

## Detailhandel ist weitgehend gut gestartet

Die Nachfrage bei mehreren Geschäfts- und Filialleitern zeigt, dass sich der Geschäftsgang vieler Läden nach dem zweiten Lockdown gut entwickelt hat, insbesondere in der Schaffhauser Altstadt. Dagegen mangelt es an peripheren Lagen teilweise noch an Kundschaft.

Daniel Thüler und Mahara Rösli

Seit dem 1. März dürfen wieder alle Läden geöffnet haben. Die SN haben bei verschiedenen vom zweiten Lockdown betroffenen Läden nachgefragt, wie es ihnen momentan geht. Hierbei zeigt sich, dass die Geschäfts- respektive Filialleiter insbesondere in der Schaffhauser Altstadt mit dem Geschäftsgang weitgehend zufrieden sind, während sich die Situation auf dem Land zum Teil etwas schwieriger gestaltet.

### Zufriedenheit in der Altstadt

«Wir sind sehr zufrieden mit der Frequenz in der Eröffnungswoche», sagt beispielsweise Christoph Gasser, Filialleiter von Manor Schaffhausen. «Wir haben gespürt, dass unsere Kundinnen und Kunden das Shoppen vermisst haben.» Die Frequenzsteigerung habe sicherlich auch einen positiven Einfluss auf die Umsatzentwicklung im Vergleich zum vergangenen Jahr. Besonders am Montag, Dienstag und Samstag der ersten Woche sei der Run gross gewesen: «Am Samstag sogar so, dass wir für kurze Zeit den Einlass steuern mussten.» Die Kundschaft sei grundsätzlich sehr geduldig und wie immer freundlich gewesen. Zudem spüre er eine grosse Solidarität für den Schaffhauser Detailhandel: «Hier gilt es unsere Dankbarkeit auszudrücken.»

Auch das Schaffhauser Näh- und Bastelgeschäft Kreatividee ist nach dem Lockdown gut gestartet. «Der Geschäftsgang ist gut», sagt Geschäftsführer Piero Brunner, was ihn kaum verwundere: «Aufgrund der Corona-Pandemie sind die Leute mehr zuhause und wollen sich dort irgendwie beschäftigen – dafür haben wir die passenden Produkte.» Der Ansturm nach dem zweiten Lockdown sei etwas kleiner ausgefallen als nach dem ersten: «Die Erfahrung aus dem vergangenen Frühling hat unsere Kundschaft gelehrt, sich vor der Schliessung einzudecken.»

Claro Schaffhausen durfte während des Lockdowns zwar Lebensmittel verkaufen, nicht aber weitere Produkte. «Der Nonfood-Bereich läuft zunehmend an», sagt Ladenleiterin Rhoda Klann. «Wir sind ganz zufrieden, wie wir gestartet sind, und ich habe den Eindruck, dass die Leute mehr Wert auf nachhaltige und faire Produkte legen, als das zuvor der Fall war.»



Viele Läden in der Schaffhauser Altstadt, wie beispielsweise Kreatividee, sind zufrieden mit dem Geschäftsgang nach dem zweiten Lockdown.

BILD DANIEL THÜLER

Bei Dux Mode in Schaffhausen sind die Frequenzen im Vergleich zum März 2020 ungefähr gleich hoch oder minim niedriger. «Aber die Kundschaft, die kommt, kauft in der Regel mehr und kompletter ein als üblich», sagt Inhaber Christian Preisig. «Da gleichzeitig die Aufenthaltsdauer zurückgegangen ist, gestaltet sich zudem der Verkauf effizienter.» Der Geschäftsgang sei daher sogar besser als normal.

### Ausserhalb der Stadt harzt es teils

Etwas anders sieht es bei der Dux-Filiale in Neuhausen, Trio Jeans & Mode, aus: Der Ansturm sei nicht so gross gewesen wie nach dem ersten Lockdown, so Modeberaterin Michelle Rellstab. Der Laden laufe

**«Die Kundschaft, die kommt, kauft in der Regel mehr und kompletter ein als üblich.»**

Christian Preisig  
Inhaber von Dux-Mode

aber soweit gut. «Wir merken jedoch, dass die Restaurants geschlossen sind und das Wetter schlecht ist», sagt sie. Es habe deshalb weniger Passantinnen und Passanten, gleichzeitig sei die Kundschaft aufgrund des schlechten Wetters noch zurückhaltend mit dem Kauf der Frühlingkleider.

Deutlich schwieriger gestaltet sich die Situation in Stein am Rhein. Mit den fehlenden Touristen fehlt es auch an Kundinnen und Kunden. Die Gassen sind deshalb wie ausgestorben. Das merkt auch Hans Hauri, Inhaber des Ladens Kooy, in dem Dekoartikel und Wohnaccessoires für Garten und Haus verkauft werden: «Wenn niemand einen Ausflug nach Stein am Rhein unternimmt, dann hat das einen massiven Ein-

fluss auf uns. Denn wir leben vom Tourismus.» Hans Hauri ist aber der Hoffnung, dass die Touristen mit dem Frühlingwetter und weiteren Lockerungsschritten wieder ins Städtli zurückkehren.

Dagegen läuft der Laden von Sport Shop Enge in Beringen verhältnismässig gut, wie Geschäftsführer Roger Wiehler sagt: «Zurzeit verzeichnen wir einen grossen Ansturm. Wir spüren, dass bei den Kunden ein gewisser Nachholbedarf vorhanden ist.» Obwohl das Sportgeschäft seit acht Jahren einen Onlinehandel betreibt, kämen die Kunden immer noch gerne persönlich vorbei. «Sie schätzen unsere Beratung und sind teilweise auf unser Fachwissen angewiesen», so Wiehler.

**Kopf der Woche** Bea Petri hat mit «Wohnbeizli – Schönes & Feines» einen zweiten Laden in Steckborn eröffnet

## «Ich kenne die Geschichte von jedem Möbelstück»

Im November letzten Jahres konnte die Maskenbildnerin und Unternehmerin Bea Petri ihr Geschäft «Schönes zum Wohnfühlen» in Steckborn gleich gegenüber mit dem «Wohnbeizli – Schönes & Feines» erweitern. «Wir wollen in Steckborn unseren Lebensabend verbringen», sagt die Gattin von Ex-Stadtpräsident Thomas Feuerer und ehemalige First Lady von Schaffhausen zum Standort. Der karitative Gedanke zieht sich wie ein roter Faden durch das Leben von Bea Petri, der Begründerin von Nas Mode in Burkina Faso. Der Wunsch, etwas Sinnvolles zu tun und dabei auch anderen zu helfen, trieb sie nach der Übergabe ihrer Schminkbars an die Töchter dazu, etwas Neues auf die Beine zu stellen. So kam die Idee auf, Möbel aus Bali, Marokko und Burkina Faso vor Ort restaurieren zu lassen und in die Schweiz zu importieren. Die Möbel verkauft Bea Petri zu günstigen Konditionen und lässt den Erlös den Familien zukommen. «Ich muss nichts daran verdienen, nur die Unkosten müssen

gedeckt sein», sagt die Unternehmerin. Allerdings könne sie sich nur schwer von den Möbeln trennen. «Ich kenne die Geschichte jedes Möbelstücks, aber es ist für einen guten Zweck», sagt sie. In Bali werden so knapp 20 Familien unterstützt, in Marokko rund 10 und in Burkina Faso über 30. Und dabei geht es nicht nur um die Möbel. Damit möglichst viele Menschen in ihren Heimatländern Arbeit und Auskommen haben, bestellt Bea Petri auch Kleider, Hausschuhe, gestrickte Hasen, Taschen und weitere Accessoires. Die beiden Läden an der Seestrasse sind Wohlfühlloasen mit Ferienfeeling aus Asien und Afrika. Die Stimmigkeit ist für Bea Petri eine Herzensangelegenheit. Über die Inneneinrichtungen hat sie bis heute auch bei den sieben Schminkbars die Oberhand behalten. Dort wurde sie immer wieder auf das Interieur angesprochen. Nur stand dieses nicht zum Verkauf. Aber das Potenzial habe sich herumgesprochen. So muss Bea Petri für die zwei Standorte in Steckborn keine Werbung



Der karitative Gedanke ist ein steter Begleiter von Bea Petri.

BILD MELANIE DUCHENE

### Zur Person

**Alter:** 65  
**Zivilstand:** verheiratet  
**Wohnort:** Steckborn  
**Hobbys:** Arbeiten  
**Aktuelle Lektüre:** Patrick Tschan, «Der kubanische Käser»

**GALERIE**  
Mehr Bilder unter [www.shn.ch/click](http://www.shn.ch/click)

machen. Dank Mund-zu-Mund-Propaganda kommen die Kunden von überall. Und trotzdem sei es ein Wagnis gewesen. Steckborn sei keine Metropole, aber «es hat eingerissen wie verrückt, und es belebt die Seestrasse». Bei den Einheimischen kommt das Konzept gut an. Viele von ihnen warten auf Lockerungen und freuen sich auf einen Kaffee oder ein Glas Wein im Wohnbeizli. Und die Inhaberin freut sich, bald ihre Gäste mit Kleinigkeiten aus der Region bewirten zu dürfen. Denn Regionalität ist der Unternehmerin ebenfalls sehr wichtig. Auch die Dekorationen werden regelmässig geändert, sodass die Kunden immer wieder Neues entdecken können. Mit der neuen Aufgabe ist Bea Petri erneut auf Kurs. «Es geht mir heute sehr gut», sagt sie. Nach der Pensionierung sei sie in ein tiefes Loch gefallen. «Arbeit ist mein ein und alles», sagt sie und strahlt. Sie lebt erneut ein Leben, welches für sie stimmt. Mit Leidenschaft und Herzblut. «Mit den Läden habe ich meine alte Form zurückgewonnen.» (jwü)