



Alex Meyer

«Die ganze Umstrukturierung forderte mich enorm»

Ein Gespräch mit Alex Meyer

Herr Meyer, Sie sind jetzt bereits als Vertreter der 4. Generation verantwortlich im Geschäft tätig.

Welches sind Ihre Aufgaben?

Ich habe seit 2009 die Funktionen von Onkel und Götti Edi übernommen. Der Übergang war fliessend, wie das ja auch nach 1989 zwischen Grossvater und seinen Söhnen sowie Paul Löliger gewesen ist. Aber ich muss sagen, ich wurde schon etwas ins kalte Wasser geworfen. Gottseidank hatte ich in der Person von Frau Nicole Suter, unsere Bürokraft in den Bereichen Administration, Personal und Buchhaltung, eine unglaublich wertvolle Stütze, ja sie wurde mir mit ihrem grossen Wissen und Können unentbehrlich. Die Umstrukturierung und gleichzeitig die für mich neuen beruflichen Herausforderungen forderten mich enorm. Aber natürlich war ich seit jeher mit dem Geschäft verbunden und so ganz selbstverständlich in die Betriebsabläufe hineingewachsen wie mein Vater auch.

Sie hatten eine etwas andere Ausbildung als Ihr Vater

Natürlich, wie alles haben sich die Zeiten auch bei der Berufsbildung und der Arbeit im Gartenbau-sektor stark verändert. Ich machte zuerst eine Lehre als Landschaftsgärtner bei der Firma Paul Fisch in Muttenz, dann die Berufsmatur an der Gewerblich-industriellen Berufsschule in Liestal. Es folgte die Technikerschule an der Gartenbauschule Oeschberg in Koppigen, wo ich mich zum Garten- und Landschaftsbautechniker TS/GSO ausbilden liess. In dieser Funktion folgten drei Jahre, zwischen 2006 und 2009, bei der Firma Wolf Hunziker AG in Arlesheim. Meine Aufgaben waren die Akquisition, die Bauführung und die Abrechnungen.

Dann kam das Jahr 2009, und ich war plötzlich im väterlichen Familienbetrieb.

In der Technikerschule sind Sie zum Landschaftsbau-techniker geworden. Tönt sehr «technisch» für einen Beruf, der mit der Natur zu tun hat.

In der Technikerschule habe ich ganz neue berufliche Erkenntnisse erworben. Die Pläne für Garten- und Grünanlagen werden heutzutage am Computer entworfen und «gezeichnet». Das geschieht jetzt auch bei uns, denn natürlich muss auch ich mit der Zeit gehen und die digitalen Medien einsetzen. Dadurch haben wir mehr Möglichkeiten des Entwerfens. Ganze Gartenanlagen kann man heute visuell am Bildschirm darstellen. Aber natürlich bleibt die handwerkliche Arbeit immer noch am wichtigsten. Darauf legen wir grossen Wert. Die digitalen Medien hingegen können uns unterstützen.

Sie haben vorhin von einer Umstrukturierung gesprochen.

Die Zeit zwischen 2009 und 2012 waren wahrscheinlich die einschneidendsten Jahre unseres Unternehmens. Nach dem Ausscheiden von Onkel Edi entstand eine neue Ausgangslage. Es galt, uns neu zu organisieren und einiges zu überdenken. So kam es zu einer Landabtretung und zur Aufhebung der Produktions-gärtnerei. Das war eine schwere Entscheidung. Dahinter steckt zwar eine grosse, langjährige Tradition, die es zu berücksichtigen galt, aber andererseits ist es eine Zeiterscheinung, dass vieles nicht mehr geht, wenn wir weiter nachhaltig und mit Erfolg arbeiten wollen.

Können Sie das noch etwas näher ausführen?

Von der Pflanzenproduktion kann man heute nur noch leben, wenn man grössere Mengen absetzen kann. Dies entsprach jedoch gar nicht unserem Konzept.

Wir möchten unseren lokalen Kunden ein möglichst breites und vielfältiges Wechselflorangebot bieten. Das hat uns dazu bewogen, nicht mehr selber zu produzieren. Wir kaufen die fertige Pflanzenware nun ein und verkaufen sie dann direkt aus unserem neuen und modernen Gewächshaus weiter. Unsere Tätigkeit im Gewächshaus hat sich also vom «Produzieren» zum «Handeln» des Wechselflors gewandelt.

Damit hat sich auch die Geschäftstätigkeit gewandelt, nicht wahr?

Genau. Wir sind ein klassisches Familienunternehmen mittlerer Grösse. Unsere Stärke ist, dass wir sehr breit abgestützt sind und somit kein «Klumpenrisiko» haben. Ungefähr 65% unserer Geschäftstätigkeit führen wir im Bereich Gartenunterhalt und Grünflächenpflege aus. In diesem Bereich können wir auf einen extrem grossen und von uns sehr geschätzten Kundenstamm zählen. Weiter sind wir ungefähr 25% im Bereich Gartenumänderungen und Gartenanlagen tätig. Dieser Bereich ist für uns sehr wichtig, da aus solchen Aufträgen sehr oft wieder ein Folgeauftrag im Unterhaltsbereich generiert werden kann. Neben diesen beiden Haupttätigkeiten sind wir auch noch zu ungefähr 10% in den Bereichen Gräberunterhalt, Kübelpflanzenüberwinterung, Innenbegrünungen und Wechselflordetailhandel tätig.

Wenn man mit einem jungen Vertreter aus der vierten Generation spricht, der zudem bereits in einer leitenden Stellung tätig ist, kommt man nicht umhin, auch die Frage nach der Zukunft zu stellen. Sie haben die heutigen schwierigen Bedingungen angesprochen, können aber dennoch zuversichtlich. Was stimmt Sie so optimistisch?

Das ist ganz klar unser grosser, langjähriger und treuer Kundenstamm. Ich darf sagen, es war schon immer ein

Markenzeichen unserer Firma, dass wir einen intensiven Kontakt mit unseren Kunden pflegen. Das wird auch in Zukunft so bleiben, denn wir pflegen diese Kontakte ganz bewusst. Nicht vergessen möchte ich bei dieser Gelegenheit auch unsere zum Teil langjährigen und ausgezeichneten Mitarbeiter. Sie sind sehr pflichtbewusst, identifizieren sich mit der Firma und sind daher das Kapital unserer Firma. Das schätzen unsere Kunden, und darauf legen wir auch sehr viel Wert. Was für uns noch dazu kommt: In den nächsten Jahren müssen wir uns Gedanken machen, wenn Vater einmal aus der Firma ausscheidet. Bei aller Zuversicht: Da müssen wir eine kluge Entscheidung treffen.

Das wird zusätzlich eine Herausforderung für Sie sein.

Ganz klar. Ich werde den Betrieb in der alten Familientradition weiterführen. Aber wir alle können uns neuen Strömungen nicht verschliessen. Selber bin ich immer noch am Anfang. Deshalb fordert mich die tägliche Arbeit enorm, und ich habe manchmal an den Wochenenden Mühe, abzuschalten. Andererseits ist es für mich aber auch hoch befriedigend, wenn ich positive Rückmeldungen von Kunden und Mitarbeitern bekomme. Auch wenn ich zuversichtlich bin, es bedarf grosser Anstrengungen und unser ganzes Engagement.

Zum Ausgleich machen Sie auch Musik, wie Ihr Grossvater und Ihr Vater ...

(lacht) Nein! Bei der Vergabe der musischen Talente bin ich leider ganz hinten in der Reihe angestanden. Ich treibe eher Sport, spielte Handball und bewege mich viel in der Natur, wandern, joggen. Die Natur gibt mir sehr viel Energie, und damit kann ich mich auch gut vom Geschäftsleben erholen.

Gartenbesitzer sind oft im Dilemma, wie viel Chemie sie in ihrem Garten einsetzen sollen oder dürfen.

Was ist Ihre Meinung dazu?

Wir haben es mit der Natur zu tun, und darum möchte ich hier Folgendes anmerken: Das primäre Ziel eines Landschaftsgärtners muss es sein, neue Lebensräume und Grünflächen zu schaffen oder solche zu erhalten. Diese Lebensräume sind die Grundlage für eine vielfältige Flora und Fauna. Chemische Mittel sollten nur zum Einsatz kommen, wenn es für den Erhalt der jeweiligen Pflanzenart unvermeidbar ist. Zwei Beispiele dazu:

Der Buchsbaumzünsler hat bei uns wenig bis keine natürlichen Feinde. Gerade deshalb müssen wir eingreifen und ihn bekämpfen. Relativ neu ist der asiatische Laubholzbockkäfer, der mehrheitlich über die Paletten aus dem asiatischen Raum eingeführt wird. Das Problem ist noch nicht gravierend, wir müssen aber die Entwicklung genau im Auge behalten. Auf unserer Homepage haben wir bereits zwei Aufklärungsmerkblätter aufgeschaltet.

