

Dürnten Der Wonnemonat Mai endet heute – jener Monat, in dem es bei Meiers wie in einem Bienenhaus zu- und hergeht

Floraler Frauenversther im Gartencenter

Das Gartencenter Meier gleicht im Mai einem Mekka für weibliche Gärtnerinnen. Wieso das? Auf Pulsföhlung bei einem, der Blumen und vielleicht auch die Frauen versteht.

Thomas Ungricht

Der Wonnemonat Mai ist für die helvetischen Hobbygärtnerinnen und -Gärtner ein Pilgermonat. Für die Heerscharen von Gartenbegeisterten aus der Region Zürich heisst das florale Lourdes Gartencenter Meier in Tann-Rüti. Und steht man auf dem zumeist überfüllten Parkplatz des Gartencenters, fällt eines auf: Dies muss ein Ort sein, der für Frau das real gewordene Shoppingparadies bedeutet. Beinahe im Sekundentakt karen Frauen allerlei Grünzeug zu ihren Fahrzeugen. Vereinzelt ist auch noch eine Hilfsperson dabei: der Ehemann. Nachdem er bereits im Center die Pflanzenwünsche seiner Gattin erfüllt hat, unterstützt er sie mit Muskelkraft beim Beladen.

Doch eigentlich ist der Mann hier unerwünscht: «Das Gartencenter ist ein Reich, in dem die Frauen besonders kaufensibel sind. Wir sollten also alles unternehmen, dass wir so wenig Männer wie möglich im Laden haben. Der rational denkende Mann verhindert, dass die Frau viel einkauft.» Dies sagt ein Mann, und er ist hier der Herr im Hause. Erwin Meier junior führt das Unternehmen zusammen mit seinem Vater in der vierten Generation. Hinter vorgehaltener Hand würden viele Frauen sagen, dass sie später einmal ohne ihren Gatten vorbeikämen.

Verkäufer mit Ecken und Kanten

An Spitzentagen zählt das Unternehmen rund 2500 Kassabons. Dies bedeutet gegen 5000 Besucher; mehrheitlich Frauen. Herr Meier, sind Sie ein Frauenversther? «Nein, wenn wir die Psychologie der Frauen verstanden hätten, hätten wir das Gartencenter verkauft und wären nur noch als Berater tätig», schmunzelt Meier.

Das Erfolgsgeheims der 114-jährigen Firma mit rund 140 Mitarbeitern muss demnach woanders liegen. «Wahrscheinlich liegt es beim Personal», denn

Maur Kabelnetzanbieter mit erfreulichem Jahr

GGA Maur mit Gewinn

Die GGA Maur schliesst das Geschäftsjahr 2007 erneut positiv ab. Für den Sommer sind neue All-inclusive-Angebote geplant.

Das Kabelnetzunternehmen konnte 2007 in allen drei Angebotsbereichen – Fernsehen, Internet und Telefonie – zulegen. Dies gibt die GGA Maur in einer Mitteilung bekannt. Das grösste Wachstum verzeichnete dabei mit Abstand die Telefonie. Im Vergleich zum Vorjahr konnte die GGA Maur mit ihrem Telefonieangebot GGAdigiPhone 77 Prozent Wachstum bei den Neukunden erzielen. Im Berichtsjahr telefonierten somit über 2500 Kunden mit der GGA Maur. Einen Zuwachs von rund 50 Prozent verzeichnete das digitale TV-Angebot, das inzwischen ebenfalls von 2500 Kundinnen und Kunden genutzt wird. Und mit GGAWeb nutzten rund 9700 oder 42 Prozent der Haushalte im Einzugsgebiet der GGA Maur das Kabelinternet.

Für die weitere Modernisierung des Kabelnetzes und für Investitionen in den neuen Geschäftssitz in Binz konnten 2007 Rückstellungen in Höhe von 2,35 Millionen Franken gebildet werden. Die neuen Räumlichkeiten der GGA Maur

ZO/AvU Seite: 32



Impressionen aus einem Reich, in dem die Frauen besonders kaufensibel sind. Dies sagt einer, der es wissen muss: Erwin Meier junior (Bild oben) führt das Unternehmen zusammen mit seinem Vater in der vierten Generation. (Bilder: Mano Reichling)

seinetwegen erhalte er die emotionalsten Rückmeldungen der Kundschaft, so Meier. «Wir haben Leute im Verkauf mit Ecken und Kanten, da wird ein Kunde für eine falsche Pflege der Pflanze schon mal gemassregelt.» Ein guter Gärtner sei eben ein schlechter Verkäufer, doch die Kunden wissen die hohe Fachkompe-

tenz zu schätzen. Eine weitere Erfolgskomponente: die Auswahl. Auf über 18000 m² bietet sich genügend Platz, um das Herz jedes Gartenliebhabers höher schlagen zu lassen. Und so wird manche Einkaufsplanung zwischen den Tausenden von Geranien und Rosen wieder über den Haufen geworfen.

Die Erfolgsgeschichte der Blumenfamilie Meier begann in ihrem Stammhaus Flora, Florastrasse 12, Ende des 19. Jahrhunderts mit einem schlichten Samenhandel. Schon bald führten entsprechende Kundenwünsche allerdings dazu, dass vom Bahnhof Tann-Rüti aus auch heranwachsende Stauden in die ganze

Schweiz hinaus verfrachtet wurden. Deshalb richtete die Meier AG 1915 auf einem angekauften Nachbargrundstück eine eigene Gärtnerei ein. In ähnlicher Art blieb die Kundschaft auch in der Folge die wichtigste Entwicklungshelferin. Auf die Nachfrage nach kleinen Eigengewächsen folgten jene nach Jungbäumen, nach Dünger, nach Gartengeräten. Parallel dazu mutierte der Fernhandel allmählich zum Direktverkauf: Viele der zu Rekordzeiten bis zu 50000 Versandkunden schauten «öfter mal» in Tann bei den Meiers vorbei – «und wenn drei Kundinnen hintereinander nach einer bestimmten Pflanze fragen, muss man sie eben ins Sortiment aufnehmen», so Meier junior. Dies widerspreche jeder betriebswirtschaftlichen Logik, gehöre aber zur Firmenphilosophie, und mit der eigenen Produktion im Rücken könne man sich dies leisten.

Seit 1964 ein Gartencenter

Dieses Geschäftsprinzip führte dazu, dass die Meier AG rasch wuchs. 1950 stieg man in die Landschaftsgärtnerei ein. 1964 wurde in Tann nach britischem Vorbild ein eigentliches «Garten-Center» eröffnet, es folgte das Verkaufsgewächshaus «Grünes Paradies». 1974 wurde rings ums Gartencenter eine völlig neue Produktionsgärtnerei installiert. Das alles war eine direkte Reaktion auf das sich radikal verändernde Umfeld: Im Zürcher Oberland wie in den nahen Seegemeinden wurden tagtäglich Dutzende von Ein- und Mehrfamilienhäusern schlüsselfertig. Entsprechend fielen immer grössere Massen von stolzen Neo-Gartenbesitzern und taufischen «Pflanzenfreunden» in Tann-Rüti ein.

Seit bald 15 Jahren ist das Gartencenter nun im Hauptgebäude, das einer Blüte gleicht, zu Hause. Nicht mehr lange. Meiers planen für 2010 den Umzug ins Lättenmoos (wir berichteten). Das alte Center muss dem Neuen weichen, weil der alte Bau der Grösse des Unternehmens nicht mehr gewachsen ist. Und vielleicht wartet Meier dort mit einer Überraschung für die Frauen auf. Als Erwin Meier kürzlich an einem Kongress für Gartencenter teilnahm, referierte eine englische Erotikunternehmerin über ihr Business. Dann die Frage aus dem Publikum: «Liessen sich Blumen und Sextoys im selben Geschäft verkaufen?» Ja, lautete die Antwort der Geschäftsfrau. Seither brütet Meier über die Integration dieses Geschäftszweigs und sagt lächelnd: «Wir sind aber oft zu brav für solche Experimente.»

Pfäffikon



(Bild: Mano Reichling)

«Schneiders Quer» ist eröffnet

An der Speerstrasse 15 in Pfäffikon hat Roland Schneider (Zweiter von links) seine Bäckerei mit Conditorei und Restaurant namens «Schneiders Quer» eröffnet. Der 49-Jährige passt dabei nicht nur die Arbeitszeit der Bäcker den heutigen Bedürfnissen an, auch im 160 Plätze bietenden Restaurant samt Ter-

rasse und Wintergarten, Fumoir und grosser Verkaufsfläche bietet sich dem Gast viel Neues. Hauptattraktion ist der grosse Holzofen im Zentrum des Lokals, an dem Pizzajolo-Weltmeister Danilo Sangrigoli (links) seine berühmten Pizzas kreiert. «Schneiders Quer» ist täglich zwischen 6 und 23 Uhr geöffnet. (Re)

Wetzikon

Spatenstich für R&M-Gebäude

Die Reichle Immobilien AG, eine Tochtergesellschaft des Wetziker Verkabelungsspezialisten Reichle & De-Masari AG (R&M), investiert in ein neues Firmengebäude (wir berichteten) und sichert so das weitere Wachstum. In dieser Woche vollzog die Geschäftsleitung mit dem Spatenstich den Auftakt zum Baubeginn, wie es in einer Mitteilung des Unternehmens heisst. Im neuen Gebäude an der Binzstrasse 32 werden die heutigen Standorte an der Buchgrindelstrasse zusammengelegt. Damit will das Unternehmen mehr Effizienz in den Abläufen schaffen.

Das Gebäude wird eine Bruttogeschossfläche von 16000 Quadratmetern aufweisen. Auf den fünf Stockwerken werden die Sparten Produktion, Logistik, Innovation und Entwicklung sowie das Product Management untergebracht. Das ehemalige Zweifel-Gebäude wurde abgerissen, um Platz für den Neubau der R&M zu schaffen. Der Bau des neuen Geschäftsbauwerkes ist auch ein Bekenntnis zum Fertigungsstandort Schweiz. Trotz technologisch hochstehender Automatisierung können durch den weiteren Ausbau der Produktionskapazität kurz- und mittelfristig neue Stellen geschaffen werden. Das Unternehmen verfolgt nach wie vor eine konsequente Wachstumsstrategie, heisst es weiter. (zo)