

GRÜNER MARKT

Fachmagazin für erfolgreiches Verkaufen

Oktober 2003

10

Verlag
Eugen Ulmer
Stuttgart

MARKT

Gafa/Spoga

Nachberichte allgemein und
Neuheiten Gartenausstattung

LEBENDES GRÜN

Rosen

Neue Sorten und Trends aus
Deutschland und England

BETRIEBSFÜHRUNG

Betriebsüber- gabe

Eines ist wichtig: die Weichen
rechtzeitig stellen

RUBRIKEN

+++ News +++ Menschen +++
+++ Produkte +++ Firmen +++
+++ Markt +++ PPP +++
+++ Termine +++



In der Schweiz Internationaler Garten- center-Kongress lockte



GC Schilliger, Gland: Wohnaccessoires in großer Fülle – Schilliger ist es gelungen, hier Eigenmarken zu etablieren



Im Gartencenter Hauenstein, Rafz, hat die Dekoration ebenfalls hohen Stellenwert

Mit über 200 Teilnehmern war der Internationale Gartencenterkongress in der Schweiz ein Glanzlicht der Szene. Wer sich eine Woche Zeit nahm und einen nicht unerheblichen finanziellen Obolus entrichtete, konnte sich ein Bild des Gartencentergeschehens und des Landes machen.

Schweizer Perspektive

Bei jedem Großereignis stellt sich dem Redakteur oder der Redakteurin einer Zeitschrift die Frage: Wie kann ich alles auf ein Stück Papier bannen? Die Antwort ist einfach und lautet: gar nicht. Möglich ist nur, ein Stimmungsbild wiederzugeben und wenige Glanzpunkte zu beleuchten. Und auch das ist im Falle des Internationalen Gartencenterkongresses nicht einfach: es gab einfach zu viele davon.

Eines muss man den Schweizer Organisatoren neidlos zugestehen: Die Organisation lief in der Genauigkeit ab, die man den Schweizer Uhren nachsagt. Sonst wäre es nicht gelungen, über 200 Menschen aus der grünen Branche aus aller Herren Ländern von Japan bis USA, von Dänemark bis Südafrika, eine Woche lang korrekt nach Zeitplan kreuz und quer

durch die Schweiz zu fahren, um die Erfolgsformeln eines guten Dutzends Schweizer Gartencenter zu erfahren oder im Rahmen altherwürdiger Mauern von Schloss- und anderen Kellern mit Kollegen und Geschäftspartnern zu fachsimpeln.

Die besuchten Gartencenter boten einen Querschnitt über die verschiedenen Ansätze, mit denen sich die Schweizer versuchen im Wettbewerb zu behaupten, zunächst gegen die großen Wettbewerber aus dem Lebensmittel Einzelhandel Coop und Migros, aber auch zunehmend gegenüber Baumarktketten mit Gartencentern wie Hornbach

Große Solitärpflanzen prägen das Bild im Freiland bei Schilliger, Gland

und Obi, für die die Schweiz ein interessantes Pflaster bietet (siehe auch Seite 31).

→ **Besuchte Gartencenter:** Von der Größenordnung ganz vorne steht in der Schweiz das Gartencenter Schilliger mit dem Firmensitz in Gland am Genfer See. Bewundert wurde die große Zahl

an Solitärgehölzen im Container und die Vielfalt an Sortimenten bis hin zur Präsentation von Wohnaccessoires, wie sie auch einem erstklassigen Kaufhaus zur Ehre gereicht hätte.

Von der Größe her nicht vergleichbar: das Gartencenter Brönnimann in Noville am östli-



Fotos: Gamminger-Haurck (4), Meier (2)



Atmosphäre bei Brännimann, Noville: Die Wasser-schauanlage liegt malerisch an einer Kirche



Gehobenes Niveau auch bei Bruno Bacher, Langnau

chen Ende des Genfer Sees. Aber trotzdem nicht zu unterschätzen: Als kleinem „local hero“ gelang es ihm kürzlich, einen angesiedelten Baumarkt zum Rückzug zu bewegen.

Wenn schon, dann richtig, sagte sich Roman Schwitter mit dem Neubau einer Gärtnerei mit Pflanzencenter in Inwil, über die deshalb separat berichtet wird (siehe Bericht Seite 40). Die Baueuphorie hat auch die Baumschule Zulauf in Schinznach in der Ostschweiz erfasst. Dort wurden erst kürzlich 5000m² Verkaufsfläche überdacht, weitere 5000m² sollen folgen. In dauerhafter Erinnerung bleibt den Gästen gewiss eine 20-minütige Rundfahrt durch die Baumschulquartiere mit einer kleinen Dampfbahn. Das Gartencenter Grünenfelder, Ziegelbrücke, verblüffte die Gäste unter anderem mit einer Ausstellung von Pools für den Garten. Zu den weiteren besuchten Gartencenter gehörten die führenden Meier in Tann-Rüti und Hauenstein in Rafz (siehe auch Berichte in „Grüner Markt“, Nr. 5/2000) und die der ehemaligen respektive amtierenden Präsidenten des Schweizer Gartencenterverbandes Bruno Bacher, Langnau, und Marc Aebi, Dündingen.

Doris Ganninger-Hauck



KURZINTERVIEW MIT ...

... Erwin Meier jun.,

Gartencenter Meier in Tann-Rüti/CH, war Vorsitzender des Organisationskomitees des Internationalen Gartencenterkongresses Ende August 2003 in Bern/CH.

„Jeder profitiert so viel, wie er gewillt ist, hineinzutragen“

GM: Herr Meier, was ist Ihr abschließendes Resümee zur Veranstaltung als Hauptorganisator?
Meier: Obwohl die professionelle Kongressauswertung erst so richtig anläuft, dürfen wir anhand der ersten, spontanen Reaktionen sicherlich zufrieden sein, dass die Erwartungen an den Kongress größtenteils erfüllt werden konnten.

Aus finanzieller Sicht wird die Veranstaltung leider kein Erfolg sein. Von den 220 registrierten Teilnehmern und Teilnehmerinnen waren nur 180 voll zahlend, somit fehlten 20 für eine ausgeglichene Rechnung. Durch rechtzeitiges Gegensteuern sollten wir schlussendlich aber eine ausgeglichene Rechnung präsentieren können.

Allerdings haben wir drei Ziele erreicht, die ich mir gesetzt hatte: Belebung des Gartencenterverbandes in der Schweiz, Zufriedenheit bei den Teilnehmern erzeugen und die Sponsoren aus der Industrie begeistern.

GM: Was hat Sie am meisten persönlich beeindruckt?

Meier: Die Motivation aller freiwilligen Helfer, die trotz ihrer Verpflichtungen in ihren eigenen Gartencentern und Familien eine ganze Woche ihrer Zeit nur für das Funktionieren des Kongresses lebten, und die Begeisterung der Indus-

trie, deren Mitarbeiter hart gearbeitet haben, um ihre PR-Konzepte auf dem Kongress explodieren zu lassen und die so den Teilnehmern in langer Erinnerung bleiben werden.

GM: Der Blick geht nun zur nächsten Veranstaltung in Neuseeland (im Oktober 2004). Werden Sie dabei sein, und was können die Teilnehmer dort fachlich mitnehmen?

Meier: Eine absolute Sensation ist, dass sich bereits 99 Teilnehmer während der Veranstaltung für den nächsten Kongress angemeldet haben. Das ist phänomenal.

Was wir mitnehmen können? Jeder profitiert immer so viel vom Inhalt einer Veranstaltung, wie er selbst gewillt ist, in diese Veranstaltung hineinzutragen. Wer in der Ecke steht und darauf wartet, angesprochen zu werden, dem bleibt der Zweck eines solchen Kongresses schleierhaft. Profitiert haben in der Schweiz diejenigen, die sich Schlüsselpersonen aus der Teilnehmerliste herausgestrichen haben und gezielt auf diese zugegangen sind. Dies wird in Neuseeland genauso sein. Ich werde selbstverständlich auch in Neuseeland wieder dabei sein.

Die Fragen stellte
Doris Ganninger-Hauck

Eines der eigenwilligsten Objekte, die im Rahmen des Internationalen Gartencenter-Kongresses in der Schweiz besichtigt wurden, war das „Gartenpflanzen-Paradies Schwitter“ in Inwil.

Mit Zuversicht in eine neue Ära

An bester verkehrstechnischer Lage zwischen Zug und Luzern, in einem attraktiven und einkommensstarken Einzugsgebiet, hat die Gärtnerei Schwitter ihren neuen Standort gefunden. Das Unternehmen, das zwei Drittel seines Umsatzes mit dem Pflanzenverkauf an GaLaBau-Firmen erwirtschaftet, will hier seinen Direktverkauf gezielt ausbauen – und beschreitet dazu einen eigenständigen Weg.

„Wir möchten uns im Einzelhandel als Anbieter mit der größten Auswahl an Gartenpflanzen in der Zentralschweiz positionieren“, erklärt Geschäftsführer Roman Schwitter, der die Firma in der dritten Generation führt. Sein Vater Fritz Schwitter, „der Visionär“, und er, „der Umsetzer“, hätten das Projekt gemeinsam geplant. Sie sind sich einig: Ein Gartencenter soll es nicht sein. Die Gärtnerei will sich auf ihre Kernkompetenz als Produktions- und Handelsbetrieb konzentrieren und schwerpunktmäßig Qualitätspflanzen für den Außenbereich anbieten: → die schweizweit größte Auswahl an Rhododendren aus Eigenproduktion (über 500 verschiedene Arten und Sorten aus dem Sortiment des deutschen Züchters Hans Hachmann) → als weitere Betriebspezialitäten ein großes Sortiment an gut winterharten Baummagnolien sowie 50 Arten und Sorten des Japanischen Ahorns → ein ausgewogenes Sortiment an Laub- und Nadelgehölzen (rund 600 Arten und Sorten) → Stauden (rund 800 Arten und Sorten)



Der markante Eingang



Fotos: Popp (1), Meier (1)

Blick vom Bürotrakt auf Freifläche und Gewächshaus

- Saisonpflanzen für Beet und Balkon
- mediterrane Gewächse.

Abgerundet wird das Angebot lediglich durch eine beschränkte Auswahl an Hartwaren wie Gefäße, Erden, Dünger, Pflanzenschutzmittel, Bindematerial, Saatgut und einschlägige Fachliteratur. Es fehlen Maschinen und Geräte, aber auch Zimmerpflanzen oder Floristik.

Auf Grund der betriebspezifischen Situation mutieren die Verkaufsgewächshäuser in den umsatzschwachen Monaten zu Produktionsgewächshäusern und die Cabrio-Häuser dienen als sicheres Überwinterungsquartier für kälteempfindliche Pflanzen. In der von Architekt Roland Doster (Planungsgruppe

Domo AG, Sarnen/CH) entworfenen und im Bau begleiteten multifunktionalen Anlage sind die Cabrio-Gewächshäuser von besonderer Bedeutung. Auf Grund der Dachflächen, die sich fast vollständig öffnen lassen, und dank der ebenfalls offenbaren Außenwände (Schiebeelemente oder Rollwände) ermöglichen sie ein für Baumschulware und Stauden ideales Freilandklima. Gleichwohl kann die Kundschaft auch bei schlechtem Wetter geschützt einkaufen, denn bei Regen schließt sich die Dachfläche automatisch. Den Gewächshausbau und die -einrichtung übernahm die Firma Gysi, Baar/CH, in Zusammenarbeit mit der Firma van der Hoeven aus den Niederlanden.

STECKBRIEF

→ Fläche

Gesamtbetriebsfläche: 65 000 m²
Verkaufsfläche Gartencenter: 10 000 m² Gewächshaus
10 000 m² Verkaufsschaugarten
Ungeheizte Betriebsfläche: 2500 m² Cabriohaus

→ Parkplätze :

70 (bis 250 möglich)

→ Mitarbeiter

Insgesamt	31
Produktion	10
Teilzeit	6

→ Umsatzaufschlüsselung:

Baumschulpflanzen und Stauden	51 %
Saisonflor	22 %
Samen, Blumenzwiebeln, Gefäße, Dünger, Erde	21 %
Mediterraner Verkaufsgarten	6 %

Das Gelände hat Fritz Schwitter bereits vor zehn Jahren erworben und den Kauf damals selbst finanziert. Den strategisch ideal gelegenen Landwirtschaftsboden gab es zum günstigen Preis von 18sfr/m² und er wurde inzwischen von der Gemeinde ohne politischen Widerstand umgezont in die erforderliche Gartenbau-Sonderzone. Für den Gärtnerei-Neubau wurden 10,2 Mio. sfr investiert, zwei Drittel davon aus Eigenmitteln und ein Drittel als Fremdkapital. Die Eigenmittel hat Fritz Schwitter (unter anderem in den Jahren des Bodendeckerbooms) mit seinem Betrieb und einer geschickten Anlagepolitik erwirtschaftet.

Mit dem Wegzug der Gärtnerei von Kriens nach Inwil und der Realisierung des riesigen Neuprojekts hat das Unternehmen in nur einem Jahr neun neue Arbeitsplätze geschaffen. Roman Schwitter weiß aber auch: Am neuen Standort ist eine Umsatzsteigerung von 20% erforderlich. Mit dem Ausbau des Endverkaufs wird sich bei Schwitter allerdings der Anteil Eigenproduktion zu Handel künftig von bisher zwei Drittel zu einem Drittel in Richtung je 50% verschieben. Schwitter betont aber: „Wir bleiben bei unserer Stärke – den Pflanzen.“

Claudia-Regina Sigg,
Solothurn/CH,

(nach einem Beitrag in der Zeitschrift „Der Gartenbau“)