

Bern

Diesen Betrieben hat die Pandemie sogar Auftrieb gegeben

Corona-Gewinner im Kanton Bern Die Pandemie hat zu einer wirtschaftlichen Katastrophe geführt. Doch nicht bei allen: Der «Bund» stellt drei Berner Betriebe vor, die wohl gestärkt aus der Krise kommen.

Carlo Senn

Nicht alle Betriebe im Kanton Bern sind von Kurzarbeit, Geschäftsschliessungen und Konkursangst betroffen. Es gibt Ausnahmen: Unternehmen, die trotz oder sogar wegen der Pandemie mehr Umsatz erzielt haben. Der «Bund» stellt drei Beispiele ohne Anspruch auf Vollständigkeit vor.

Die Velokurriere

«Da wir so stark gewachsen sind, suchen wir jetzt eine grössere Räumlichkeit», sagt Florian Waber, der in der fünfköpfigen Geschäftsleitung sitzt. Tatsächlich herrscht bei der Zentrale von Velokurier Bern in der Lorraine gleich hinter dem Café Kairo Platzmangel, vieles ist überstellt.

Die Genossenschaft Velokurier Bern prägte schon vor Corona das Stadtbild Berns, sie besteht seit über 30 Jahren. Die rasend schnellen Kuriere sind berühmt, berüchtigt und liefern schon Ware aus, lange bevor es die mittlerweile etablierten Lieferdienste gab. Seien dies Kaffee, Medikamente, Baupläne oder vergessene Schlüssel, es gibt kaum etwas, was Velokurier nicht liefert.

In der Corona-Krise haben die rund 70 Fahrerinnen und Fahrer zahlreiche zusätzliche Aufträge erhalten. Insbesondere der Essenslieferdienst namens Schnellerteller war ein grosser Erfolg. Für rund 20 Restaurants liefert die Genossenschaft ähnlich wie Eat.ch oder Uber Eats die Menüs nach Hause, darunter sind The Butcher, Nooch oder das Kapitel. Mittlerweile macht der Service knapp ein Viertel des Gesamtumsatzes aus.

Doch mit dem Erfolg wachsen auch die Herausforderungen. So musste Velokurier Bern rasch neue Leute einstellen. Anders als bei Eat.ch setzt man aufgrund der Firmenphilosophie jedoch nicht auf temporäre Verträge und möchte eine tiefere Fluktuation, wie Florian Waber sagt. Zudem seien die Aufträge für die Fahrerinnen und Fahrer anspruchsvoller als bei den etablierten Essenslieferdiensten, somit dauert auch die Einarbeitungszeit länger – laut Waber etwa zwei bis drei Monate. Wer für Schnellerteller fährt, führt in der Regel auch Aufträge für das Kerngeschäft von Velokurier Bern aus.

Flache Hierarchien, Vereinbarkeit von Beruf und Familie und Nachhaltigkeit gehören zu den Werten der Genossenschaft. Das schnelle Wachstum war Waber und den Mitarbeitenden deshalb kaum mehr geheuer. So stoppte Velokurier auch die Aufnahme weiterer Restaurants in das Portfolio. Denn bei der Essenslieferung konzentrieren sich die Bestellungen mittags und abends und weniger auf den Tag, da sind die Kapazitäten rasch ausgeschöpft.

Die Camperschrauber

Seit Corona liegt Campen im Kanton Bern im Trend. Davon profitiert auch das Berner Jung-

unternehmen Yellowcamper. 2016 von drei Bernern in der Stadt gegründet, war das Unternehmen früh erfolgreich. Einerseits können Kunden Campingfahrzeuge für Ausflüge mieten, jedoch auch umbauen lassen. Doch der Schub, den das Corona-Jahr 2020 ausgelöst hat, ist auch für die jungen Unternehmer neu.

Zu Beginn des Jahres 2020 beschäftigte das Start-up noch zehn Mitarbeitende und hatte einen Einbruch wegen des Lockdown zu verkraften.

Doch mittlerweile hat das Unternehmen mit Sitz in Burgdorf 25 Vollzeitangestellte. Die Werkstatt für den Umbau haben die Unternehmer wegen der zahlreichen Aufträge ausgebaut. Grund dafür ist insbesondere die Partnerschaft mit Citroën Schweiz, die das Unternehmen Ende letzten Jahres abgeschlossen hat. Bis zu 200 Fahrzeuge des

«Unser Ziel ist es, langfristig bis zu 60 Mitarbeitende zu beschäftigen.»

Fabrice Moser
Chef von Yellowcamper

französischen Autoherstellers will Yellowcamper jährlich in Burgdorf in Serienproduktion umrüsten.

Aus diesen Gründen könnte Yellowcamper in den nächsten Jahren weiterhin stark wachsen. «Unser Ziel ist es, langfristig bis zu 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu beschäftigen», sagt Fabrice Moser, Geschäftsleiter des Unternehmens. Dabei soll Burgdorf auch in Zukunft Hauptsitz bleiben, die Produktion ins Ausland zu verlagern, sei kein Thema: «Gerade die Corona-Krise hat gezeigt, dass Abhängigkeiten von internationalen Lieferanten auch ein Nachteil sind», sagt Moser. Zudem sei man trotz Schweizer Preisen bei der Produktion konkurrenzfähig.

Das rasche Wachstum inmitten der Corona-Krise ist auch dem Kanton Bern zu Ohren gekommen. Volkswirtschaftsdirektor Christoph Ammann (SP) statete der Firma im Oktober einen Besuch ab und liess sich durch die Werkhalle führen. Nun verfolgt Yellowcamper bereits das nächste Ziel: So wollen die Berner in den nächsten Jahren eine eigene Plattform aufbauen. Auf



Kaum mehr Platz in der Lorraine, ein Umzug steht der Genossenschaft Velokurier bevor. Foto: Raphael Moser



Fabrice Moser (links), Geschäftsleiter von Yellowcamper, mit Patrick Haase, technischer Leiter. Foto: B. Mathys



Martin Emch, Betriebsleiter der Freudenberg-Apotheke, und Thomas Zurbruggen. Foto: Adrian Moser

dieser soll der Kunde auswählen können, wie er seinen Innenausbau wünscht.

Dann können sie sich den fertigen Umbau mithilfe einer VR-

Brille anschauen. «Beispielsweise wenn jemand speziell Platz für ein Surfbrett oder ein Fahrrad braucht, kann er sich das genau ansehen», sagt Moser. Dafür hat

das Unternehmen Investoren gesucht – und gefunden, wie Moser sagt. Zudem wurde das Vorhaben durch die Wirtschaftsförderung des Kantons Bern als

innovatives Projekt ausgezeichnet und soll mit Investitionsgeldern unterstützt werden.

Die Quartierapotheke

Die Genossenschafts-Apotheke Bern hat ihren Umsatz während der Krise gesteigert. Damit ist sie ein Ausnahmefall. Denn es ist ein weitverbreiteter Irrglaube, dass Apotheken während der Pandemie Gewinn erwirtschaftet haben. Jene in der Berner Innenstadt hatten teilweise mit Umsatzeinbussen zu kämpfen. Grund war Homeoffice und die allgemein verringerte Frequenz in der Innenstadt.

Das Erfolgsrezept der drei Genossenschafts-Apotheken ist daher ihre Lage. Alle liegen sie in Wohnquartieren, die auch während des Lockdown Kundenschaft hatten. Sie mussten auch nie schliessen, weil sie einen Beitrag zur Erhaltung der medizinischen Grundversorgung leisten. Der Umsatz bei der Genossenschaft ist um rund 5 Prozent gestiegen. Aufgrund der Zusatzaufwände in Zusammenhang mit Corona verpufft der zusätzliche Gewinn jedoch weitgehend, wie Geschäftsführer Thomas Zurbruggen betont.

Die Zunahme der Kunden merkte auch die Apotheke Freudenberg, die Teil der Genossenschafts-Apotheke Bern ist. «Zu Jahresbeginn hatten wir einen regelrechten Run auf Medikamente und Masken», sagt Martin Emch, der Betriebsleiter der Apotheke, auf Anfrage. Grund waren unter anderem Berichte über Engpässe von Generika, die in China produziert werden.

Wer offen hat, hat auch viel Kundenkontakt. Was gut fürs Geschäft ist, brachte auch Gefahren mit sich, insbesondere als noch keine Maskenpflicht herrschte. Deshalb kam es bei den Mitarbeitenden zu Spannungen: «Die Unsicherheit des Personals war gross», sagt Emch. Lange habe man den Aussagen der Behörden Glauben geschenkt, dass die Maske eine falsche Sicherheit verschaffe. Seit der Einführung der Maskenpflicht hat sich die Situation beruhigt. Seit Mitte Mai bietet die Apotheke auch Corona-Impfungen an. Aufgrund der Knappheit allerdings nur für ihre Stammkunden, wie Emch betont.

Aus rein kurzfristiger, finanzieller Sicht lohne sich das Verabreichen der Impfung nicht, sagt dazu Thomas Zurbruggen, Geschäftsführer der Genossenschaft. Zudem habe das Personal zahlreiche Schulungen absolviert. Finanziell interessanter für die Apotheken ist die Abgabe der Selbsttests, die seit Anfang April kostenlos erhältlich sind.

Auch künftig will die Genossenschaft nicht stehen bleiben. Dieses Jahr hat sie deshalb den Heimlieferdienst ausgebaut. «Die Nachfrage dafür ist sehr gross», sagt Zurbruggen. Dazu hat das Unternehmen extra ein Fahrzeug angeschafft. Auch die Übernahme weiterer Apotheken sei möglich, jedoch sei hier der Markt stark umkämpft, sagt Zurbruggen.