

«Der Entscheid schmerzt sehr»

Nach 26 Jahren schliesst Martin Detterbeck Ende Juni die Türen des Brunner Spielladens – ein Schritt, der ihm alles andere als leichtfiel.

Mit Martin Detterbeck sprach Petra Imsand

Nach 26 Jahren ziehen Sie einen Schlussstrich. Weshalb?

Die wirtschaftliche Lage des Spielladens war schon immer schwankend. Ein kurzer Aufschwung während der Corona-Pandemie konnte die langfristigen Herausforderungen nicht kompensieren. Der zunehmende Trend zu Onlinebestellungen und die bevorstehende Eröffnung einer grossen Rossmann-Filiale in Brunnen haben die Situation zusätzlich verschärft.

Weihnachten ist noch nicht lange vorbei – eine Zeit, in der Spielwarenhändler normalerweise Spitzenumsätze erzielen. Doch nur wenige Tage später haben Sie sich entschieden, den Laden zu schliessen. Lief das Geschäft so schlecht? Freitag und Samstag vor Weihnachten hatte ich kaum Kundschaft – in anderen Jahren waren wir zu dieser Zeit im Laden am Rotieren. Auch der Sonntagsverkauf verlief enttäuschend. Das lässt einen natürlich nachdenken. Die fehlenden Umsätze, die eigentlich bis zum Ostergeschäft überbrücken sollten, haben die Zweifel zusätzlich verstärkt.

Haben Sie noch etliche Male darüber geschlafen, oder war der Fall da klar? Mir war schon länger bewusst, dass ich nach zwei enttäuschenden Weihnachtsgeschäften wohl nicht weitermachen würde. Schlagzeilen über das Ende der traditionsreichen Schweizer Spielwarenkette Franz Carl Weber und die bevorstehende Eröffnung der Rossmann-Filiale haben die Entscheidung zusätzlich beschleunigt. Beim Abendessen nach dem Sonntagsverkauf war für mich – so traurig es auch ist – klar, dass ein Schlussstrich gezogen werden muss.

Entwickelt man da in Ihrer Situation einen Groll auf die Bevölkerung, welche an Weihnachten bestimmt auch viele Spielwaren verschenkt hat – demnach aber nicht aus Ihrem Laden?

Nein, verärgert bin ich nicht. Ich verstehe jede Familie, die aufs Budget achten muss und die günstigen Angebote nutzt. Was mich jedoch ärgert, sind die Grossisten, die Spielwaren nur zur Weihnachtszeit anbieten – und das oft zu Preisen, die günstiger sind als die meines Lieferanten. Das empfinde ich als unfair, aber so funktioniert das Geschäft leider.

Hoffnung, dass sich die Situation doch noch bessert, ist keine mehr vorhanden?

Mit der Preispolitik grosser Händler kann ein kleiner Laden leider nicht konkurrieren. Ich habe daher bewusst entschieden, mich jetzt zurückzuziehen,



Nach einem Vierteljahrhundert voller Spiel, Spass und fachkundiger Beratung schliesst Martin Detterbeck den beliebten Spielladen Detterbeck Ende Juni endgültig.

Bild: Petra Imsand

bevor Rossmann mich in die Knie zwingt. Es ist mir wichtig, diese Entscheidung aus einer Position der Eigenverantwortung zu treffen, und nicht erst zu reagieren, wenn es zu spät ist.

Die fachkundige Beratung wird man dort wohl kaum finden, oder?

Das stimmt, aber allein von der Beratung konnte der Laden nicht leben. Ich habe den persönlichen Kontakt zu meinen Kundinnen und Kunden immer sehr geschätzt. Allerdings gab es auch oft den sogenannten Beratungsklau.

Das heisst beraten lassen und dann online bestellen?

Genau. In einem besonders dreisten Fall hat ein Kunde das Produkt nach einer ausführlichen Beratung sogar direkt vor meinen Augen online bestellt. Solche Erlebnisse sind enttäuschend, weil sie den Wert der persönlichen Beratung und des lokalen Handels untergraben.

Der Mietvertrag für den Laden ist gekündigt. Gibt es in Brunnen bald noch einen Coiffeursalon mehr?

Garantiert nicht. Dies habe ich mit den Vermietern bereits besprochen.

Die Schliessung des Ladens ist für das Gewerbe im Ort ein Verlust. Wie schätzen Sie dies aus der Sicht als Gemeinderat ein?

Es ist definitiv ein herber Verlust, und das gilt nicht nur für meinen Laden. Jede leer stehende Ladenfläche, die über Monate keinen neuen Mieter findet, schwächt das Einkaufserlebnis und wirkt sich negativ auf die Attraktivität des Ortskerns aus.

Haben kleinere Gewerbetreibende in der heutigen Zeit noch eine Chance?

Dies hängt auch von der Dorfentwicklung ab. Ist das Einkaufszentrum weiterhin die Bahnhofstrasse, oder verlagert sich das Ganze? Der Brunner Dorfkern war früher ein grosses Warenhaus

«Der Brunner Dorfkern war früher ein grosses Warenhaus mit Frischluft in den Gängen.»

mit Frischluft in den Gängen. Die Kundschaft ging von einem Laden zum anderen. Heute schätzen die Leute die grossen Einkaufszentren oder kaufen, wie erwähnt, online ein.

Vor über 26 Jahren waren Sie als Verkaufshilfe bei der Genossenschaft Spielerei tätig. Ihr Hobby wurde schliesslich zum Beruf. Wie kam es dazu?

Über den Spielclub bin ich zur Genossenschaft Spielerei gekommen. Damals arbeitete ich allerdings noch als Lehrer für Zweitsprache im Degenbalm in Morschach. Lange Zeit war es für mich keine Option, den Laden zu übernehmen. Erst, als sich durch den Verkauf des

Elternhauses finanzielle Möglichkeiten ergaben, stand ich vor einer Entscheidung: eine Weltreise oder die Übernahme des Ladens? Schliesslich entschied ich mich, das Risiko einzugehen.

Bereuen Sie den damaligen Entscheid rückblickend?

Nein.

Welche Veränderungen haben Sie im Laufe der Jahre in der Branche und bei den Kundenwünschen beobachtet?

Die Veränderungen waren enorm. Ich erinnere mich gut an die Einführung von Playmobil in unser Sortiment – das war ein bedeutender Schritt. Einige Jahre später folgte Lego. Was mich jedoch frustrierte, war die Wahrnehmung der Kundschaft: Erst mit Lego schien unser Geschäft für viele ein «richtiger» Spielladen zu sein. Dabei wird ein Spielladen im klassischen Sinne durch den Verkauf von Karten- und Brettspielen definiert, nicht durch Spielzeugmarken wie Playmobil oder Lego.

Welchen Einfluss hatte das Internet?

Einen grossen. Nehmen wir als Beispiel Kickstarter. Dies ist eine Crowdfunding-Plattform. Sie ermöglicht es Spielentwicklern und Verlagen, ihre Spielideen online zu präsentieren und so direkt finanzielle Unterstützung von der Community zu erhalten, um ihre Projekte zu realisieren.

Und Onlineshopping?

Ja klar. Heute bestellen nicht mehr nur die Jungen ihre Ware schnell auf dem Smartphone. Seit Corona tun dies auch Leute, welche bis zur Pandemie nicht mal wussten, wie das überhaupt geht.

Zurück in die Zeit ohne Internet. Hatten Sie eine Monopolstellung?

In Brunnen hatte auch damals schon die Papeterie einige wenige Spiele. Auch die Papeterie in Gersau hatte eine Spielwarenabteilung. Die Konkurrenz war nicht gross. Denn wer Spielberatung wollte, ist zu uns in den Spielladen gekommen.

Das klingt nach dem grossen Geld, oder täuscht die Annahme?

(Lacht) Ich habe den Spielladen nicht übernommen, um reich zu werden.

Das heisst?

Ich konnte mir über all die Jahre immer einen Lohn ausbezahlen. Aber nicht viele hätten für diesen Lohn gearbeitet.

Ohne Herzblut wäre es also nicht möglich gewesen, 26 Jahre am Laden festzuhalten?

Absolut. Ich habe all die Jahre mit viel Herzblut und noch mehr Leidenschaft für den Laden gearbeitet. Genau deshalb fällt es mir jetzt umso schwerer, diese Tür für immer zu schliessen. Der Laden war für mich mehr als nur ein Beruf – er war ein wichtiger Teil meines Lebens.

Wie geht es nach der Ära Spielladen für Sie persönlich weiter?

Ich bin offen für neue Wege. Ideal wäre sicher eine Tätigkeit bei einem Spielwarenverlag in der Region, da ich in dieser Branche viel Erfahrung mitbringe. Aber auch eine Rückkehr in die Pädagogik ist eine Option. Als ausgebildeter Primarlehrer könnte ich mir vorstellen, eine Zusatzausbildung zum Berufsschullehrer zu machen. Ich sehe das auch als Chance, mich beruflich noch einmal weiterzuentwickeln.

Zur Person

Name: Martin Detterbeck
Geburtsdatum: 23. Oktober 1971
Zivilstand: ledig
Wohnort: Brunnen
Beruf: Primarlehrer
Lieblingessen: alles, «was fein isch»
Lieblingsgetränk: alles, «was dr Durscht löscht»
Lieblingsferienort: Dalpe
Lieblingstier: Maulwurf
Lieblingsspiel: «Tisch für 2»