

Jeanine Räber, Marketingleiterin des Wohn-Center Räber in Hitzkirch

„Wir bauen vermehrt auf Qualität statt Quantität“

Gemäss Bundesamt für Statistik haben die Detailhandelsumsätze in den letzten Monaten zugenommen. Nehmen Sie auch eine Belebung wahr?

Ja, die Kundenfrequenz ist seit Ende August merklich angestiegen. Die Umsatzzahlen steigen, die Kunden investieren wieder mehr.

Wofür geben Kunden derzeit vor allem Geld aus?

Nachgefragt werden immer mehr "Gesamt-Projekte". Das sind Komplett-Lösungen mit Farb- und Materialkonzepten. Der Kunde investiert nicht bloss in ein Produkt, sondern wir dürfen ihm zum Sofa auch den Teppich, die Beleuchtung, Textilien arrangieren. In konjunkturell schwierigeren Zeiten kaufen die Kunden eher Einzelstücke. In besseren Zeiten entscheiden sie sich eher für ein ganzes Wohnzimmer oder ein ganzes Schlafzimmer.

Hat die Eröffnung des Wohncenters Emmen im März 2005 Auswirkungen auf ihren Betrieb?

Dieser Einfluss ist schwierig abzuschätzen. Natürlich haben sich auch unsere Kunden im neuen Center umgesehen. Alles was neu ist, interessiert die Leute. Ob wir dadurch Aufträge verloren haben, kann ich nicht sagen, zumal wir uns in einem anderen Segment bewegen. Der Name des Centers hat hingegen zeitweilig für Verwirrung gesorgt, ein paar Verwechslungen hats gegeben.



| Wohnberatung im Wohn-Center Räber in Hitzkirch

Wie begegnen Sie der grösseren Konkurrenz?

Um den gleichen Umsatz halten zu können, müssen wir eindeutig mehr leisten. Es bedeutet für uns: Mehr Werbeaktivitäten, mehr Dienstleistungen, Service und mehr Beratung vor Ort. Deutlich ist: Das mittlere Preissegment wird es zunehmend schwieriger haben. Es gibt klarere Positionierungen. Die einen Kunden wünschen einen möglichst günstigen Preis, ohne Service, ohne Dienstleistung. Die anderen hingegen schätzen den Service und zahlen dafür einen höheren Preis. Einen günstigen Preis mit viel Dienstleistung wird wohl niemand lange anbieten können. Wir bauen auf noch mehr Qualität, statt Quantität.

Wie beurteilen Sie die Preisentwicklung in Ihrer Branche?

Die Margen werden kleiner, auch um mit dem Ausland mithalten zu können. Preisdruck entsteht immer da, wo verglichen werden kann, wo das gleiche Produkt erhältlich ist.

Einzelprodukte sind vergleichbar. Unsere Dienstleistung jedoch nicht. Wir bauen auf Individualität, bringen Ideen, sind kreativ, bieten kundenorientierte Lösungen an.

Wie beurteilen Sie die Beschäftigungssituation?

Vom Personalbestand her stimmt für uns die jetzige Situation. Falls der Aufschwung jedoch anhält, werden auch wir im Verkauf und in der Auslieferung Personal einstellen.

Wie beurteilen Sie den Standort Hitzkirch?

Hitzkirch ist sehr zentral gelegen, mit dem Auto ist man in 20 bis 30 Minuten in Zug, Aarau, Luzern oder Sursee. Hitzkirch hat zwar keinen direkten Anschluss an die Autobahn, dafür haben wir viele andere Standortvorteile: Die Kunden haben immer genügend Parkiermöglichkeiten, sind entspannter und sie kommen ganz bewusst zu uns. Viele melden ihren Besuch sogar an. ■