

Kunden, wie jener, der am Gardasee wohnhaft ist, viermal jährlich zu EYRO in den Showroom kommt und sich dabei mit zahlreichen Schweizer Sondermodellen eindeckt. Dieser Kunde sei kein Einzelfall, sei das Einzugsgebiet von EYRO doch nicht nur auf das Berner Oberland beschränkt. Anreizezeiten von rund zwei Stunden seien bei den Kunden noch heute keine Seltenheit. Christian Eymann gibt auch zu bedenken, dass sich das Kaufverhalten der Kunden im Laufe der Zeit sehr verändert hat. Zusätzlich habe sich auch das Vorbestellverhalten massiv verändert und keinesfalls konstant. So kommt es, dass EYRO künftig vermehrt Neuheitenshows und Rollout-Events organisiert. Den Kunden ist es heute enorm wichtig, bereits bei der Ankündigung von Modellen erste, überzeugende Schritte zu sehen. Es gilt dabei auch, der wandelnden Branche und den Kundenbedürfnissen zu folgen.


Fast wie ein richtiger Laden

Stete Platznot und ein zu enger Showroom haben die beiden dazu bewogen, im Januar 2019 unweit des bisherigen Standorts einen neuen Showroom zu beziehen. Der neue Showroom ist in der Fläche etwas mehr als viermal so gross wie der bisherige, was auch dringend benötigt wird. Die meisten Modelle sind in ihren Verpackungen zur Betrachtung in Regalen für jeden Besucher aufgelegt. Das Ladenkonzept entspricht keinem gängigen, sondern lediglich den persönlichen Erwartungen an einen Modellbahnladen. Auffallend klein ist das Standardsortiment – eine grosse Marke fehlt sogar ganz. Dafür glänzt EYRO mit einem der grössten Sortimente der in den letzten Jahren stark aufgekommenen Modellmarken wie LS-Models, ACME, AlbertModell, Kombimodell oder B-Models. Zudem kann mit dem Showroom eine relativ hohe Lagerverfügbarkeit gewährleistet werden, was sich heute für Händler mit den einmaligen Produktionen der Hersteller zunehmend schwierig gestaltet. Als originelles Attribut im Lokal ist die originale Vierersitzgruppe aus einem RABe 515 «MUTZ» der BLS AG, welche freundlicherweise von einem befreundeten Modelleisenbahnclub zur Verfügung gestellt wurde. Sie lädt zum Verweilen und Austauschen ein. Nicht anzutreffen ist eine «Apothekertheke», die jedoch bei den Kunden von EYRO auch nicht vermisst wird. Lieber investiere man bei EYRO in ein grösseres

Platzangebot für den Landschafts- und Zubehörbereich, der zunehmend an Bedeutung gewinne. Dass der Showroom nur an einem Tag in der Woche geöffnet hat, mag einen vielleicht verwundern, wurde aber von den Kunden noch nie infrage gestellt. Das Lokal ist ja auch nur ein Bestandteil des Ganzen, liegt doch das Hauptaugenmerk auf dem Onlineshop.

An der Eröffnung des neuen Showrooms am 8. und 9. Februar 2019 waren sogar Christian Eymann und Rolf Roth etwas übermüdet. Niemand hat mit einem dermas-

sen grossen Besucheraufmarsch gerechnet. Der zum Apéro aufgetischte einheimische Bergkäse wurde gleich kiloweise verschlungen und allseits gelobt.

Es scheint, als würde EYRO in ein neues Zeitalter aufbrechen. Am Ende des Besuchs möchten wir von den beiden noch wissen, warum sie denn einen solchen Handel betreiben. Sie sind sich, ohne lange zu überlegen, sofort einig: «Weil es Spass macht!» Rolf Roth fügt noch hinzu: Der Kontakt und der Austausch mit Gleichgesinnten, das beflügelte ihn am meisten. 



Der neue Showroom hat (endlich) mehr Platz für Landschaftsbauartikel.



Neben den Auslagen gibt es auch bei EYRO Vitrinen, um Modelle in nächster Nähe zu begutachten.