

PATRICK KUSTER VON
SCHÄRER-LINDER LUZERN

DIE INVESTITION IN UNSERE GESCHÄFTSLOKALITÄT ZAHLT SICH AUS

TEXT: XXX
BILDER: ZVG

In Zeiten des Online-Shoppings müssen Detailhandelsgeschäfte wie Schärer-Linder Wettbewerbsvorteile bieten können, die ihre Kundschaft dazu motivieren, eine physische Lokalität aufzusuchen. Lina Schärer-Linder hat die Grundlage zur Erfolgsgeschichte von Schärer-Linder schon vor 90 Jahren gelegt, als sie das ursprüngliche Korsett-Spezialgeschäft stetig ausbaute und neue Produktbereiche und Marken einführte. 1961 wurde die Einzelirma in eine Familien-Aktiengesellschaft umgewandelt und 1998 übernahm Brigitte Kuster-Truninger von ihrer Mutter Irène Truninger-Schärer das Geschäft.

So wurde das Spezialgeschäft von Frauen geprägt, die ihr Handwerk verstanden und Schärer-Linder zu einem festen Wert gemacht haben. Durch Produktekenntnisse, Schulung der Verkäuferinnen und eine persönliche Atmosphäre, die das leidige «Wäsche-Probieren» in ein angenehmes Erlebnis umwandeln. Schärer-Linder ist längst über die Luzerner Kantonsgrenzen hinaus ein Begriff für qualitativ hochstehende Lingerie und Bademode. Seit 2016 schreibt nun ein Mann weiter an der Erfolgsgeschichte im Hause Schärer-Linder: Was macht Patrick Kuster, der Sohn von Brigitte Kuster-Truninger, besser als die Frauen vor ihm?

Patrick Kuster: (lächelnd) Ich mache nichts besser – Ich versuche nur, meine Erfahrungen aus früheren Funktionen in Marketing und Verkauf einzubringen, um das Kundenerlebnis weiter zu optimieren. Ich initiiere viele neue Projekte und unterstütze meine Mutter, die nach wie vor für den Ein- und Verkauf zuständig ist.

SETTE: Was bewog Sie dazu, ins Geschäft ihrer Mutter einzusteigen?

Patrick Kuster: Es war nicht geplant, eher ein Umweg: Aus einem temporären, projektbezogenen Engagement in den letzten Jahren wurde immer mehr, und eines Tages stellte sich die Frage, ob ich endgültig einsteigen möchte. Da es sich um ein Familienunternehmen handelt und wir noch keine Nachfolgeregelung hatten, war dieser Schritt naheliegend und kam mir auch als unternehmerisch denkender Mensch entgegen.

SETTE: Detailhandel ist heutzutage ein schwieriges Geschäft – Was setzt ihr der Online-Konkurrenz entgegen?

Patrick Kuster: Vor drei Jahren begannen wir die Anzahl Neukunden zu erfassen und waren überrascht über das



positive Ergebnis. Dies war einer der Hauptgründe, dass wir uns für den Gesamtumbau unserer Geschäftslokalisierung entschieden haben. Wir sind der Überzeugung, dass der Detailhandel nach wie vor ein Erfolgskonzept darstellen kann. Aber man muss heute einiges tun, damit man Erfolg hat. Wie bereits erwähnt, ist für uns die Optimierung, respektive Maximierung des Einkaufserlebnisses von zentraler Bedeutung.

SETTE: Was macht Schärer-Linder denn so einzigartig?

Patrick Kuster: Das ist die Kombination diverser Elemente. Nebst der über 90 jährigen Geschichte ist sicherlich die Bedienung von zentraler Bedeutung. Unsere Mitarbeite-



rinnen werden laufend geschult und zeitweise haben wir bis zu 7 Verkäuferinnen im Einsatz. Essentiell sind aber auch trendige, qualitativ hochstehende Produkte. So führen wir bekannte Marken wie ERES, Paladini, Melissa Odabash, Zimmerli, Hanro, Marie Jo, und Max Mara Leisure – einige davon exklusiv in der Zentralschweiz. Grosse Umkleidekabinen mit Wohlfühl-Ambiente und Kundenparkplätze sind weitere wichtige Elemente unserer Value Proposition.

SETTE: Was ist Ihre persönliche Challenge?

Aus privater Sicht nehme ich es, wie es kommt, habe keinen fixen Plan. Das macht mich vielleicht auch

locker. Aus geschäftlicher Sicht ist meine Challenge natürlich die richtigen strategischen Entscheide zu fällen, um auch die nächsten 20 oder mehr Jahre erfolgreich zu sein. Es ist nie alles vorhersehbar, aber so macht es ja auch Spass! Grundsätzlich bin ich offen für alles, was noch kommt!

Kontakt:
Schärer-Linder AG
Zentralstrasse 12
CH-6003 Luzern
Tel.: +41 41 210 30 27
info@schaerer-linder.ch
www.schaerer-linder.ch