

«Der klassische Märkt hat es schwer»

Märkte im Wandel Ohne zündende Idee ist der Warenmarkt in Herzogenbuchsee Geschichte. Die Probleme sind bekannt. Gibt es auch Lösungen?

Kathrin Holzer

Keine Reaktionen. Null. Wahrscheinlich ist das bezeichnend für die Probleme des Warenmarkts in Herzogenbuchsee.

Wenn der Gemeinderat bekannt gibt, dass es wenigstens 2023, womöglich aber auch danach keine weiteren Warenmärkte im Dorf gibt. Wenn sich darüber niemand aufregt, niemand den Entscheid beklagt. Dann sagt das viel darüber aus, wie populär solche Märkte heute noch sind.

Viermal jährlich lockten die Warenmärkte in Herzogenbuchsee noch 2019. Die Krise hatte sich da schon abgezeichnet: Immer weniger Publikum besuchte die Märkte. Immer weniger Marktfahrer kamen mit ihren Waren vorbei. Das damit immer unattraktivere Angebot zog noch weniger Kundschaft an. Die nun noch schlechteren Verkaufsaussichten machten den Marktplatz für die Ausstellenden noch uninteressanter.

«Es entsteht eine Spirale», sagt Rolf Habegger, der Gemeindeverwalter von Herzogenbuchsee. «Der klassische Märkt hat es wirklich schwer.» Die Zeiten, als sich Herr und Frau Schweizer gerade auf dem Land noch an solchen Märkten mit Waren eindecken: Sie sind passé.

Warenhäuser und der Onlinehandel haben das Feld längst übernommen. An den Warenmärkten dominieren vielerorts Billigkleider und Rammschprodukte das Bild. Mit der Idee des nachhaltigen, regionalen Einkaufs, wie sie etwa die Gemüsemärkte vielerorts erfolgreich transportieren, hat das nichts zu tun.

Von 40 auf 20 geschrumpft

Schon mehrfach hat man in Buchsi versucht, dem Abwärtstrend entgegenzuwirken. Mit einem Rössliispiel als zusätzlicher Attraktion. Mit einer Reduktion der Markttrage auf zwei im Jahr. Geholfen hat nichts.

«Durch die Corona-Pandemie», sagt Habegger, «hat es unter den Marktfahrenden noch einmal eine Zäsur gegeben.» Wer sich schon vorher nur knapp über Wasser halten konnte, verschwand nun definitiv von der Bildfläche der Warenmärkte. In Buchsi sind die einst etwa 40 Ausstellenden inzwischen auf 20 zusammengeschumpft.

Die zuständige Baukommission wollte dem Ganzen deshalb bereits ein definitives Ende setzen. Keine Warenmärkte mehr. Schluss. Aus. Für die Kulturkommission, die sich dazu ebenfalls äusserte, war der Schritt dann allerdings doch zu abrupt. Oder er kam einfach zu verfrüht.

Man will nun noch einmal über die Bücher gehen in Buchsi. Möglichkeiten suchen, wie die Warenmärkte doch wiederbelebt werden könnten. Ein Jahr gibt sich die Gemeinde dafür Zeit. Eine Denkpause, in der es vorerst keine Märkte geben wird. Ob und wie es danach weitergeht, ist unklar.

Kein Einzelfall

Dabei steht Buchsi mit seinen Problemen nicht allein da. Auch in Huttwil stecken die Warenmärkte in einer Krise. Ans Aufgeben denkt man im Blumenständchen vorerst aber nicht. Stattdes-



Einst Einkaufszentrum und Treffpunkt, heute vielerorts ein Auslaufmodell: Warenmärkte haben einen schweren Stand. Foto: Christian Pfander

sen wurde das Konzept von Grund auf neu gedacht: Wechselnde Wochentage und die Zusammenarbeit mit anderen lokalen Akteuren und Angeboten sollen den vier saisonalen Märkten ab 2023 zu neuer Beliebtheit verhelfen. Im emmentalischen Signau kennt man die Erfahrungen, wie sie die Oberaargauer Gemeinden gerade machen, nur zu gut. Auch hier verloren die Märkte von Mal zu Mal an Publikum und Ausstellenden. «Vor zehn Jahren begann der Abwärtstrend», sagt Alfred Gerber von der zuständigen Marktcommission, «vor fünf Jahren standen die Märkte vor dem Aus.»

Im Emmental wählte man statt des Rückzugs den Neustart. «Es war uns klar: Einen reinen Warenmarkt kann man heutzutage vergessen», sagt Gerber. Das hätten in Signau auch Befragungen gezeigt. «Wegen des Einkaufs geht keiner mehr hin. Wohl aber, um Leute zu treffen.»

Also konzentrierte man sich in Signau auf zwei Punkte. Erstens: Wie kann man den Markt als Treffpunkt attraktiver machen? Und zweitens: Wie kann der Markt trotz aller Konkurrenz auch für die Ausstellenden selber wieder interessant werden?



«Es entsteht eine Spirale»: Rolf Habegger, Gemeindeverwalter von Herzogenbuchsee. Foto: Marcel Bieri

«Wegen des Einkaufs geht keiner mehr hin. Wohl aber, um Leute zu treffen.»

Alfred Gerber
Marktcommission Signau

Sie hätten in dieser Zeit der Neuorientierung zahlreiche andere Märkte besucht, um herauszufinden, was funktioniert und was nicht, sagt Alfred Gerber. Bis ins toggenburgische Ebnat-Kappel ist die Signauer Marktcommission dafür bereit. Die Lösung fand sie in einer Bereicherung des Angebots durch zusätzliche Programmteile neben dem reinen Warenmarkt: Einmal drehte sich alles um Halloween. Ein anderes Mal führte die Maritz-Batterie als Repräsentantin der historischen Berner Artillerie zurück in die Biedermeierzeit. Und erst Ende Oktober stand der Warenmarkt mit Beteiligung mehrerer lokaler Formationen im Zeichen der Musik.

Zum zweiten Mal fand der Markt in Signau nun an einem Freitag statt – und nicht an einem Donnerstag. Auch das, um der Geselligkeit mehr Raum zu geben, gerade gegen Abend hin. Beim Publikum kämen solche Attraktionen an, sagt Alfred Gerber. Was nun auch wieder mehr Ausstellende auf den Plan ruft. Durchschnittlich um die hundert Stände seien es mittlerweile. Inzwischen schaut da für die Marktverantwortlichen sogar ein kleiner Gewinn heraus.

Tipps vom Verkaufsprüfer

Damit auch die Standbetreiberinnen und -betreiber mehr profitieren, wurde für sie diesmal ein Verkaufstrainer organisiert. Weil das Geschäft für die Marktfahrenden schwieriger geworden sei, konzentrierten sich viele Profis heute auf die grossen Märkte, sagt Gerber. Da treffe man auf den kleineren Warenmärkten schon mal auf Ausstellerinnen und Aussteller, denen das Verkaufen nicht wirklich liege. Ihnen habe man mit dem Coaching helfen wollen. Bei den Marktfahrenden sei diese Aktion gut angekommen.

«Wenn das Angebot stimmt und die Leute verkaufen können, dann tun sie das auch», sagt Gerber. Und wenn dann am Marktstand noch Gespräche entstünden, dann sei der Märkt sogar ohne zusätzliche Attraktionen ein schönes Erlebnis.

In Langenthal sieht man derzeit den Entwicklungen in anderen Gemeinden mit Interesse zu. Im Oberaargauer Zentrum geht der Warenmarkt jeweils fünfmal im Jahr noch ganz klassisch über die Bühne. Was einst Signau, dann Huttwil und jetzt auch Buchsi beschäftigte, wird in Langenthal ebenfalls zunehmend zum Thema. «Auch wir verzeichnen immer weniger Anmeldungen und nur mässige Besucherzahlen», sagt Luis Gomez, Leiter des Amts für öffentliche Sicherheit.

Dabei bietet die Stadt Marktfahrenden auf dem Wuhrlplatz jeweils insgesamt «nur» 30 Standplätze an. Ausgeschöpft wurde diese Kapazität heuer noch nie. Gerade einmal 20 Ausstellende fanden sich bei der letzten Ausgabe im Oktober ein. Kaum mehr dürften es am nächsten Markt im November sein.

Die Stadt beobachtet die Entwicklung, sowohl was die Zahl der Ausstellenden als auch die Rückmeldungen vor Ort angeht, sagt Gomez. Je nachdem werde sich nächstes Jahr auch Langenthal überlegen müssen, allenfalls etwas zu unternehmen.

Alfred Gerber von der Marktcommission in Signau war kurz nach dem eigenen Märkt übrigen auf demjenigen in Langnau zu Besuch. Er sei nicht davon ausgegangen, dass er dort etwas kaufen würde, sagt er. Am Ende sei er dann doch mit 130 Franken weniger im Portemonnaie nach Hause gegangen. Ein Schal für die Frau. Ein Sack Nüsse so fein, wie er sie im Laden nie finden würde. Getrocknete Pilze vom Fachmann. Eine kleine Ledertasche.

«Wenn das Angebot stimmt und die Leute verkaufen können, dann tun sie das auch», sagt Gerber. Und wenn dann am Marktstand noch Gespräche entstünden, dann sei der Märkt sogar ohne zusätzliche Attraktionen ein schönes Erlebnis.

Nachrichten

Feuerwehr mit neuem Kommandanten

Buchsi-Oenz Ab Januar hat die Feuerwehr Buchsi-Oenz einen neuen Kommandanten: Stefan Schürch aus Röttenbach. Er folgt auf Simon Schär. Dieser ist an der Delegiertenversammlung des Feuerwehrverbandes Herzogenbuchsee verabschiedet worden. Mit fast 30 Jahren Dienst – die letzten fünf als Kommandant –, scheidet ein versierter Fachmann aus dem wichtigen Amt, heisst es in einer Mitteilung. (pd/db)

Erneuerbare Energien fördern und ausbauen

Herzogenbuchsee Der Gemeinderat von Herzogenbuchsee hat die Legislaturziele 2022 bis 2025 verabschiedet. Gemäss Mitteilung stehen fünf Schwerpunkte im Vordergrund, die als «die grössten Herausforderungen» definiert wurden. Es geht um die Selbstorganisation, die Zentrumsfunktion, die Energieversorgung, den Schulraum und den Finanzhaushalt. Die Energieversorgung beispielsweise soll gesichert werden, indem erneuerbare Energien gefördert und ausgebaut werden. (pd/db)

Wir gratulieren

Eggwil Heute feiert **Fritz Kunz** in der Alterssiedlung Eggwil seinen 92. Geburtstag. (cme)

Langenthal **Martha Staub-Burkhardt** feiert heute ihren 90. Geburtstag. (pd)

Langnau An der Sägestrasse 37c feiert heute **Heinz Etter** seinen 92. Geburtstag. (pd)

Trubschachen **Hans-Ulrich Haldimann**, Rossmoos 393, feiert heute seinen 80. Geburtstag. (pd)

Wynigen Heute feiert **Rosa Burkhalter** im Junckerhaus an der Riedwilstrasse ihren 95. Geburtstag. (pd)

Wir gratulieren den Jubilarinnen und Jubilaren ganz herzlich und wünschen alles Gute.

BZ BERNER ZEITUNG BZ LANGENTHALER TAGBLATT

Berner Zeitung
Zürcher Zeitung
HERAUSGEBEN Tamedia Espace AG, Dammweg 9, Postfach, 3001 Bern, Tel. 031 330 31 11
VERLEGER Pietro Supino

CELEBRATION
Chefredaktion: Simon Bärtschi (smb), Chefredaktor Gesamtdirektion und «Berner Zeitung», Isabelle Jacobi (jac), Chefredaktorin «Der Bund», Regula Fuchs (reg), Leiterin Kultur & Gesellschaft, Wolf Rökken (wrs), Leiter Tageliste

Ressortleiter: Bern: Marcello Odermatt (mob), Stefan Schnyder (sny), Region: Stephan Kunzi (sks), Sandra Rutsch (sar), Kultur & Gesellschaft: Regula Fuchs (reg), Michael Feller (mfo), Stv. Desk/Interaktion: Florine Schönmann (fo), Christian Zellweger (zcc), Stv. Verlagsleiter: Robin Tanner

ADRESSE UND TELEFONNUMMER Hauptredaktion 3001 Bern, Dammweg 9/Postfach, Tel. 031 330 33 33 E-Mail: redaktion@bernerzeitung.ch Zentrale: 031 330 31 11 Abo-Service: Für Fragen und Anliegen zu Ihrem Abo wenden Sie sich am besten über eines der Online-Formulare an uns: contact.bernerzeitung.ch, Telefonisch erreichbar unter: Tel. 0844 844 466

Abonnementpreise: Shop.bernerzeitung.ch Inserate/Todesanzeigen: Goldbach Publishing AG, Werderstrasse 21/Postfach, 8021 Zürich, Tel. 031 330 33 10 E-Mail: inserate@bernerzeitung.ch, www.abo.ch Internet: www.bernerzeitung.ch E-Mail: online@bernerzeitung.ch

Gesamtanfrage Berner Zeitung/Bund: Ges. verteilte Auflage 110'044 (WEMF 2021) Copyright-Regelung: Vergleichs-grosses Impressum in der Montagsausgabe.

Das vollständige Impressum finden Sie auf bernezzeitung.ch/impressum

Ein Mitglied des
m e t r o
P O L o
Ein Angebot von Tamedia

Die acht schlimmsten Gäste-Typen

Berner Gastroszene Von der Unentschlossenen bis zum Besserwisser: Berner Bars und Restaurants verraten, welche Gäste die Nerven des Personals strapazieren.

Claudia Salzmann

Der Gast ist König, kann gelegentlich aber auch ganz schön nerven. Das belegen Geschichten, die das Personal der Berner Gastroszene erzählt. Es hat uns verraten, welche Kundentypen dem Personal ein besonders starkes Nervenkostüm abverlangen:

1 Die Unentschlossenen

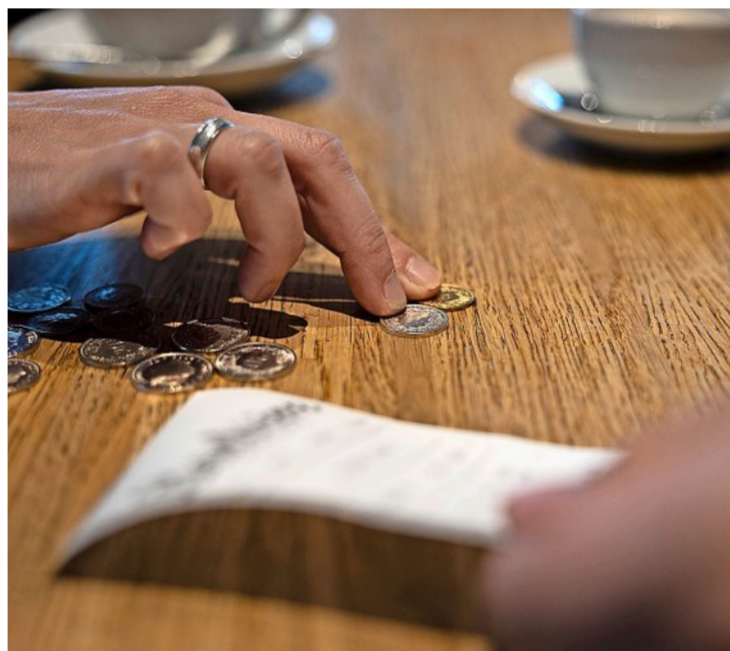
Wenn der Gast ein Gericht komplett sezziert, hat sich die Köchin oder der Koch für nichts und wieder nichts Gedanken gemacht. Ein Beispiel: «Ich nehme den Hackbraten, aber lieber keine Butterdüeli, dafür mit Kartoffelstock. Rosenkohl mag ich leider nicht. Könnte ich dafür Bohnen haben?» Andere Beiz, andere Gäste: «Was? Du bestellst schon wieder Fleisch?», sagt die ältere Frau zu ihrem Herzblatt. Er kleinlaut: «Du machst ja daheim nie Würste.» Oder nach der Lektüre des gesamten Menüs trödelte ein Gast noch immer mit dem Entscheid, seine Begleitung: «Bestell doch jetzt einfach endlich das Tagesmenü.»

2 Die «Käfelers»

An einem Samstagmorgen wird hektoliterweise Kaffee in Berner Cafés bestellt. Vor Ort ist auch eine Familie: Papa braucht einen Doppio, Mama möchte Cappuccino. Für die Kinder soll es Babychino sein – geschäumte Milch mit Schokoladenpulver. Die Latte Art – die Verzierungen im Milchschaum – lässt eine Barista mit Berufsstolz nicht weg. Die Gästeschar wird bereits nervös und hat daheim einen Kaffee zu wenig getrunken. Jetzt muss die Kellnerin nur schauen, dass die Kaffeetassen heil an den Tisch kommen, ohne dass sie über die spielenden Kinder stolpern.



Für maximalen Aufwand einen minimalen Umsatz: Viele Gäste zahlen lediglich das eigene Getränk. Foto: Getty Images



Geudli ist bei den Servicefachangestellten gefragt. Sonst ist das Trinkgeld sofort gestrichen. Foto: Beat Mathys

ans ohne grossen Umsatz. In anderen Ländern würde die Rechnung vorgelegt werden, damit der Tisch für Hungerige frei wird.

4 Die Hahnenwassertrinker

Wenn Restaurants für Wasser Geld verlangen, finden das nicht alle toll. Insbesondere Gäste, die Wein bestellen, erwarten kosten-

loses Leitungswasser. Sie fordern das zuweilen so vehement, dass es für die anderen Gäste am Tisch peinlich wird. Leitungswasser zu servieren, braucht aber Ressourcen und darf ein Preisschild tragen. In einem Café soll auch schon ein Gast in Kampfpotion gegangen sein, als die Rechnung kam. Das Personal überlegte sich



Babychino ist der neue Sirup: Kleine Gäste bekommen geschäumte Milch mit Schokopulver. Foto: Beat Mathys



Wenn der Gast vermeintlich besser rechnen kann, aber Birnen mit Äpfeln vergleicht, gibt das rote Köpfe. Foto: Getty Images

5 Die Selbstzahler

Eine Gruppe Rennvelofahrer hat ihre Tour beendet. Sie ist durstig. 15 Personen bestellen Bier,

danach nicht etwa, die Polizei zu rufen, sondern Panini-Bilder der schwierigen Fälle zu kreieren und diese unter den Bartresen zu legen, damit alle vorbereitet sind.

«Ah, und bitte noch einen Espresso, einen Cappuccino mit Hafermilch. Und einen Flat White.» Nach der Lieferung sind die Gläser und Tassen innert Sekunden leer. Die Klickschuhe hört man auf dem Boden nervös scharren, denn eigentlich wollten sie ja nur

schnell was trinken und dann ab nach Hause, um zu duschen. «Zahlen, bitte», wird die Bedienung ruppig angewiesen. Einer zahlt bar, einer mit kleinen Münzen, ein anderer mit Karte, einer mit Twint, aber eines ist sicher: Jeder zahlt nur sein eigenes Getränk. Und Trinkgeld gibt niemand. Maximaler Aufwand für den minimalen Umsatz.

6 Die Multireservierer

Wo wollen wir essen gehen? Vielleicht in einer Pizzeria? Oder in einer Brasserie? Oder doch auf der Gartenterrasse mit Aussicht? Manche reservieren dann einfach jede Option. Bleibt ein Tisch leer, rufen die Servicefachangestellten bei der hinterlegten Nummer an. Dort nimmt niemand ab. Oder noch schlimmer: Die Nummer wurde falsch angegeben. Mehrere Tische reservieren ist kein Verbrechen, aber diese nicht absagen, das ist schlechter Stil.

7 Die Rappenspalter

Die Brokkolisuppe kostet 13 Franken. Der Gast entgegnet der Kellnerin: «Warum ist die so teuer? Wenn ich Brokkoli in der Migros kaufe, kostet ein Kilogramm nur drei Franken.» Solche hinkenden Vergleiche bekommen Gastronomen zuhause zu hören. Oft werden solche Ad-hoc-Kalkulationen ohne den Aufwand in Küche und Service gemacht. Preissensitiv sind Gäste insbesondere beim Fleisch. Wird dieses bei der Biometzgerei bezogen und nicht in der Prodega, kostet das mehr. Wer kein Geld ausgeben will, der bleibt besser daheim, meint ein langjähriger Wirt zu solchen Szenarien.

8 Die Ausfälligen

Der Abend fängt anständig an. Mit dem Weinkonsum werden die Gäste lockerer und reden mehr. Oder werden sogar ausfällig. Gerade Männer fallen in fragwürdige Manner, holen das Wort Früäulen heraus oder langen auch mal bei der Kellnerin zu. Sie bleibt nett, denn sonst wird sie mit knallhartem Trinkgeldentzug bestraft. Aber denken Sie daran: Die Stadt ist klein. Und das Personal komplett nüchtern.

Ein Booster fürs Parlament – und plötzlich ging es vorwärts

Solarenergie für Burgdorf Ein SP-Stadtrat reichte 2002 den ersten parlamentarischen Auftrag der Stadtgeschichte ein.

Mitte November 2002 war der «Berner Zeitung» zu lesen: «Solarwärme für die Turnhallen».

Im Beitrag ging es vor allem um die Nutzung von Solarenergie auf öffentlichen Gebäuden.

Serie

Vor 20 Jahren

Der damalige SP-Stadtrat Klaus Gfeller forderte, dass nicht nur auf privaten Hausdächern entsprechende Anlagen eingrichtet würden, sondern auch auf öffentlichen. Auf jenen der Turnhallen, um genau zu sein. Bis anhin hatte die Stadt vor allem private Liegenschafts-

besitzerinnen und -besitzer für diese Art der Energiegewinnung sensibilisiert. Mit der Aktion «50 Solardächer für Burgdorf» zum Beispiel, die 2002 im Gang war und noch bis 2005 dauern sollte. 2000 Franken und mehr bezahlte die Stadt an jene, die eine private Solaranlage installieren liessen.

Ein Zeichen nach aussen

Gfeller wollte die Aktion nun ausweiten. Schon vor Jahren habe die Stadt mit der Nutzung der Sonnenwärme zum Aufheizen des Wassers im Freibad ein Zeichen gesetzt.

Nun sollte es mit den Turnhallen weitergehen. Auch dort, so Gfellers Idee, sollte die Sonne das Wasser aufwärmen. So könne Burgdorf ein weiteres Ziel-

chen als Solar- und Energiestadt setzen.

Tatsächlich ist Burgdorf eine Pionierin in Sachen erneuerbarer Energie. Bereits 1991 wurde hier die Kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) für Solarstrom eingeführt. «Burgdorf ist damit international Vorreiterin der KEV», sagte Stadtpräsident Stefan Berger (SP) vor ein paar Tagen in einem Beitrag in dieser Zeitung.

Pionier in Sachen Auftrag

Pionierin ist aber nicht nur die Stadt, ein Pionier war auch Klaus Gfeller: Er hat nämlich vor 20 Jahren sein Anliegen in Form eines parlamentarischen Auftrages eingereicht. Dem allerersten in der Geschichte von Burgdorf. Dieses Instrument stand



Solarenergie-Anlagen wie hier in der Buchmatt sind in Burgdorf weit verbreitet. Foto: F. Rothenbühler

den Stadträtinnen und Stadträten erst zur Verfügung, nachdem Ende 2000 die neue Gemeindeordnung gutgeheissen worden war.

Klaus Gfeller war erfolgreich mit seinem Anliegen: Das Parlament hiess sein Ansinnen an der nächsten Sitzung gut, der Burgdorfer Gemeinderat wurde beauftragt, dafür zu sorgen, dass die Dächer der städtischen Turnhallen in Zukunft für die Gewinnung von Sonnenenergie genutzt würden.

Immer noch die Energie

An seiner letzten Sitzung hat der Burgdorfer Stadtrat mehrere parlamentarische Aufträge überwiesen – ziemlich genau 20 Jahre nach dem ersten. In einem ging es, wie vor 20 Jahren, um

Wärme und Energie: Die lokale Energieversorgerin Localnet AG soll im Fernwärmenetz schnellstmöglich auf Erdgas verzichten, forderte die EVP.

Der Gemeinderat schrieb in seiner Antwort, man werde beim Überarbeiten der Eigentümerversäthe für die Localnet diese Frage berücksichtigen. Schon nur, weil das Papier sich an der Klima-Vision 2030 orientiere.

Cornelia Leuenberger

Was geschah vor 20 Jahren? In loser Folge werfen wir einen Blick zurück. Wir erinnern an kleine und grosse Geschichten, die in dieser Zeitung standen, und schauen, was aus ihnen geworden ist. Oder lassen unvergessene Ereignisse wieder aufleben.