



Der Hauptbetrieb der Gärtneri Schwitter mit der markanten Verkaufspyramide (links), dem Parkgelände und den Verkaufsgewächshäusern, im Hintergrund das Ökonomiegebäude (Bild unten).



DER INNERSCHWEIZER GARTENKOSMOS

Vor zehn Jahren setzte die Firma Schwitter ihre ehrgeizigen Visionen um. Der Familienbetrieb aus Kriens wagte die Aussiedlung nach Inwil und eröffnete in ländlicher Umgebung eine grosszügige und moderne Gärtneri. Mit dieser Umsiedlung sollte der Endverkauf stark ausgebaut und die Produktion vom Verkauf klar getrennt werden. Dies ist gänzlich gelungen. Mittlerweile verschönert das Schwitter Gartenpflanzen-sortiment massgeblich die Zentralschweizer Garten- und Balkonszene.

Text: Felix Käppeli; Bilder: Gärtneri Schwitter AG, Felix Käppeli

Bereits bei der Zufahrt zur Gärtneri ist wohl jeder Kunde positiv überrascht über das weitläufige Betriebsareal mit seiner auffallenden Verkaufsfond in transparenter Bauweise und der attraktiven Rahmenbepflanzung, die eine erste und willkommene Inspirationsquelle darstellt. Der Hauptbetrieb befindet sich an bester Verkehrslage zwischen Zug und Luzern, in einem boomenden und einkommensstarken Einzugsgebiet. Die gesamte Anlage mit einer Betriebsfläche von 24 Hektaren setzt sich zusammen aus dem Hauptbetrieb und weiteren Produktionsflächen in unmittelbarer Nachbarschaft des Hauptgeschäftes sowie weiterem Pachtland in Kriens und Nottwil.

Die Wurzeln

Was sich heute als florierendes Unternehmen darstellt, hat eine jahrzehntelange Firmengeschichte hinter sich. Josef Schwitter war es, der in Kriens im Jahre 1927 «das Saatgut» für die Gärtneri setzte. 1958 trat Fritz Schwitter ins väterliche Unternehmen ein und übernahm 1963 dessen Geschäftsleitung. Er baute die Gärtneri kontinuierlich aus und entdeckte Mitte der Neunzigerjahre auch das grosse Potenzial, das in den Rhododendren liegt. Seiner weitsichtigen Betriebsführung ist es ebenso zu verdanken, dass bereits vor zwanzig Jahren das Land für den heutigen Standort in Inwil erworben wurde. Fritz Schwitter erkannte schon

damals, dass der Betrieb in Kriens, dessen Land nur gepachtet war, flächenmässig irgendwann an seine Grenzen stossen würde.

Schliesslich übernahm Roman Schwitter 1999 das Ruder in der dritten Generation und führt den Betrieb seither mit sehr viel Elan und grosser Leidenschaft weiter. Unter seiner Leitung wird der Produktionsstandort in Kriens sukzessive nach Inwil verlegt und das eigens kultivierte Gehölzsoriment massgeblich erweitert.

Produktions- und Verkaufsanlage

Das Konzept bei der Umsiedlung basierte auf der klaren Trennung von Produktion und Verkauf sowie innerhalb des Verkaufes



Auf einer Fläche von 20000 Quadratmetern werden Stauden und Gehölze gut strukturiert und beschildert präsentiert (links im Bild). Einen grossen Teil der Pflanzen für den Verkauf liefert die Eigenproduktion aus eigenen und gepachteten Container- und Freiflächen (oben).

auf der Trennung zwischen professionellen und privaten Kunden.

Der Hauptbetrieb wurde diesem Konzept entsprechend eingeteilt: Im südlichen Teil befindet sich das Areal für die Privatkunden mit insgesamt 70 Parkplätzen (diese lassen sich dank dem Versandplatz an den Wochenenden auf bis zu 220 Parkplätze erweitern), der Verkaufspyramide, den Verkaufsgewächshäusern und dem Schaugarten. In der Mitte steht das Ökonomiegebäude, umgeben von Produktionsgewächshäusern und Freilandproduktion mit Containerfeldern. Von hier aus kann die GaLaBau-Kundschaft in den Gewächshäusern, Freilandquartieren oder im Privatkundensektor mit oder ohne Verkaufspersonal ihre Auslese treffen.

Der dritte und abschliessende Bereich gegen Norden galt ursprünglich als Reserveland. Heute befindet sich darauf ein zeitgemässes Cabrio-Gewächshaus mit einer Schattierungsanlage für die Sommermonate und als Schutz für die Pflanzen bei Unwetter. Zudem dient es als Überwinterungsquartier.

Kein klassisches Gartencenter

Der erste Eindruck der Einkaufsfront wird in der Verkaufsanlage bestätigt. Die attraktive Präsentation von Pflanzen, Gefässen und Dekorartikeln lassen die 20000 Quadratmeter Verkaufsfläche mit dem Verkaufsschaugarten als eine inspirierende und wohltuende Erholungszone wirken. Die gesamte Warenpräsentation ist gekonnt

in Szene gesetzt und wirkt ansteckend. Die Stauden und Gehölze sind zudem alle mit Bild versehen und mit Pflanzenanleitung angeschrieben und übersichtlich stationiert. Ein geschicktes Beschilderungssystem führt die Kundschaft schnell ans gewünschte Ziel.

Was man in der Gärtnerei Schwitler jedoch vergebens sucht, sind Zimmerpflanzen und Floristik wie auch Maschinen und Gartengeräte. Der Betrieb bündelt seine Stärken als Verkaufs- und Produktionsbetrieb mit der Konzentration auf ein umfassendes Sortiment an Qualitätspflanzen für Garten, Balkon und Terrasse.

Nebst der schweizweit grössten Auswahl an Rhododendren und Japanischen Ahornen aus Eigenproduktion verfügt die Gärtnerei Schwitler über ein umfangreiches Sortiment an Magnolien und Blumenhartriegel (*Cornus kousa*). Den Japanischen Ahorn gibt es bei Schwitler in vielen Grössen und Sorten zu kaufen. Hier sieht Roman Schwitler eine grosse, überregionale Marktchance. Darüber hinaus hat sich der Betrieb auf ein breites Kugelsortiment, Formgehölze und Gartenbonsais spezialisiert.

Eigenproduktion

Auch die im Laufe der Jahre kontinuierlich erweiterte Eigenproduktion gewinnt mit dem Zukauf der benachbarten Baumschule Pfaffwil weiter an Bedeutung. Die auf den ersten Januar 2013 neu gewonnenen fünf Hektaren Kulturfläche in Pfaffwil be-

finden sich zu 80 Prozent in der Sondernutzungszone Gärtnerei-Gartenbau und werden für die Aufzucht und Kultur von grossen Solitärgehölzen und Alleebäumen genutzt. In diesem Betriebsteil, der aufgrund einer Nachfolgeregelung im letzten Jahr zum Kauf angeboten wurde, hat sich bereits sehr viel getan. Die Anlage wurde übersichtlicher strukturiert und kundenfreundlicher gestaltet. Das Freiland wurde nachhumusiert und zwei Drittel der vorhandenen Ballenware sind neu verschult worden. In der Containeranlage wurde eine 4000 Quadratmeter grosse Schotterfläche erstellt. Dies ermöglicht dem Kunden eine Pflanzenwahl unter komfortablen und sauberen Verhältnissen. Angeboten werden im 3,5 Hektaren grossen Freiland Gehölze mit einer Wuchshöhe von 2 bis 12 Meter, und in der 1,5 Hektaren umfassenden Containerabteilung stehen Pflanzen mit einer Grösse bis sechs Meter.

Im Zuge der weiteren Aussiedelung von Kriens nach Inwil pachtete Roman Schwitler weitere dreizehn Hektaren Kulturland in Inwil. Fünf Hektaren davon konnten in einem zweijährigen Bewilligungsverfahren in eine Sondernutzungszone Gärtnerei-Gartenbau umgewandelt werden und sind als Containeranlage vorgesehen. Die weiteren acht Hektaren werden als Freiland beansprucht. Auf diesem, miteinander vernetzten Pachtland dreier Eigentümer sind bereits drei Hektaren mit bis zu 2,5 Meter hohen Gehölzen aufgeschult worden. Fünf Hektaren

bleiben Reserveland. Auf den verbleibenden vier Hektaren Pachtland in Kriens können noch die nächsten zwei bis vier Jahre Stauden, Japanischer Ahorn und Kleingehölze kultiviert werden. Anschliessend wird dieses Land einer Überbauung weichen müssen. Eine weitere Hektare Pachtland befindet sich in Nottwil.

Nachgefragt

Roman Schwitter beantwortet einige Fragen zu seinem Betrieb und den täglichen Herausforderungen. Unter seiner Leitung ist am neuen Standort der Endverkauf, aber auch das Geschäft mit den Gartenbaubetrieben erfreulich stark gewachsen.



Roman Schwitter führt den Betrieb erfolgreich in der dritten Generation.

Bei der Umsiedlung bestand die Zielsetzung darin, sich im Einzelhandel als Anbieter mit der grössten Auswahl an Gartenpflanzen in der Zentralschweiz zu positionieren. Wurde dieses Ziel erreicht?

In einem ersten Schritt haben wir am neuen Standort unser Sortiment gefestigt und gestärkt. In weiteren Schritten wurde es dann stetig ausgebaut und auch entsprechend erweitert. Diese Massnahmen führten uns schlussendlich zum Ziel.

Wie wurde die Gärtnerei am neuen Standort ins Bewusstsein der Kunden gerückt? Welche Akzente werden gesetzt, damit man weiterhin als moderne und besuchenswerte Einkaufsstätte wahrgenommen wird?

Wir definierten gezielte Werbemassnahmen, um in der Region, aber auch bei den damals bereits bestehenden Kunden den Standortwechsel zu kommunizieren. Es war uns sehr wichtig, dies von Anfang an ganz transparent mitzuteilen.

Akzente setzen wir heute insofern, da wir laufende Ausstellungen und eine top-präsentierte Sortimentsgestaltung in allen Verkaufsquartieren unterhalten. Ebenfalls investieren wir auch viel in den Unterhalt unserer Freilandrabatten und des Schaugartens. Ein eigens dazu angestelltes Unterhaltsteam wurde erst kürzlich aufgestockt, um den steigenden Betriebsflächen auch weiterhin gerecht zu werden. Denn Sauberkeit und Ordnung sind uns besonders wichtig.

Welches sind die wichtigsten Eckdaten der letzten zehn Jahre? Gab es auch Rückschläge?

Unser Marketingkonzept mit der Eigenproduktion geht von den Pflanzen weiter zur firmeneigenen Erde und zum Dünger und dann auch zur einheitlichen und grosszügigen Sortimentsbeschilderung. Ebenfalls zu diesem Konzept gehört, dass wir in unserem Pflanzensortiment auch einmal etwas ausprobieren und wagen, was nicht einfach

zum Standard gehört. Damit konnten wir in den letzten Jahren ein solides Wachstum bezüglich Betriebsfläche, Mitarbeiterbestand, aber auch umsatzmässig verzeichnen. Das Konzept bestätigte sich glücklicherweise so sehr, dass wir keine wesentlichen Rückschläge einstecken mussten.

Hat sich das Kundenverhalten in den letzten Jahren verändert?

Ja, das Kundenverhalten hat sich verändert. Die Kunden wünschen heute ein selbstständiges Einkaufen, wollen aber bei Bedarf trotzdem jederzeit auf Fachpersonal zurückgreifen können. Zudem entwickelte sich das Einkaufen in den letzten Jahren immer mehr zum Freizeiterlebnis. Dies will man besonders auch bei schlechtem Wetter ausüben können. Da wir bei uns über sehr viel gedeckte Verkaufsfläche verfügen, ist dies möglich. So können die Schönwettertage gleich im Garten verbracht werden.

Wie setzt sich das Verhältnis Eigenproduktion und Verkauf heute zusammen?

Das Verhältnis von Eigenproduktion zu Handel ist zurzeit bei 50:50.

Welche Pflanzen werden noch selber herangezogen und aus welchen Gründen?

Selber herangezogen wird ein breites Sortiment an Stauden, aber auch ein schönes Baumschulsortiment von Alleebäumen, Laubgehölzen und Koniferen und eine grosse Auswahl an Solitärgehölzen. Mit unserer vielfältigen Eigenproduktion können wir eine überdurchschnittliche Lieferbereitschaft anbieten; zudem ist die ganze Qualitätssicherung einfacher zu kontrollieren. Und schliesslich funktioniert unser Geschäftskonzept nur mit der Eigenproduktion und dem Angebot von ausschliesslich Gartenpflanzen so gut. Gerade in den kälteren Jahreszeiten können wir die Kapazi-

tät unserer Mitarbeitenden optimal in der Produktion einsetzen und damit Ganzjahresstellen garantieren.

Wie behauptet sich Ihr Betrieb gegenüber der wachsenden ausländischen Konkurrenz im Engrosbereich?

Die ausländische Konkurrenz ist durchaus eine Herausforderung und nicht zu unterschätzen. Das ganze Geschäftsumfeld wurde aggressiver. Gerade deshalb ist ein überdurchschnittlicher Kundenservice mit hoher Reaktionsgeschwindigkeit und guter Verfügbarkeit der Pflanzen so wichtig.

Wie sieht der Entwicklungsprozess für die nächsten zehn Jahre aus?

Bis ins Jahr 2020 werden wir die bisher gepachtete Produktionsfläche vom früheren Betriebsstandort ganzheitlich nach Inwil verlegt haben, denn die ganze Pachtfläche in Kriens soll mit Wohnkomplexen überbaut werden. Die entsprechenden Ersatzflächen konnten in Inwil in unmittelbarer Nachbarschaft zum Hauptbetrieb gesichert werden. Die Betriebsfläche Pfaffwil wird zudem weiter ausgebaut und ganzheitlich auf unsere Bedürfnisse eingerichtet. Pfaffwil wird dann definitiv unser Grosspflanzenbetrieb sein, mit Freiland- und Containerflächen für mächtige Alleebäume und grosse Solitärgehölze.

Betriebseckdaten

Gesamtbetriebsfläche: 24 Hektaren, davon 13 Hektaren Freiland (inkl. 4 Hektaren Wiesland)
 Containerfläche: 7 Hektaren
 Gewächshäuser: 1 Hektare
 Versand- und Verkaufsflächen: 3 Hektaren
 Voll- und Teilzeitstellen: 70