

Bilderbuchkuh Lieselotte ist ein Hit

In Ostschweizer Spielwarenläden herrscht Hochbetrieb. Kunden kaufen langlebige und nachhaltige Spielsachen.



Holzspielsachen, wie die Trauffer-Kühe, sind ein Renner im Weihnachtsgeschäft der Spielwarenbranche.

Bild: Gaëtan Bally/Keystone

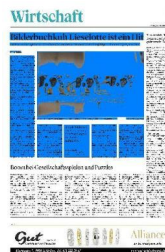
Stefan Borkert

Das vorweihnachtliche Geschäft in den Spielwarenläden der Ostschweiz ist in vollem Gange. Teils macht sich bereits massiver Stress bemerkbar. Zum Beispiel in Herisau. Dort im «etwas anderen Spielwarengeschäft» Keller Spiele, wie es sich nennt, hat man keine Zeit für Auskünfte. «Wir sind mitten im Weihnachtsgeschäft. Auf Wiederhören», sagt Roger Keller und legt wieder auf. Das Weihnachtsgeschäft ist auch für die Spielwarenläden mit das wichtigste im Jahr. Man muss

sich neben der stationären Konkurrenz auch gegen Einkaufstourismus und Onlinehandel behaupten. Das gilt besonders für die Ostschweiz.

Im Hollenstein Spielwaren Kinder- und Jugendbuchladen in Amriswil herrscht Wohlfühl-atmosphäre trotz allem. Cornelia Hollenstein kennt ihr Sortiment. Sie ist überzeugt, dass wenn einem ein Buch selbst gut gefällt, dann könne man es auch gut verkaufen. Wenn ihr die Hektik droht, über den Kopf zu

wachsen, dann blättert sie schon mal in einem Kinderbuch und lässt die Seele wieder baumeln. «Ein schönes Buch ist gut für die Seele», sagt sie. So recht kann sie sich gar nicht entscheiden, welche Spielwaren oder Bücher dieses Jahr besonders gern als Weihnachtsgeschenk gekauft werden. «Lego, läuft natürlich immer», sagt sie und ergänzt: «Doch da fällt mir ein, das grosse Wunschzettelwunder ist ein Buch, das sehr gefragt ist.» Und trotz aller Technik und Compu-



terspiele würden auch Gesellschaftsspiele zum Glück häufig gekauft. Es wäre schön, wenn das noch lange so bleibe. Viele junge Leute würden in den Läden kommen und nach Puzzles und Gesellschaftsspielen fragen. Ein Hit fällt ihr dann doch noch ein. Die Bilderbuchkuh Lieselotte. Für sie selbst seien diese Kuhgeschichten ein Aufsteller. Sie hätten auch schon den Erlebniswanderweg zu Lieselotte im Berner Oberland ab der Bergstation Männlichen unter die Füße genommen. Marcel Amsler, der in St. Gallen Zolibolli übernommen hat, sieht im Onlinehandel Fluch und Segen zugleich.

Laubsägekästen gibt es nur zu Weihnachten

In den Amsler- und Zolibolli-Filialen sind dieses Jahr neben den üblichen Spielwaren besonders nachhaltige Produkte gefragt, wie Produkte aus Schweizer Holz. Langlebige und wertige Spielsachen kämen dieses Jahr gut an. Nach kurzem Überlegen

sagt Amsler, dass auch Laubsägekästen guten Absatz fänden: «Die kann man nur an Weihnachten verkaufen.» Überhaupt sei Basteln wieder in. Und ja, Barbie laufe sehr gut. Das könne damit zusammenhängen, dass Grossverteiler die Verkaufsflächen für Barbie reduziert hätten.

Amsler nimmt den Einkaufstourismus nach Konstanz gelassen. Preislich sei in den letzten Jahren viel gegangen. «Heute würde ich sagen, können wir da gut mithalten.»

«Lokale Spielwaren und Spiele wie das Monopoly Sanggalä werden stark nachgefragt.»

Marcel Amsler
Geschäftsführer Zolibolli
und Amsler Spielwaren AG