



Führen ihre Traditionsunternehmen in die Zukunft: Cyrill Wehrle, Romina Hengartner und Samuel Schneider.

«Ein bisschen mehr Rambazamba»

Drei erfolgreiche Traditionsgeschäfte in jungen Händen: Im Interview sprechen Samuel Schneider von Schneider Schuhe, Romina Hengartner von Praliné Scherrer und Cyrill Wehrle von Pro Table über Erwartungsdruck, das schwierige Pflaster Innenstadt und ihre Motivation, ein Familienunternehmen weiterzuführen.

Saint Gall: Wollten Sie alle von klein auf in die Fussstapfen der Eltern treten?

Samuel Schneider: Bei mir war es tatsächlich so. Ich habe schon als Bub gesagt, dass ich später das machen möchte, was mein Vater macht. Ich habe auch dasselbe studiert wie er, bin danach aber nicht direkt ins Geschäft eingestiegen, sondern habe noch einige Jahre Erfahrung in anderen Unternehmen gesammelt.

Romina Hengartner: Ich bin eher so hineingerutscht. Meine Mutter hat das Geschäft übernommen, da war ich schon 16 Jahre alt, und ich habe jeweils am Samstag ausgeholfen. Nach der KV-Lehre und längeren Reisen arbeitete ich immer öfter im Geschäft mit. Irgendwann meinte meine Mutter, ich könnte doch einsteigen, da es genug zu tun gebe.

Cyrill Wehrle: Mein Vater hat mich und meine beiden Geschwister vor etwa 15 Jahren gefragt, ob wir uns vorstellen könnten, irgendwann das Geschäft zu übernehmen. Wir konnten es uns damals alle drei. Mittlerweile ist es so, dass ich die Geschäftsführung von unserem Vater übernommen habe und meine Geschwister gelegentlich mithelfen. Diese Konstellation kann sich aber immer ändern. Wir sind offen und alle drei sehr stark mit dem Geschäft verbunden.

Schneider: Meine Schwester hat sich früh aus dem Rennen genommen, wollte Primarlehrerin werden. Und das ist auch okay so. Manchmal jedoch beneide ich jene, die

als Sparringpartner in der Geschäftsleitung einen Bruder oder eine Schwester haben. Aber ich weiss natürlich auch, dass dies keine Garantie für Harmonie und Erfolg ist.

Hengartner: Aber cool ist es schon, wenn man jemanden hat, mit dem man die Arbeit und die Verantwortung teilen kann. Ich bin Einzelkind und habe mich damals schon gefragt: Was passiert, wenn ich es nicht mache? Da spürt man einen gewissen Druck. Aber zum Glück verstehe ich mich super mit meiner Mutter, die im Hintergrund noch mitarbeitet.

Wehrle: Unsere Eltern sind im Geschäft auch immer noch dabei. Ich finde das super und sehr wertvoll. Wir können gegenseitig voneinander profitieren: ich von ihrer Erfahrung und sie von meinen neuen Ideen.

Sind Sie von Ihren Mitarbeitenden sofort als neuer Chef oder neue Chefin akzeptiert worden?

Hengartner: Ja, das war kein Problem. Schwieriger war es damals für meine Mutter, als sie das Geschäft übernommen hatte und in der Produktion und im Verkauf einiges veränderte. Da gab es schon Mitarbeitende, die nicht damit klarkamen und das Geschäft auf eigenen Wunsch verliessen.

Wehrle: Wir sind ein kleines Team, nebst den Eltern und mir arbeiten noch zwei weitere Personen mit. Wir kennen uns alle schon länger, da gab es keine Schwierigkeiten.



Schneider: Bei uns auch nicht, aber ich bin auch nicht jemand, der von Anfang an alles auf den Kopf stellt. Ich habe mir und dem Team Zeit gelassen, sich an die neue Situation zu gewöhnen. Das schafft Vertrauen – bei den Mitarbeitenden und der Kundschaft. Ich lege auch viel Wert auf eine gute und wertschätzende Mitarbeiterführung. So feiern wir beispielsweise jedes Dienstjubiläum der Mitarbeiterinnen.

Für die Kinder ist es aber nicht immer einfach, wenn die Eltern noch im Geschäft mitarbeiten. Wie ist es bei Ihnen, reden sie bei den Entscheidungen mit?

Schneider: Mein Vater arbeitet noch ein Jahr in einem 60-Prozent-Pensum mit. Danach zieht er sich ganz zurück. Wir besprechen schon noch einiges gemeinsam, und ich bin auch froh um seine Inputs. Aber dreinreden? Nein, das tut er nicht. Mir war wichtig, dass er selbst entscheidet, wie und wann er aus dem Geschäft aussteigen will. Und so haben wir den Prozess der Übergabe schon vor zehn Jahren festgelegt. Ich habe auch gemerkt, dass es für die ältere Generation wichtig ist, Zeit zu haben, sich auf die Geschäftsübergabe vorzubereiten.

Wehrle: Meine Eltern sind auch noch voll integriert. Meine Mutter ist für die Finanzen zuständig, mein Vater arbeitet in der Produktion mit. Wir ergänzen uns sehr gut und diskutieren auch vieles im Team. Da dürfen alle ihre Meinung kundtun. Manchmal treffen wir die Entscheidungen gemeinsam, manchmal entscheide aber auch ich. Das wird dann auch von allen akzeptiert.

Hengartner: Ich habe ebenfalls grosses Glück mit meiner Mutter. Sie ist da ziemlich entspannt und vor allem froh, wenn sie Arbeiten an mich abgeben kann. Sie

vertraut mir zu 100 Prozent und ermuntert mich, auch nach einem Verkaufsflop weiterzumachen. Einzig bei der veganen Schokolade stellte sie sich zu Beginn quer. Sie sagte, sie verkaufe das Geschäft, wenn wir ein veganes Praliné im Sortiment hätten. Da musste ich schon etwas Überzeugungsarbeit leisten – und jetzt haben wir eine ganze vegane Linie, die sich super verkauft, und meine Mutter ist auch glücklich.

Sie haben von den Eltern ein erfolgreiches Unternehmen mit langjähriger Tradition übernommen. Ist das eher ein Geschenk oder eine Bürde?

Wehrle: In erster Linie finde ich es schön, dass eine Tradition weitergeht. Nicht nur für unser Geschäft, sondern auch für unsere Stadt, die auch von solchen traditionellen Familienunternehmen lebt. Wichtig ist aber, dass man sich als Unternehmer oder Unternehmerin bewegt und offen bleibt für Neues. Nur so finden sich immer wieder Wege, damit ein erfolgreiches Familienunternehmen vorankommt.

Schneider: Für mich ist es eindeutig ein Geschenk. Sicherlich gibt es Zeiten, in denen man nach Hause geht und unzufrieden ist. Aber dann muss man den Blick wieder aufs Ganze richten. Ich bin nicht der Typ, der ein Geschäft von null aufbauen würde. Aber in ein Unternehmen einsteigen und es weiterentwickeln ist genau mein Ding. Ich fühle mich gegenüber der Kundschaft jedoch nicht verpflichtet, das anzubieten, was es in unseren Läden schon immer gegeben hat. Ich möchte einfach das Beste bieten, was heutzutage möglich ist. Und das wird von den Kundinnen und Kunden sehr geschätzt.



Hengartner: Bei mir ist es ein bisschen beides. Aber nicht im Sinn, dass ich es schlechter machen könnte. Ich war noch nicht einmal 30, als ich Mitinhaberin wurde. Heute frage ich mich manchmal schon, ob ich das noch die nächsten 35 Jahre machen möchte. Allerdings nicht wegen der Arbeit. Ich liebe es, kreativ und frei zu sein, und ich finde auch, wir machen coole Sachen. Deshalb wäre es schon sehr schade, wenn es ein Traditionsunternehmen wie das unsere in der Stadt nicht mehr gäbe.

Schneider: Hast du denn das Gefühl, dass du es jemandem schuldig bist, das Geschäft zu führen?

Hengartner: Das nicht unbedingt. Aber ich finde, es ist schon wichtig, dass es in der Innenstadt weiterhin derartige traditionsreiche Fachgeschäfte gibt. Die Menschen schätzen dies sehr. Das spüren wir. Manchmal kommen Leute in unseren Laden, einfach um uns Danke zu sagen. Die einen freuen sich über die schöne Dekoration, die anderen über das kreative Angebot. Viele sagen, dass wir eine Bereicherung für die Stadt seien. Deshalb würde es mir schon das Herz brechen, wenn es nicht mehr unser Geschäft wäre.

In den vergangenen Jahren sind immer wieder Geschäfte, auch traditionsreiche, aus der Stadt verschwunden. Weshalb ist es so schwierig, sich als Geschäft in der Innenstadt zu behaupten?

Schneider: Für mich ist dies kein spezifisches St.Gallen-Problem. Es hat damit zu tun, dass man als stationäres Geschäft, wie wir es beispielsweise sind, ein gutes Konzept haben muss, um gegen die Konkurrenz bestehen zu können. Sonst spült es einen schnell weg, wahrscheinlich schneller als noch vor ein paar Jahren. Aber dieses Problem haben andere Städte auch.

Wehrle: Rochaden gibt es immer, und Veränderungen gehören zum Wandel dazu. Einige Geschäfte verschwinden, dafür kann Neues entstehen. Und das braucht es auch. Sicherlich müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Da gibt es in der Innenstadt gewisse Lokale, deren Mieten überteuert sind. Da muss eine Lösung gefunden werden. Aber grundsätzlich denke ich, wer mit dem Wandel mitgeht, hat gute Chancen, bestehen zu können.

Hengartner: Das sehe ich genauso. Stillstehen ist ein Rückschritt, und das können wir uns nicht leisten. Die Konkurrenz ist gross, und es braucht immer wieder neue Ideen, um die Aufmerksamkeit der Menschen zu bekommen.

Schneider: Und für diese Aufmerksamkeit müssen wir uns heute sicherlich mehr anstrengen als unsere Eltern. Früher

war es ein Verkäufermarkt, heute ist es ein Käufermarkt, was für die Konsumentinnen und Konsumenten positiv ist.

Dann würden Sie nicht unbedingt von einer Ladenkrise sprechen?

Schneider: Eine Krise ist es sicherlich nicht. Ich denke, es hat in den vergangenen Jahren eine gewisse Bereinigung gegeben. Es gab Zeiten, da wurde viel gebaut und es entstanden zahlreiche Ladenflächen. Jeder und jede konnte ein Geschäft eröffnen, und es funktionierte. Heute braucht es schon ein Konzept, das sich von anderen abhebt.



Hengartner: Mit den Pop-up-Stores wurde versucht, die Innenstadt zu beleben. Das finde ich eigentlich eine gute Idee. Aber es ist schwierig, innerhalb von drei Monaten herauszufinden, wie ein Produkt bei der Bevölkerung ankommt.

Wehrle: Bei den Pop-up-Stores bin ich etwas hin- und hergerissen. Zum einen bringen sie im Gegensatz zu leerstehenden Lokalen Leben in die Innenstadt. Zum anderen kann bei einer befristeten Ladennutzung nur schwer eine Identifikation mit dem Produkt und damit auch mit der Stadt geschaffen werden. Das ist schade.

Schneider: Innovative Menschen mit frischen Ideen fehlen in der Innenstadt. Vielleicht auch, weil sie sich die Mieten nicht leisten können, die teilweise schon sehr hoch sind.

Macht die Stadt genug für die Geschäfte in der Innenstadt, vielleicht auch gerade beim Thema Ladenmiete?

Sankt Weit sicht



meine-stadt.sg

Seit mehr als 40 Jahren lebt Susann Albrecht-Amsler in St.Gallen und entdeckt als Künstlerin immer wieder neue Perspektiven auf unsere Stadt.

© Saint Gall / Ausgabe 06 / Mai 2024

Neugierig auf mehr?
Ein persönlicher Einblick
auf Susanns Stadt im Film:



Schneider: Viele Gebäude mit Ladenlokalen in der Innenstadt gehören Pensionskassen und Erbgemeinschaften, die vor allem an ihrer Rendite interessiert sind. Da kann die Stadt nicht viel dagegen machen.

Wehrle: Was die Stadt aber machen könnte: Jenen Geschäften und Menschen, die in der Innenstadt etwas bewegen wollen, nicht so viele Steine in den Weg legen. Denn das tut sie – und dafür habe ich kein Verständnis.

Hengartner: Das geht mir genauso. Wir haben kürzlich ein Banner draussen aufgehängt. Es ging nicht lange und ich bekam einen Anruf: Es wurde mir gesagt, dass ich doch wisse, draussen nicht so viel Werbung machen zu dürfen. Ein anderes Mal wurde die Farbe meiner Stühle kritisiert. Sie passe nicht ins Bild der Altstadt, hiess es. Manchmal ist es schon sehr zermürbend.

Wehrle: Es geht ja nicht darum, dass wir die ganze Strasse in Beschlag nehmen, sondern nur ab und zu draussen vor dem Geschäft etwas organisieren wollen. Es gibt Gesetze, das ist mir klar, und daran müssen wir uns halten. Aber manchmal vermisse ich das Pragmatische, einfach miteinander zu reden und gemeinsam eine Lösung zu finden. Ich würde mir etwas mehr Kulanz seitens der Stadt wünschen.

Schneider: Es gibt aber auch immer solche, die diese Kulanz ausnützen würden. Trotzdem glaube ich nicht, dass wir mit etwas mehr Spielraum in Anarchie versinken würden. Mehr Sorgen macht mir die Tendenz zur Beruhigung der Stadt, nicht zuletzt auch mit der Diskussion über die Einführung von Tempo 30 auf den Hauptverkehrsachsen. Eine Stadt soll leben und vibrieren, sonst ist sie eine Schlafstadt, und das soll St.Gallen keinesfalls werden.

Was braucht es Ihrer Meinung nach, damit wieder mehr Menschen in die Innenstadt kommen, um einzukaufen?

Wehrle: Mehr Vielfalt, mehr Qualität im Angebot und vielleicht auch ein bisschen mehr Rambazamba.

Hengartner: Ja genau, etwas mehr Trubel täte der Stadt gut. Das haben wir an den vier Events gesehen, die wir im vergangenen Jahr vor dem Geschäft durchführen durften. Im Sommer verkauften wir Pizza und Bier, im Winter Glühwein. Die Leute waren begeistert – auch weil mal wieder etwas los war in der Stadt.

Wehrle: Eine Stadt soll lebendig sein, und das ist St.Gallen nicht unbedingt. Wenn ich gegen Abend durch die Gassen spazierte, habe ich nicht das Gefühl, dass ich in

einer Stadt bin. Manchmal ist es so ruhig wie auf dem Land. Vielleicht würde ein gemeinsamer Abendverkauf wieder mehr Leben in die Gassen bringen. Es müsste nicht jede Woche sein, aber einmal im Monat ein Abend, an dem alle Geschäft etwas länger offen haben, wäre schon cool.

Schneider: Mir persönlich ist die Innenstadt zu familienunfreundlich. Es sollte Spielplätze geben und einen Ort, wo Kinder betreut werden, während die Eltern einkaufen. Für Familien mit Kindern sollte der Ausflug in die Stadt ein Erlebnis sein – ohne Stress.

INTERVIEW **MARION LOHER** • BILDER **URS BUCHER**

Romina Hengartner führt zusammen mit ihrer Mutter Vittoria Kreis die Chocolate Manufacture Praliné Scherrer. Die gelernte Kauffrau und Absolventin des HSG-KMU-Seminars ist Mitinhaberin und seit gut vier Jahren für das Tagesgeschäft verantwortlich. Die Mutter der 32-Jährigen hat das Traditionsunternehmen im Jahr 2008 von Bruno und Renate Scherrer übernommen. Die Coniserie an der Marktgasse 28 ist bekannt für ihre ausgewählten Kreationen handgemachter Truffes und Pralinés. Romina Hengartner möchte den Fokus verstärkt auf Bio, Nachhaltigkeit und Veganismus legen.

Die Eltern von **Cyrill Wehrle**, Roman und Christine Wehrle, haben das Haushaltswarengeschäft Pro Table 1985 an der Webergasse in St.Gallen eröffnet, drei Jahre später zügelten sie an den heutigen Standort an der Neugasse 51. Vor fünf Jahren übernahm Cyrill Wehrle die Geschäftsleitung, seit September 2023 ist er Inhaber von Pro Table. Der 35-Jährige hat nach der Wirtschaftsmittelschule eine Ausbildung als Bankfachmann absolviert und danach in verschiedenen Banken im Kreditbereich gearbeitet.

Samuel Schneider hat 2023 die Geschäftsleitung von Schneider Schuhe von seinem Vater Ueli übernommen. Damit ist der 38-Jährige bereits die siebte Generation, die das mit 192 Jahren älteste Schuhgeschäft der Schweiz und das zweitälteste Detailhandelsunternehmen in der Stadt St.Gallen führt. Samuel Schneider hat nach seinem Wirtschaftsstudium an der Ostschweizer Fachhochschule in St.Gallen Erfahrungen in unterschiedlichen Betrieben in der Ostschweiz gesammelt. Im Alter von 30 Jahren ist er ins Familienunternehmen eingestiegen.

© Saint Gall / Ausgabe 06 / Mai 2024