



Das Modehaus Knecht im bernischen Lyss besteht seit 140 Jahren. Auf einem Bruchteil der ehemaligen Fläche bietet es heute eine sehr eigenständige und topmodische Auswahl an sportlich-eleganter Damenmode.

VERBINDEN

«ICH VERGLEICHE ES IMMER MIT DER GASTRONOMIE»

«Sehr persönlich», das ist für Beat Knecht das Wichtigste bei der Führung seiner Modehäuser in Lyss und Solothurn. Mit diesem Motto hat die 140 Jahre alte Firma auch heute «die Nase vorn». Ein Interview.

Wie würden Sie Ihr Geschäft charakterisieren?

Dieses Modehaus war für Lyss eigentlich überdimensioniert, drei Etagen, 300 m². Mittlerweile haben wir nur noch zwei Drittel des Erdgeschosses, ein Drittel ist vermietet an Gregory und Gustav Homberger, die das Herrengeschäft eigenständig führen. Im Damengeschäft haben wir sportlich-elegante Mode, mittlere bis höhere Preisklasse, für das Berner Seeland hohe Preisklasse. Wir haben uns fokussiert auf kleinere und mittlere Grössen.

Warum ist Ihr Geschäft unverwechselbar?

Unsere Einkäuferinnen haben italienische Wurzeln, sind oft in Italien und haben einfach ein Händchen in Sachen Mode, vor allem ein gutes Farbempfinden. Wir bekommen immer wieder Komplimente dafür. Wir

sind auch mutig, zum Beispiel mit diesem speziellen Rot hier von Parajumpers. Wir bemühen uns, jede Saison zwei, drei Neuigkeiten anzubieten, jetzt beispielsweise Coccinelle-Taschen und die neue Marke joyce & girls. Damit können wir die Kundinnen überraschen. Unsere Einstiegspreisklasse ist Marc O'Polo, da wird jeden Monat neue Ware geliefert. Und es geht bis Moncler. Wir bieten kaum Kombi-Mode an, sondern mi-



schen die Marken nach unseren Vorstellungen. Ich kann wirklich sagen: Wir haben modisch die Nase vorne! Unser Hauptproblem ist, dass wir manchmal fast zu früh sind. Das modische Bewusstsein hinkt hier im Vergleich zu Italien oder zu den grossen Städten vielleicht etwas hinterher.

Wir arbeiten praktisch ohne Lager. Ende Saison muss die Ware bis auf wenige Stücke weg sein, denn sie ist dann praktisch wertlos. Die beiden Geschäfte in Lyss und in Solothurn sind übrigens sehr verschieden, «ticken» anders. In Solothurn sind wir bekannt für unsere Gürtel.

Spüren Sie die wirtschaftlichen Veränderungen im Detailhandel?

Ich bin ja eigentlich Banker und war nicht überrascht von den Strukturveränderungen. Als ich die Firma vor 24 Jahren übernahm, beschäftigte mein Vater noch 73 Leute. Heute bin ich wohl auf dem Minimum, was Fläche und Anzahl Mitarbeiter betrifft. Man

Beat Knecht führt die Firma mit grosser Flexibilität und vertraut auf die Anziehungskraft der persönlichen Kundenbindung.

muss extrem gross sein oder extrem klein, um zu bestehen. Wenn man extrem klein ist, hat man das Problem, dass man gewisse Mengen einkaufen muss. Aber wir haben ja zwei kleine Geschäfte. Wir sind acht, neun Mitarbeiter, alle in Teilzeit, alles Frauen mit Kindern oder jetzt erwachsenen Kindern. Die sind untereinander sehr flexibel und freuen sich, in der Mode arbeiten zu können. Und mir macht es Spass, einen Familienbetrieb, den es seit 140 Jahren gibt, weiterzuführen. Trotz den schweren Bedingungen haben wir die letzten beiden Jahre umsatz- und ertragsmässig gut überstanden.

Haben Sie besondere Einkaufsstrategien?

Im Verhältnis zu unserem Umsatz kaufen wir eher knapp ein. So können wir gegen Ende der Saison noch kurzfristig Ware dazukaufen, wenn wir sehen, was gut läuft und was im Markt fehlt. Ein Lieferant, der mich sehr gut kennt, hat gesagt: «Du bist sehr agil. Dich kann man anrufen, du bist eine Stunde später da. Und wenn ich ein besonderes Angebot habe, dann machst du schnell eine Aktion.»

Wie stehen Sie zu einem Online-Portal für das Geschäft?

Wir haben eine Website, auf der wir unsere Marken, unser Sortiment vorstellen. Ein Online-Verkaufsportal kommt aber für uns gar nicht in Frage. 90% von denen, die das anbieten, machen Verluste. Wir leben damit, dass immer mehr Leute im Internet Sachen bestellen, aber es wird immer Frauen geben, die ins Geschäft kommen, Entdeckungen machen, die Ware anfassen und probieren wollen. Wir haben kaum Personalfluktuationen. Unser Personal kennt die



Knecht Mode in Solothurn: Kleine Fläche an bester Lage.

Kundin, weiss, was sie im Schrank hat, und kann sie ganz individuell beraten. Ich vergleiche unser Geschäftsmodell immer mit der Gastronomie. In gehe gern immer wieder in die gleichen Restaurants, am liebsten zu einem Kellner, den ich kenne. So ist es auch bei uns im Modehaus. Früher war ich bekannt für riesige Modenschauen. Jetzt, zum 140-Jahr-Jubiläum, lade ich des Öftern Kundinnen und Lieferanten zu einer gemütlichen Tafel ein: einfach, gut und sehr persönlich!

Was tun Sie im Bereich Kundenbindung und Betreuung der Stammkundschaft?

In Lyss haben wir wohl etwa 80% Stammkundinnen, in Solothurn etwa 30%. Wir

überhäufen sie nicht mit Werbung, wir wissen, dass sie das nicht schätzen. Wir führen einfach eine Kundenkarte mit einer Gutschrift ab einem gewissen Betrag.

Was packen Sie als nächstes an?

Ich habe zur Zeit keine grossen Veränderungen vor. Meine massgebenden Einkäuferinnen arbeiten noch zwölf Jahre, und so lange die weitermachen, lasse ich es so laufen.

Wo steht Ihr Geschäft in fünf Jahren?

Umsatzmässig wachsen die Bäume nicht in den Himmel. In Sachen Nachfolge lasse ich es auf mich zukommen, man muss nicht alles regeln. Ziel ist schon, dass das Geschäft erhalten bleibt. (www.knechtmode.ch)



Swiss Fashion Stores
Netzwerk Fachgeschäfte Mode
bilden. beraten. verbinden.

Herausgeber und Sekretariat
Swiss Fashion Stores SFS
c/o KPMG AG
Hofgut 3073 Gümligen
Telefon 058 249 20 73
Fax 058 249 76 96
office@swiss-fashion-stores.ch
swiss-fashion-stores.ch

Geschäftsführer
Armin Haymoz
Swiss Fashion Stores SFS
c/o KPMG AG
Hofgut 3073 Gümligen
Telefon 058 249 20 65
Fax 058 249 76 96
Mail: ahaymoz@kpmg.com

Redaktion und Kommunikation
Pia Schwab

Wir danken SwissCard AECS AG
und ADUNO für die Unterstützung:

ADUNO
Unser Partner für Mastercard,
Visa und Maestro



Unser Partner für AE Cards