

Basler Shoppingmeile in Münchenstein

26 Kleinläden leeren ihre Lager – ein Warenausverkauf im Kampf gegen das Ladensterben

Von Boris Gygax

Münchenstein. Nicht zerknirscht, aber doch mit einem ernsten Ausdruck stellt Vanessa del Moral fest: «Heute müssen wir mehr machen, um zu überleben, als einfach Kleider zu verkaufen.» Kreativität sei fast eine Voraussetzung, so die Kleinladenbesitzerin. Zudem müssen sich Kleinläden mit persönlichem Kontakt und durch Beratung auszeichnen, was die Konkurrenz wie Internetplattformen und Kleiderkonzerne nicht bieten. Dies verlangt mehr Energie und Leidenschaft im Namen der Modevielfalt, die für del Moral und ihre Berufskolleginnen Petra Buchter und Manuela Hirt kein «Big Business» ist.

Die schlechte Stimmung im Detailhandel scheint sich nicht auf die drei Kleinladenbesitzerinnen zu übertragen. Im Gegenteil: Zum fünften Mal organisieren sie den Warenlagerverkauf im Fahrbar Depot auf dem Walzwerkareal in Münchenstein. 26 Läden nehmen daran teil – sogar einer aus Zürich – und verkaufen nicht nur Kleider, sondern auch Möbel, Bücher, Sportartikel oder Spielwaren für Kinder. Der Lagerverkauf startet morgen um 14 Uhr, del Moral erwartet wie in den letzten Jahren zwischen 2500 und 3000 Besucher.

Baselbieter entscheiden schnell

Durch den Event hat sich nicht nur unter den Detailhändlern eine Community gebildet, sondern auch unter den Kunden. «Wir legen Wert auf das Handwerk, wie Möbel oder Kleider gefertigt werden», sagt del Moral. Dies werde von den Besuchern des Lagerverkaufs geschätzt. Nicht verwunderlich, dass sich die drei Frauen vom Klischee des hektischen Ausverkaufs an Wühltischen distanzieren. Wenn sich die ersten Schnäppchenjäger morgen am Sortiment zu schaffen machen, wird Hektik jedoch kaum zu verhindern sein. Die Besucher kommen etwa zur Hälfte aus



Kämpfen für Modevielfalt. Manuela Hirt, Petra Buchter und Vanessa del Moral (von links). Foto Andrea Malgir Wecker

der Stadt und zur anderen Hälfte vom Land. «Die Baselbieter zeigen sich entscheidungsfreudiger, während die Basler sich den Kauf zweimal überlegen.» Generell könne man sagen, dass die Kunden qualitätsbewusster und zu Analysten geworden sind.

Gewinn mache kein Laden, sagt del Moral. «Hauptsache, die Lager sind leer.» Sie verkaufen meist unter dem Einkaufspreis, zudem müssen die Detailhändler einen Prozentsatz an die Organisatorinnen abgeben, damit der

Aufwand, die Miete für die Halle und die Werbung finanziert werden können. Der Gewinn für die Läden sei der Direktkontakt mit den Kunden.

Obwohl die Anbieter Konkurrenten sind, spannen sie im Kampf gegen das Ladensterben zusammen. Somit ist der Lagerverkauf auch ein politisches Statement: Der Kleinladen als Kulturgut mache die Stadt Basel, aber auch die Region aus. «Mit den Produkten der grossen Konzerne kann sich eine Stadt nicht mehr auszeichnen. Kleinläden

steigern die Attraktivität.» Ihnen werden hier jedoch Steine in den Weg gelegt, beklagt del Moral. Zum Beispiel durch die Werbung der Stadt Basel für die Verlängerung der Tramlinie 8 nach Deutschland. Die drei Frauen reagieren darauf aber mit Humor. Auf dem Flyer werben sie damit, dass es sich nicht mehr lohne, mit dem Tram über die Grenze zu fahren. «Zu wahren Tiefpreisen bringt euch das Tram Nummer 10.»

Verkauf: Fr 14–20 Uhr, Sa 10–17 Uhr, So 10–16 Uhr. Mit Kinderbetreuung.