

«Die Vielfalt bricht uns beinahe das Genick»

DÜRNTEN Das Garten-Center Meier in Dürnten bekommt morgen Besuch von 230 Fachkollegen aus der ganzen Welt. Am Jahreskongress des internationalen Branchenverbands stellt CEO Erwin Meier-Honegger seinen Betrieb vor. Im Interview berichtet er über die Umbrüche in seiner Branche.

Seit Sonntag tagt der Jahreskongress der International Garden Centre Association (IGCA) in der Schweiz. Der Verband versammelt Betreiber von Gartencentern aus insgesamt 17 Ländern weltweit. Im Rahmen des Kongresses, der noch bis Freitag andauert, findet morgen ein Besuchstag im Garten-Center Meier in Dürnten statt – einem der modernsten Europas. CEO Erwin Meier-Honegger wird den rund 230 Fachkollegen seinen Betrieb vorstellen. Als früherer IGCA-Präsident und Mitglied im Branchenverband des Schweizerischen Gartenbaus Jardinsuisse weiss er, welche Themen die Branche derzeit umtreiben.

Vor Kongressbeginn sind Sie mit einigen Teilnehmern von Mailand nach Zürich gereist, um ihnen die Besonderheiten der Schweizer Gartenbranche an verschiedenen Orten zu vermitteln. Was ist typisch?

Erwin Meier-Honegger: In der Schweiz ist alles ein bisschen komplizierter, kleinräumiger und – bezogen auf die Produkte und Dienstleistungen – edler als in anderen Ländern. Das macht sich etwa in der Preisgestaltung bemerkbar. Entsprechend hoch ist die Konsumentenerwartung. All dies widerspiegelt sich auch in den Gartencentern.

Empfangen Sie die Kongressteilnehmer zum ersten Mal in Ihrem Betrieb?

Nein, es ist schon der vierte Besuch, allerdings der erste nach unserem Umzug von Tann-Rüti nach Dürnten. Unser heutiges Gartencenter basiert wesentlich auf Anregungen von Fachkollegen und Diskussionen, die wir mit ihnen an früheren Kongressen geführt haben.

Wie läuft der morgige Tag ab?

Zunächst findet die Generalversammlung unseres Verbands statt, an welcher alle 17 Landesverbände einen kleinen Rapport über aktuelle Themen und Herausforderungen abstimmen. Danach erwartet die Teilnehmer ein Rundgang durch das Gartencenter und ein Blick hinter die Kulissen. Zu wichtigen Themen werden wir Posten aufbauen, etwa um über die Arbeitsplatzgestaltung für Mitarbeiter oder Lagerbewirtschaftung zu informieren.

Sind Sie gespannt auf die Reaktionen?

Ja, es fühlt sich fast wie eine Prüfung an. Immerhin präsentieren wir uns vor rund 230 Experten, mit denen wir mehrere Jahre über unsere Pläne diskutierten.

Welche wichtige Anregung aus den Kongressen haben Sie umgesetzt?

Als wir vor zehn Jahren mit der Planung begannen, war noch völlig unklar, ob sich ein Gastrobetrieb im Gartencenter rentieren würde. Besonders die Engländer, die damit positive Erfah-

rungen gesammelt hatten, sagten uns: «Ihr müsst das machen.»

Heute führen Sie ein Restaurant im ersten Stock.

Im Vorfeld waren alle Engländer skeptisch. Aus zwei Gründen: Zum einen, weil sie befürchteten, dass die Kunden gar nicht erst den Weg in den oberen Stock finden würden. Zum anderen, weil man die dortigen Räumlichkeiten nicht vergrössern kann.

Haben die Engländer recht behalten?

Teilweise schon. Die Leute finden zwar den Weg ins Restaurant, aber die Kapazitäten sind bereits ausgelastet. Wir können sie nicht einfach erweitern. Das war tatsächlich ein Fehler, den wir jetzt beheben müssen. Aber unsere Erfahrungen beim Aufbau des Gastrobetriebs und unser Wissen über das für die Rentabilität erforderliche Volumen können wir nun mit den Kongressteilnehmern teilen.

Lassen sich individuelle Erfahrungen ohne Weiteres auf andere Länder übertragen?

Nicht immer, aber der Kongress ist durchmischt genug, um verschiedene Ideen und Anwendungen kennenzulernen. Nehmen wir zum Beispiel das Thema Pflanzengrösse: In den Schweizer Baumschul- und Sträucherabteilungen werden relativ grosse und wertvolle Pflanzen angeboten. Die Engländer fassen sich an den Kopf, weil sie solche Pflanzen für viel zu teuer und aufwendig in der Pflege erachten. Aus ihrer Sicht müssten wir kleinere Pflanzen in grösseren Mengen anbieten. Darüber wird intensiv diskutiert.

Haben in Ihrer Branche bestimmte Länder eine Vorreiterrolle?

Durchaus. Die Niederlande und Deutschland sind Vorreiter in puncto Effizienz. Heutige inhabergeführte Gartencenters, also Familienbetriebe wie unserer, haben inzwischen eine kritische Grösse erreicht. Verglichen mit Baumärkten und grossen Lebensmittelketten, die allesamt filialisiert sind, leiden wir oftmals an einem Wasserkopf aus Marketing, Administration und Personal, der effizienter aufgeteilt werden müsste.

Was läuft in den Niederlanden und in Deutschland anders?

Dort schliessen sich Gartencenters zu Franchise-Gruppen zusammen. Die ganze Branche schaut aufmerksam hin. Ob es Sinn macht, die Individualität eines Betriebs – die momentan einen Wettbewerbsvorteil gegenüber filialisierten Strukturen ausmacht – zugunsten von Effizienzsteigerung aufzugeben, bleibt abzuwarten. Allerdings ist der Preisdruck in Deutschland viel grösser. Wir sollten uns stattdessen fragen, wie wir Pflanzen als wertvolles Gut erhalten können.



Gartenexperten zu Gast in Dürnten: Erwin Meier-Honegger präsentiert das Garten-Center Meier anlässlich eines internationalen Kongresses. Seraina Boner

«Heutige inhabergeführte Gartencenters haben inzwischen eine kritische Grösse erreicht.»

*Erwin Meier-Honegger,
CEO Ernst Meier AG*

Ist der Kongress in dem Sinne ein Gegengewicht zu den grossen Playern im Markt?

Ja, denn wir kleineren Betriebe haben oftmals gar nicht die Ressourcen, um völlig neue Geschäftsstrategien zu erproben. Der Kongress ist eine Plattform, wo wir gemeinsam erörtern, wie wir auf aktuelle Herausforderungen adäquat reagieren können. Aber es geht auch darum, uns gegenseitig zu motivieren.

Was sind die grossen verbindenden Themen?

Eines der zentralen Themen ist die Nachfolgeregelung oder besser: Nachfolgemotivation. Und damit zusammen hängt auch die Frage, ob und wie man einen Einzelstandortbetrieb im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung erfolgreich führen kann. Es geht also um strategische Kooperationen und eine mögliche Aufgabe der eigenen Identität durch Franchise-Strukturen.

Wie wirkt sich die Digitalisierung auf Ihre Branche aus?

Unsere Kunden erwarten, dass wir das gesamte Pflanzensortiment von A bis Z permanent vor Ort anbieten, pflegen und unterhalten. Aber diese Vielfalt bricht

uns beinahe das Genick: Ausserhalb der drei Saisonmonate April, Mai und Juni ist der Aufwand für die Pflanzenpflege höher als der Ertrag. Insofern stellt sich die Frage, ob die Digitalisierung hier möglicherweise ein Rettungsanker ist. Gartencenters würden so zunehmend zu Schaugärten, in denen man sich die Pflanzen ansehen und nach Hause liefern lassen könne.

Sie denken dabei an übergeordnete Logistikzentren?

Das wäre denkbar. Manche gehen davon aus, dass unsere Lieferanten, also die Produzenten, eine neue Rolle bekommen. Sie werden zu Logistikpartnern. Einige von ihnen erwägen bereits einen Zusammenschluss auf europäischer Ebene: Ein Schweizer Produktionsbetrieb könnte mit einem österreichischen und einem deutschen Betrieb eine gemeinsame Plattform aufbauen, um geeignete Gartencenters in diesen drei Ländern zu beliefern. Früher waren derartige Zusammenschlüsse nur auf nationaler Ebene möglich – mit mässigem Erfolg. Die Betriebe waren so unterschiedlich, dass man sich auf den kleinsten ge-

meinsamen Nenner einigen musste. Heute ist es einfacher, wenn sich ein Gartencenter im Grossraum Zürich mit einem Gartencenter im Grossraum München oder Wien zusammenschliesst, weil es mit ihnen mehr Gemeinsamkeiten hat als mit anderen Betrieben im eigenen Land.

Würden Sie sich wünschen, dass der Kongress wieder einmal in Dürnten Station macht?

Das hoffe ich sehr. Normalerweise ist jedes Mitgliedsland alle 10 bis 13 Jahre an der Reihe, einen Kongress auszurichten. Das entspricht auch dem Rhythmus, in dem ein Gartencenter etwas substanzvoll Neues leisten sollte. Das erwarten auch die Kunden. Wenn wir den Kongress das nächste Mal zu Besuch haben, können wir der Gruppe hoffentlich wieder eine reizvolle Weiterentwicklung präsentieren.

Interview: Jörg Marquardt

Im Garten-Center Meier in Dürnten findet morgen Donnerstag, 25. August, anlässlich des IGCA Kongresses ab 16 Uhr ein musikalischer Flashmob zusammen mit den Joy Singers Zürich statt. Besucher sind eingeladen, mitzumachen.

ANZEIGE

www.kangtai.ch

Chinesische Medizin bei TCM kangtai

Tel. 043 833 68 68



kann Ihnen helfen bei Tinnitus

und vielem mehr!



© Judith ...

Winterthur, Bahnhofplatz 4, 052 625 68 68; Zürich, Bahnhofplatz 12, 044 885 68 68; Männedorf, Postgasse 8, 043 495 68 68; Pfäffikon ZH, Tumbelenstr. 4, 043 833 68 68