

## Faktenblatt

### Schweizer Detailhandel im Umbruch

#### 1 Einleitung

Die CreditSuisse (CS) hat am 4. Januar 2017 gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen Fuhrer & Hotz die neueste Ausgabe der jährlich erscheinenden Studie «Retail Outlook» veröffentlicht.<sup>1</sup> Auch im zweiten Jahr nach der Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses sanken die Detailhandelsumsätze und zwar um 1.0%. Für das Jahr 2017 erwarten die Ökonomen der CS stagnierende Umsätze, was nach dem Negativtrend der letzten zwei Jahre einer Stabilisierung gleichkommt. Auch die von Fuhrer & Hotz befragten Branchenvertreter sehen die Lage optimistischer als noch im Vorjahr: Rund 60% gehen von einem Umsatzplus aus. Der Einkaufstourismus, der 2016 dank eines relativ stabilen EUR/CHF-Wechselkurses auf hohem Niveau stagnierte, dürfte auch 2017 etwa gleich stark bleiben. Mit einem Angebots-Nachfrage-Modell schätzen die Ökonomen der CS zudem die regionale Versorgungsdichte im stationären Detailhandel und zeigen auf, dass diese bereits zwischen 2011 und 2013 – im Nachgang zur vorletzten Frankenaufwertung – abnahm. Mitunter am ausgeprägtesten war der Rückgang im Raum Basel, wo die Detailhändler dem Einkaufstourismus stärker ausgesetzt sind.

Für den gesamten Detailhandel gehen die CS-Ökonomen für 2017 von einer Stagnation der nominalen Umsätze aus – was nach den schwachen Vorjahren einer Stabilisierung gleichkommt. Für eine dynamischere Erholung fehlen gemäss Einschätzung der Ökonomen deutliche Wachstumsimpulse aus der Gesamtwirtschaft. Sie gehen davon aus, dass sich die Konsumentenstimmung aufgrund der stagnierenden Arbeitslosenquote 2017 höchstens zögerlich verbessern wird. Da 2017 die Inflation in die Schweiz zurückkehren dürfte, wird die Konsumkraft trotz geringfügigen Nominallohnerhöhungen kaum zunehmen. Sofern der Franken gegenüber dem Euro nicht nochmals deutlich aufwertet, dürften die stationären Auslandeinkäufe der Schweizer Bevölkerung 2017 zudem zwar nicht weiter zu-, aber höchstens leicht abnehmen. Somit wird die reale Nachfrage in erster Linie dank des Bevölkerungswachstums 2017 leicht zulegen. Die Detailhandelspreise dürften jedoch wie in den vergangenen Jahren auch 2017 sinken. Im Hinblick auf die verhaltenen Branchenaussichten fallen auch die Verkaufsflächen-Expansionspläne der Umfrageteilnehmer von Fuhrer & Hotz für 2017 so defensiv aus wie seit 2009 nicht mehr. Dabei sind die Pläne der Food-Detaillisten offensiver als diejenigen der Non-Food-Detailhändler. Trotzdem nehmen die von Fuhrer & Hotz befragten Detailhändler und Hersteller das Jahr 2017 hoffnungsvoll in Angriff: Rund 60% gehen für 2017 von einem Umsatzplus aus.

Für die momentan herausfordernde Situation vieler stationärer Non-Food-Detailhändler ist unter anderem der aufstrebende E-Commerce mitverantwortlich. Schweizer Konsumenten

---

<sup>1</sup> [www.credit-suisse.com/publications](http://www.credit-suisse.com/publications) (Märkte und Trends/Schweizer Wirtschaft)

kauften 2015 Waren im Internet im Wert von schätzungsweise CHF 7.5 Mrd. ein, also rund 5% aller Detailhandelsumsätze. In den letzten sieben Jahren verzeichnete der E-Commerce ein eindruckliches Wachstum von jährlich 6.4%. Dieses Wachstum dürfte sich künftig dynamisch fortsetzen. Die Ökonomen der CS gehen in ihrem aktualisierten Onlinehandel-Szenario davon aus, dass der Anteil des E-Commerce an den Detailhandelsumsätzen innerhalb der nächsten fünf Jahre auf über 10% ansteigen wird. Besonders im Bekleidungs- und Heimelektroniksegment dürfte der E-Commerce bis 2022 einen erheblichen Anteil der Gesamtumsätze auf sich vereinen (27% bzw. 38%).

Die regionale Versorgungsdichte im stationären Detailhandel ist in den Schweizer Zentren und Agglomerationen überdurchschnittlich hoch. Abgesehen von den touristischen Gemeinden weisen ländliche Gebiete hingegen eine unterdurchschnittliche Versorgungsdichte auf. In vielen Regionen nahm das Verhältnis von Angebot (gemessen in Vollzeitstellen) und Nachfrage im stationären Detailhandel zwischen 2011 und 2013 ab. Zudem zeigen die Ökonomen der CS auf, dass die Beschäftigung im Detailhandel in den meisten grossen Innenstädten – mit wenigen Ausnahmen wie zum Beispiel Luzern – abnahm, während in den Aussenquartieren teilweise ein Stellenaufbau zu beobachten war. Für den Rückgang der Beschäftigung in den Innenstädten war gemäss den Ökonomen der CS unter anderem die Entwicklung der Mieten für Verkaufsflächen an Toplagen verantwortlich.

## **2 Herausforderungen an den Detailhandel in der Region Bern-Mittelland**

Gemäss VELEDES<sup>2</sup> ist das Lädelerben ein Langzeitphänomen, das auf verschiedene Faktoren zurückzuführen ist:

- Mobiles Einkaufsverhalten: Es wird dort eingekauft, wo es zeitlich und örtlich praktisch ist und Wocheneinkäufe beim Grossverteiler im In- oder Ausland.
- Überkapazitäten in allen Branchen und Bereichen.
- Laden-Mix ist kleiner geworden.
- Übermacht von Migros, Coop und Co.
- Trend zu Convenience (Tankstellenshops und Ladenformate wie Aperto und Avec boomen).
- Online-Handel wächst rasant.

## **3 Lösungsansätze für die Detaillisten**

Angesichts der Krise der Detailhandelsbranche sind visionäre Lösungen gefragt. Der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband hat für ihre Branche, die auch mit dem Lädelerben konfrontiert ist, vier Trends vorgestellt, welche zeigen, wohin sich Bäckereien (oder andere Detailhändler) bewegen könnten:

Genuss: Die Bewegung könnte in Richtung Feinschmecker gehen. Essen kann sich vom Mittel zum Zweck zu einem sinnstiftenden Erlebnis werden. Um in dieser Nische Fuss zu fassen, braucht es erlesene Produkte und ein gutes Marketing.

Convenience: Gewissermassen der Gegenteil ist schnelles, praktisches Essen, denn Zeit wird knapper. Anstehen an der Kasse ist ein Ärgernis, kochen ist zu aufwändig. Daher sind Cafés und Restaurants kombiniert mit Läden erfolgreich. Ein Brotautomat, der dem Kunden 24 Stunden lang frisches Brot liefert, wäre eine andere Idee.

---

<sup>2</sup> Branchenverband der selbständigen Lebensmittel-Detaillisten mit breitem Marktspektrum (Volg, Spar, Denner-Satelliten, Käsefachgeschäfte, Convenience-Formate mit Franchising, Bäckereien mit gutem Lebensmittel-Sortiment), Referat von Hans Liechti, Geschäftsführer, anlässlich Regionstag vom 11. November 2016.

Gesundheit: Die Kunden befassen sich mit ihrer Gesundheit und kaufen vermehrt Produkte mit Zusatzfunktionen (z.B. Brot mit Omega-3-Fettsäuren, glutenfreie Brote).

Werte: Bio und Fair Trade sind beim Essen seit Jahren ein Trend und die Nachfrage nach lokalen, authentischen Produkten steigt. Hier lässt sich ansetzen.

Empfehlungen:

- Spezialisierung: weg vom 08.15-Laden, hin zu regionalen, nachhaltig produzierten Produkten + Nischensortimenten.
- Zusammenarbeit mit der Post (Postagenturen integrieren).
- Ladenöffnungszeiten optimieren bzw. den Kundenbedürfnissen anpassen.
- Nachfolgeregelung rechtzeitig angehen.
- Bei Problemen das Gespräch mit dem Berufsverband und der Gemeinde suchen.
- Erscheinung/Wahrnehmung Laden regelmässig überprüfen (Erscheinung, Auftritt, Layout, Gestaltung, Angebot).
- Zusatzdienstleistungen anbieten (Hauslieferung, usw.).
- Online-Bestellung als Dienstleistung anbieten.
- Gemeinsame Werbeplattformen mit anderen Detaillisten oder Unternehmen.
- Kooperationen andenken.

#### 4 Lösungsansätze für die Gemeinde

- Finanzielle Start- oder Überbrückungshilfen (z.B. eine Gemeinde übernimmt vorübergehend einen Teil der Ladenmiete oder gibt ein Darlehen für eine notwendige Ersatzinvestition wie etwa eine neue Kühlanlage).
- Die Federführung übernehmen bei möglichen Agenturlösungen für die Post.
- In Gemeinde-Publikationen Werbeplattformen anbieten.
- Standortanalysen auslösen, Unterstützung bei einer Nachfolgeregelung oder Neueröffnung bieten.
- Grossisten wie Volg, Spar oder Denner (für Kleinformat Denner-Satellit oder Denner-Express) kontaktieren, wenn sich für einen Laden keine Nachfolgeregelung findet.
- Sich auf die Stärken der Gemeinde besinnen und die Chancen erkennen.

#### 5 Beispiele aus der Praxis

- **Bolligen:** Das Verschwinden der Metzgerei vor vielen Jahren wird immer wieder bedauert, der Coop-Laden im Dorfmarkt füllt die Lücke nur unvollständig. Im Dorfmarkt gibt es nebst dem Coop-Laden verschiedene andere Geschäfte, aber relativ häufige Wechsel wegen mangelnder Umsätze. Sehr gut läuft hingegen die Bäckerei Krenger in Nähe des Dorfmarkts. Gute Qualität, innovative Produkte sind ihr Erfolgsrezept.
- **Guggisberg:** In der Gemeinde gibt es nur noch ein Geschäft. Zur Rettung dieses letzten Geschäftes wurden kundenorientierte Ideen entwickelt und insbesondere die Ladenöffnungszeiten an die Bedürfnisse der Pendler angepasst. Die Gemeinde, Inhaberin der Liegenschaft, kommt dem Laden mit einem reduzierten Mietzins entgegen.
- **Stettlen:** Die Gemeinde probiert gestalterisch Einfluss auf das Angebot im Detailhandel zu nehmen, zum Beispiel beim der Raumordnung, dem Parkplatzangebot oder bei der Parkplatzbewirtschaftung. Zudem koordiniert und moderiert die Gemeinde Entwicklungsprozesse.
- **Schwarzenburg:** Die Gemeinde bietet gratis Werbeplattformen an.

## 6 Handlungsvorschlag WIRTSCHAFTSRAUM BERN

Der WIRTSCHAFTSRAUM BERN erklärt sich bereit, zusammen mit den interessierten Gemeinden (Bereich Marketing/Kommunikation) ein Monitoring für die Entwicklung im Bereich Detailhandel aufzubauen. Dies unter besonderer Berücksichtigung von möglichen Bewegungen im Bereich Verkehr und Raumplanung.

## 7 Weiterführende Literatur

- [http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BBSROnline/2013/DL\\_ON022013.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BBSROnline/2013/DL_ON022013.pdf?__blob=publicationFile)
- [http://www.darum-raumplanung.ch/fileadmin/user\\_upload/medien/bilder/Retail\\_Outlook\\_2012.pdf](http://www.darum-raumplanung.ch/fileadmin/user_upload/medien/bilder/Retail_Outlook_2012.pdf)
- <http://www.dstgb.de/dstgb/Quicklinks/nahversorgung4/Download%20Unterlagen%20Tagung%20in%20Leipzig%2010.03.2015/Materialsammlung%20Leipzig%2010.03.15.pdf> (S. 52 ff)
- <http://www.dstgb.de/dstgb/Quicklinks/nahversorgung4/Download%20Unterlagen%20Tagung%20in%20Leipzig%2010.03.2015/Vortrag%20Heiko%20Vogt.pdf>
- <http://www.nzz.ch/zuerich/aktuell/standortfoerderung-mit-leidenschaft-schluss-mit-laedelisterben-ld.113879>
- <http://www.bzbasel.ch/basel/basel-stadt/das-netzwerk-gegen-das-laden-sterben-waechst-129365002>
- [http://www.netzwerk-altstadt.ch/Netzwerk\\_Altstadt/Netzwerk\\_Altstadt.html](http://www.netzwerk-altstadt.ch/Netzwerk_Altstadt/Netzwerk_Altstadt.html)
- [http://www.dstgb.de/dstgb/Quicklinks/nahversorgung4/Download%20Unterlagen%20Tagung%20in%20Leipzig%2010.03.2015/GutVersorgt\\_Mailflyer\\_Leipzig\\_150124.pdf](http://www.dstgb.de/dstgb/Quicklinks/nahversorgung4/Download%20Unterlagen%20Tagung%20in%20Leipzig%2010.03.2015/GutVersorgt_Mailflyer_Leipzig_150124.pdf)

7.2.2017/KS