

Start im Keller

Rolf Roth kommt ins Sinnieren. Die Entwicklung sei schon erstaunlich, wenn man bedenke, dass sie 2007 im Keller von Christian Eymanns Elternhaus ihren Versandhandel starteten. Die Idee war relativ simpel. Was einem gefällt, das kann auch anderen gefallen. So waren die ersten Aktivitäten nichts anderes als das Beschaffen von Modellen, die in der Schweiz nicht oder nur mühsam erhältlich waren, für sich und das Umfeld. Dabei trafen sie auch einen Nerv der damaligen Zeit: Onlineeinkauf. Der Trend des Onlinehandels gepaart mit einem Sortiment abseits des Standards ermöglichte den beiden ein stetes Wachstum. Noch heute ist Christian Eymann überzeugt, dass sie es mit einem Standardsortiment nie an diese Position geschafft hätten. Doch dabei ließen es Eymann und Roth nicht bewenden, sondern begannen, zusätzlich Stück für Stück Sondermodelle unter dem Label EYRO edition zu lancieren. Darunter verschiedene Messwagen der SBB in Spur H0, alle Wappenvarianten bei den Re 465 der BLS AG oder die beliebten SBB-Eurocitywagen im Cisalpino-Look, um nur einige Beispiele zu nennen. Auch Strassenfahrzeuge wie Lackierungsvarianten verschiedener Busse der Epoche VI konnten dabei umgesetzt werden. Dass mit diesem Vorgehen die heimische Vitrine ebenfalls bestückt werden konnte, versteht sich fast von allein.

Dem Ganzen ein Gesicht geben

Dass ein brosser Onlinehandel langfristig keinen Erfolg erzielen kann, wussten die beiden von vornherein. Sie haben ihren Handel stets mit einem gut gestalteten Newsletter ergänzt. Aber auch die von den Kunden geschätzte Nähe konnte sich EYRO schrittweise aufbauen. Regelmässig organisieren Eymann und Roth eigens Kundenanlässe und besuchen regelmässig verschiedene Orte wie das Klublokal des Berner Modell-Eisenbahn-Clubs (BMEC), das Ausbildungszentrum Löwenberg der SBB, die Firma HAG oder das Fernsteuerzentrum der BLS AG in Spiez.

2014 folgte ein weiterer grosser Schritt: Sie konnten in Matten bei Interlaken den ersten Showroom eröffnen, sodass es von nun an den Kunden möglich war, das Sortiment auch aus nächster Nähe zu betrachten. Auch dieser Schritt zeigte erste Erfolge. Seither gibt es sogar weither anreisende



Persönliche und kompetente Beratung ist ein wichtiger Grundstein des Modellhandels.



Rolf Roth verarbeitet soeben eine Bestellung aus dem Onlineshop und packt entsprechend Pakete ab.