

Die Seele des Betriebes widerspiegeln

Seit über 100 Jahren stehen Blumen und Pflanzen im Mittelpunkt des Gartencenters Tann-Rüti in der Schweiz. Von Jenny Keller

Etwa 25 Autominuten von Zürichs Zentrum entfernt, im schweizerischen Tann-Rüti befindet sich das Gartencenter der Ernst Meier AG. Was 1894 als Samenhandlung begann, ist mittlerweile zu einem Gartencenter mit 140 Angestellten herangewachsen. Der Familienbetrieb wird heute in der dritten und vierten Generation von Erwin Meier sen. und Erwin Meier-Honegger geführt. Vater und Sohn teilen sich die Aufgaben an der Spitze und unterstützen sich gegenseitig erfolgreich, da sie die Arbeit sinnvoll aufteilen, wie Erwin Meier-Honegger erklärt. Er sei zum Beispiel für die „angenehmen Dinge wie dieses Interview“ zuständig, fügt er lachend hinzu.

Zu Beginn der erfolgreichen Firmengeschichte gab es nur den Samenversand und die Fachzeitschrift „Schweizer Gartenfreund“, die immer noch einmal im Monat erscheint. Später kam der Endverkauf dazu, und Erwin Meier sen. hat das Gartencenter in seiner heutigen Form 1964 aufgebaut. Er ist immer noch tagtäglich selber im Laden präsent, um seine vielen Stammkundinnen und -kunden zu beraten und hat dabei Zeit für ihre Wünsche und Fragen. Das Konzept der Meiers, dass immer ein Familienmitglied im Verkauf präsent ist, wird von den Kundinnen und Kunden sehr geschätzt und trägt zum Erfolg des Gartencenters bei, das als erklärtes Ziel hat, „sich ganz auf die Kernkompetenz Blumen und Pflanzen auszurichten.“

Breites Kundenspektrum

Erwin Meier-Honegger weiß, dass die Kunden zum Gartencenter ein emotionales Verhältnis haben und trägt dieser Tatsache in seinem Geschäft Rechnung. Pflanzen würden auch heute noch nicht im großen Stil übers Internet gekauft, denn der Kunde wolle wissen, woher die Sträucher und Bäume kommen. Zudem

habe er unzählige Fragen zu der Pflanze. Es sei deshalb für den Kunden wichtig, eine Vertrauensperson zu haben, zu der er immer wieder zurückkommen kann. Meier-Honegger schätzt deshalb auch, dass seine Kundschaft aus 80 Prozent Stammkunden besteht. Dabei sei das Kundenspektrum sehr breit, und jeder Marketingexperte würde von dieser Durchmischung abraten: Tann-Rüti liegt an der Schnittstelle zwischen der mondänen „Goldküste“ am rechten Ufer des Zürichsees, wo sich eine Villa an die andere reiht und dem eher bodenständigen Zürcher Oberland und Glarnerland mit seinen Bauernbetrieben. So könne es durchaus sein, dass manchmal ein Rolls Royce neben einem Traktor geparkt sei. Erwin Meier-Honegger sieht diese ungewöhnliche Durchmischung als spannende Herausforderung, die den Charakter seines Betriebs ausmache. Gesellschaftskritisch fügt er hinzu: „Wahrscheinlich treffen diese beiden Gruppen nur bei uns aufeinander, wenn sie zusammen an der Kasse anstehen.“

Umzug: Betriebsseele mitnehmen

Doch der oben erwähnte Parkplatz ist seit längerem zu klein und kann, weil das Gartencenter mitten im Dorf steht, nicht vergrößert werden. Das Center wurde 1964 am Dorfrand aufgebaut, doch das Dorf ist stetig gewachsen, „und man ist jetzt am falschen Platz“, wie Erwin Meier-Honegger sachlich feststellt. Nicht nur Parkplätze fehlen, es müssen auch Gewächshäuser aus den 70er Jahren dringend saniert werden. Deshalb werden die Meiers bald umziehen. Der neue Standort befindet sich gleich bei der Autobahnausfahrt, ebenfalls in der Gemeinde Rüti, und wenn alle Bewilligungen eingeholt sind und alles rund läuft, wird man in der Saison 2010 eröffnen können. Über den bevorstehenden



Ein offener und positiver Mensch: Erwin Meier-Honegger.

Werkfotos

Umzug sagt Erwin Meier-Honegger, „es ist ein seltsames Gefühlsbad“. Einerseits freue man sich auf die Veränderung, die dringend notwendig sei, denn jahrelang habe man immer ans Gartencenter angebaut und fast eifersüchtig auf die Betriebe geschaut, die auf der grünen Wiese ein neues Center erstellen konnten. Es sei aber auch sehr anstrengend, von null auf zu planen. Meier-Honegger ist sich bewusst, dass das Center und die Gebäude momentan „überhaupt nicht perfekt sind. Es hat Ecken und Kanten, geht rauf und wieder runter“, aber genau das mache den Charme des Gartencenters aus. Der Umzug wird deshalb mit großem Respekt erwartet, denn es bestehe die Angst, ob man die Seele des Betriebes mitnehmen könne. Immerhin, fügt er hinzu, arbeite man am neuen Ort mit denselben Angestellten weiter.

Meiers kennen Kundinnen und Kunden, die schon mit ihren Eltern und Großeltern in Tann bei Meiers Gartencenter gewesen sind und sich genau erinnern, wie es damals ausgesehen hat und wann ein neues Gewächshaus gebaut worden ist. Diese Tradition ist Erwin Meier-Honegger sehr wichtig, denn damit verbunden ist auch der wichtige Wiedererkennungswert, der das nötige Vertrauen in einen Betrieb gibt. Zudem sei es ist nicht so, dass man eine neue Filiale aufbaut, die wiederum wachsen kann. Nun müsse man den ganzen Betrieb eins zu eins an den neuen Ort transferieren und alles von Anfang an richtig machen.

Besuchstag bei Überwinterungen

Die Meiers veranstalten immer wieder Events, bei denen die Leute die erwähnte Seele des Betriebs kennen und schätzen lernen und mit eigenen Augen sehen können, dass die Blumen und Pflanzen in Tann an erster Stelle stehen. Erwin Meier-Honegger erzählt auch sogleich begeistert von einem dieser Anlässe, der mehr per Zufall entstanden ist: Das Gartencenter bietet einen Überwinterungsservice für Pflanzen an, die der Kälte nicht trotzen können. Ein Kunde erwähnte einmal, dass er seine Pflanzen über Winter vermissen würde und fragte, ob er sie nicht besuchen kommen könne. Die Meiers reagierten verärgert und erwiderten, dass dies nicht so einfach sei, da sich die Pflanzen in verschiedenen Klimazonen befinden würden und nicht wie zu Hause nebeneinander stünden.

Doch das Anliegen wurde ernst genommen und man beschloss, im Winter einen „Besuchstag“ bei den Überwinterungspflanzen zu veranstalten, denn zu der Jahreszeit sei in einem Gartencenter ja nicht besonders viel los. Meier-Honegger ist jetzt noch überwältigt vom großen Echo dieser Aktion, die seither

traditionsgemäß weitergeführt wird. „Es war wahnsinnig, die Leute kamen in Strömen, um ihre Pflanzen zu besuchen, zu berühren oder sogar mit ihnen zu reden.“ Er fügt hinzu, dass das nicht nur Freaks gewesen seien, sondern normale Leute, die sich auf die Zitronen freuten, die ihr Bäumchen im nächsten Jahr tragen würde. Meiers wurde damit einmal mehr bewusst, dass Blumen und Pflanzen für die Kunden nicht einfach ein Produkt seien, sie vielmehr eine emotionale Beziehung dazu hätten.

Kein Pflanzenfreund?

Da erstaunt es, wenn Erwin Meier-Honegger, wenn auch schmunzelnd, sagt, „Ich habe nicht gerne Pflanzen. Mir ging es immer um die Leute, die mit Pflanzen zu tun haben.“ Er habe aber im Sinne der Familie die Ausbildung zum Gärtner begonnen, immer mit dem Wissen, dass er jederzeit wieder aufhören könne. „Mir ist das Reisen wichtig, viele verschiedene Menschen und Kulturen kennen zu lernen und bald habe ich feststellen müssen, dass sich das in diesem Job herrlich machen lässt.“ Er fügt an, dass die ersten Weltreisenden schließlich auch Gärtner gewesen seien. Außerdem habe man in der Branche einen regen Austausch, und der Umgang sei immer sehr familiär, auch auf internationaler Ebene. Ihn hätten aber die betriebswirtschaftlichen Aspekte immer mehr interessiert, und er sei erstaunt gewesen, wie sich seine Mitschüler für Pflanzen interessieren konnten. Immerhin wachse die Freude an den Pflanzen langsam, jetzt wo er einen eigenen Garten habe.

Als er schließlich die Ausbildung abgeschlossen hatte, wurde zum hundertjährigen Jubiläum der Firma der Umbau des Gartencenter-Hauptgebäudes spruchreif. Weil sie in Tann etwas Außergewöhnli-

ches machen wollten, konsultierte der junge Erwin Meier darauf einen berühmten Architekten in Genf, da ihn dessen Entwürfe für Pariser Siedlungen in Form einer Blüte sehr fasziniert hätten. Man hat dann aber nie ein Projekt zusammen verwirklicht, sondern einen lokalen Architekten beauftragt, das Center in Form einer Blüte zu entwerfen, „das jetzt aber eher wie ein Schmetterling aussieht“, wie Meier-Honegger lachend hinzufügt.

Im Gespräch wird klar, dass Erwin Meier-Honegger ein sehr offener und positiver Mensch ist, der seinen Beruf mit viel Leidenschaft ausübt. Viele Reisen führen ihn in die ganze Welt, wo er die Gartentypen und die Geschichte dahinter studiert und natürlich, wie sich daraus die Gartencenters entwickelten. In Hinblick auf den Neubau hat man jetzt beschlossen, die Gartencentertypologien aus Südafrika und England zum Vorbild zu nehmen. Dabei betont er aber, dass man nicht international Vergleiche ziehen kann, ohne die Kultur eines Landes und die Hintergründe zu kennen.

Die Lehren, die Erwin Meier-Honegger aus seinen Reisen zieht, werden auch regelmäßig in schön gestalteten Lesebüchern verwendet. Er schwärmt jetzt noch von der Begegnung mit dem Stadtgärtner von Paris, den er bei den Recherchen zum ersten Band „Frankreich“ kennen lernen durfte. Dieser sei eine sehr faszinierende Persönlichkeit.

Die Lesebücher beleuchten die Gartenkultur und die Menschen hinter einem Garten und gehören zum Marketingkonzept, die Kernkompetenz Blumen und Pflanzen zu unterstreichen. „Meiers grüne Lesebücher“ spiegeln die Seele des ganzen Betriebes wider und vermitteln dem Leser die Gartenkultur, von der Erwin Meier-Honegger gerne spricht und nach der in Tann gelebt und gearbeitet wird. ■



Echter Familienbetrieb in vier Generationen.



Die Belegschaft in offensichtlich guter Stimmung.

TASPO Awards-Gewinner 2007

Die Ernst Meier AG aus Tann bei Zürich in der Schweiz wurde mit dem Taspo Award 2007 in der Kategorie „Beste POS-Aktion“ – unterstützt von Kientzler Jungpflanzen – ausgezeichnet. Erwin Meier-Honegger, der den Familienbetrieb zusammen mit seinem Vater Erwin Meiersen. führt, ist bemüht, den „Charakter des Betriebes nicht zu schwächen“ und setzt bei Hardware und Pflanzen auf ein Verhältnis von 50 zu 50. Er ist der Meinung, dass die Tendenz in der Branche, mit Verkaufsartikeln zu wachsen, die pflegeleicht sind – wie zum Beispiel Gummistiefel, Grillutensilien und Ge-

schentartikel – von den Kunden nicht geschätzt wird, weil das Center über keinen Wiedererkennungswert mehr verfügt. Mit einfachen Maßnahmen wie der Produktplatzierung und gezielter Beschriftung werden im Gartencenter der Ernst Meier AG die Blumen und Pflanzen in den Vordergrund gestellt. **Die Bewerbungsfrist** für die TASPO Awards 2008 läuft noch bis zum 20. Juni 2008. Einige Kategorien haben sich im Vergleich zum Vorjahr geändert. Unter www.taspo-awards.com erfahren Sie, in welcher Kategorie Sie sich bewerben können. (jk)

