



Zahlreiche Eisenbahnmodelle der verschiedensten Baugrössen lassen sich in den Vitrinen begutachten.



Die grossen Spurweiten I und G haben einen eigenen Präsentationsraum erhalten.



Das helle und grosszügige Ladenlokal bietet den Kunden und dem Team mehr Zirkulationsflächen.

zeitlich habe sich gezeigt, dass es nicht so arg gekommen sei, sondern dass die Digitalisierung neben Risiken auch neue Möglichkeiten für Modellbahn und Fachhandel gebracht habe. «Die Digitaltechnik ist mittlerweile aus der Modellbahnwelt nicht mehr wegzudenken und zieht eine jüngere Kundschaft an. Der Preisdruck führt zwar dazu, dass Kunden vermehrt im Internet einkaufen. Doch sind dies vorwiegend Standardprodukte wie beispielsweise Schienen. Einem Fachgeschäft vor Ort kommt weiterhin grosse Bedeutung zu. Die Kunden wollen die Modelle sehen, sie schätzen den Kontakt mit Gleichgesinnten und die fachliche Beratung.»

Als Lösungsansätze für eine lebendige Modellbahnszene Schweiz und dafür, wie sich Fachhändler vom Versandhandel abheben können, nennt Manuel Kehl unter anderem Sondermodelle, die nur in der Schweiz oder gar nur in einem Geschäft erhältlich sind. Ein Beispiel sei das im Jahr 2013 zum 100-Jahr-Jubiläum der BLS von ACME in Spur H0 in einer Spezialverpackung exklusiv für die Schweiz erschienene Set der BLS-Re 486 504 (motorisiert) und der 505 (als Dummy). Das Set ist schweizweit ausverkauft. Bahnorama hat in Zusammenarbeit mit der Berufsfeuerwehr Bern deren Einsatzleitwagen Nr. 2 als Sondermodell bei der Firma Busch im Massstab 1:87 herstellen lassen. Doch entscheiden, ob ein Exklusivmodell produziert werden könne, würden laut Kehl letztlich die Stückzahlen. Der Schweizer Markt alleine sei dazu oft zu klein. Weitere Chancen erkennt Manuel Kehl im stärkeren Einbezug der Frauen, die sich oft für Landschaftsgestaltung interessieren, und in der Begeisterung von Kindern und Jugendlichen für das Hobby. KML engagiere sich für Kundenevents und Workshops. Modellbau-Thementage im Werkunterricht an Schulen seien interessant, stiessen aber oft auf Skepsis bei den Lehrpersonen. Für die Branche wünscht sich Manuel Kehl mehr mediale Präsenz sowie eine grössere Modellbaumesse im Bahnland Schweiz. Eine solche fehle neben der jährlichen Ausstellung in Bauma als wichtigem Termin für die Kleinserienhersteller.

Dienstleistungen als Mehrwert

«Die Modelleisenbahn ist komplex geworden, da kann nicht jeder Fachhändler mithalten. Digitaltechnik und Dienstleistungen sind für die Zukunft der Modellbahnbran-