden die Arbeitsplätze unter Druck geraten. «Man hat sich mit der Gesetzesänderung keinen Gefallen gemacht.» 1995 wurde der amtlich bewilligte Ausverkauf abgeschafft. Seither können Läden ohne Bewilligung Preise reduzieren.

Nicht einmal die Kunden würden davon längerfristig profitieren. Zwar kommen sie in den Genuss sinkender Preise, doch die Weihnachtsstimmung leide darunter. «Statt den Advent zu geniessen und genüsslich zu shoppen, hetzen die Menschen auf der Suche nach Schnäppchen von Laden zu Laden», sagt Mathias F. Böhm.

Frage des Tages

Das Ergebnis

der Frage von gestern:
Tut die Regierung genug gegen Fluglärm?



Beginnt der Ausverkauf zu früh?

Viele Geschäfte bieten schon jetzt Waren zu reduzierten Preisen an. Beginnt der Ausverkauf zu früh? www.baz.ch

ANZEIGE

Verantwortung für Füsse.

Neu-Eröffnung Kompetenzzentrum

Winkler ORTHO SCHUH TECHNIK
Hammerstrasse 14, 4058 Basel
T 061 691 00 66 | winkler-osm.ch

Patrick WINKLER
ORTHOSCHUHTECHNIK

BVB suchen Dieselbusse

Komitee Pro Tram ist alarmiert wegen Ausschreibung im Kantonsblatt

Von Markus Vogt

Basel. Die Ausschreibung, die im Kantonsblatt vom Mittwoch publiziert wurde, scheint klar zu sein: Die Basler Verkehrs-Betriebe wollen sechs neue Gelenkbusse anschaffen. Das sollen Dieselbusse sein, ist der Ausschreibung zu entnehmen – und führt bereits jetzt zu Protest der Vereinigung Pro Tram. Diese Gruppe hat im Jahr 2007 erfolglos für den Erhalt der Trolleybusse gekämpft. Das Komitee befürchtet, dass die BVB ihre Flottenstrategie über den Haufen werfen wollen.

Im detaillierten Produktbeschreibung steht, dass die BVB einen Bus folgenden Zuschnitts suchen: «4-achsiger 1-gelenkiger Linienbus mit Transportkapazität bis zu 175 Personen bei mindestens 40 Sitzplätzen.» Anschaffen wollen die BVB sechs dieser Fahrzeuge, allenfalls acht (dies als Option). Und dann steht da unter dem Stichwort «Antriebstechnologie»: «Dieselmotor Euro VI in Verbindung mit einer Getriebeautomatik.»

Diese Dieselbusse seien in Basel nicht erwünscht, schreibt das Komitee Pro Tram; die geplanten 40-Tönn-

würden den Volkswillen missachten und sowohl die Umwelt als auch den Tourismus schädigen. Die geplante Anschaffung von überlangen Dieselbussen entspreche nicht dem Volkswillen von 2007: Damals ging es darum, die letzten Trolleybusse des BVB-Netzes, die auf der Linie 33 verkehrten, aus dem Sortiment zu nehmen und durch andere Busse zu ersetzen.

Das Komitee, mit dem SP-Grossrat Jörg Vitelli als antreibender Kraft, wollte die Trolleybusse erhalten und auf keinen Fall Dieselbusse anschaffen. BVB, Regierung und schliesslich auch die grossräumliche Umwelt-, Verkehrs- und Energiekommission (Uvek) traten für die Beschaffung von Gasbussen ein, von denen man schon einige hatte.

Markt soll getestet werden

Versichert wurde, dass die BVB eine neue, einheitliche Flottenstrategie planen, und zwar auf der Basis von Gas-respektive Biogas-Bussen. Das sieht das Komitee nun gefährdet, ist einem Communiqué zu entnehmen. «Da scheint entgegen dem politischen Beschluss von 2007 eine Umkehr der Strategie ge-

plant zu werden», argwöhnt Jörg Vitelli gegenüber der Baz.

Nicht nur die Umweltschädlichkeit sei ein Problem dieser Megabusse, sagt das Komitee. «Als Megabusse bedrohen sie mit ihren 21 Metern Länge, ihren vier Radachsen und ihren bis über 40 Tonnen Gewicht auf den Quartierstrassen all jene, die Velo fahren oder zu Fuss gehen», heisst es. Die «Megabusse» seien von der Grösse her prädestiniert für die Linien 30 und 50. Ob da ein verdeckter Angriff auf «Tram 30» geplant sei, fragt man sich beim Komitee.

BVB-Sprecherin Dagmar Jenny beruhigt. Zwar sei es schon so, dass man gegenüber den heute fahrenden Bussen ein längeres Modell im Auge habe (drei Meter länger, vier statt drei Achsen), doch was im Kantonsblatt stehe, sei noch nicht die wirkliche Ausschreibung. «Das ist Teil der Ausschreibungsvorbereitung. Wir nehmen damit eine Marktklärung vor», sagte sie gestern. Mit anderen Worten: Die BVB wollen zuerst sehen, was auf dem Markt überhaupt zu haben wäre. Die eigentliche Bus-Ausschreibung folge wohl erst im nächsten Jahr.

ANZEIGE

in-tuition
Fördern nach Fähigkeiten

Gruppenkurse
in Mathematik und Sprachen
Jetzt anmelden.

Bessere Noten.

Nachhilfe
Prüfungsvorbereitung
Individuelle Schulprogramme
Hausaufgaben-Betreuung
Ferienprogramm

Telefon 061 260 20 25 www.in-tuition.ch