



Das deutsche Unternehmen «Veranda-Wintergärten» neu in der Schweiz

«Et kütt, wie et kütt»

Seine Wintergärten werden auch in der Schweiz boomen, ist sich der Kölner Hans Schmiedel sicher – trotz Mentalitätsunterschieden von Schweizern und Deutschen.

VON CHRISTOPH PETERMANN

Stellen Sie sich vor: Sie geniessen Ihren Kaffee inmitten von Grünpflanzen, auch wenn es draussen in Strömen regnet. Oder Sie frühstücken am Sonntagmorgen in aller Ruhe mit Ihrer Familie in einem hellen, lichtdurchfluteten Raum, während am Horizont langsam und bedrohlich ein Gewitter aufzieht. Es sind solche idyllischen Szenen, welche dem Thema «Wintergarten» in den letzten Jahren einen eigentlichen Boom bescherten, der bis heute ungebrochen anhält.

Seit Januar 2006 ist nun auch der 58-jährige Hans Schmiedel, Verkaufsleiter des deutschen Unternehmens «Veranda-Wintergärten», im Zeichen der Wohnkultur in der Deutschschweiz unterwegs. Was bewog den Deutschen, das geliebte Köln zu verlassen und seine Zelte in Arbon TG aufzuschlagen? Nun, nicht zuletzt die Liebe. Hans Schmiedels zukünftige Ehefrau ist Schweizerin. Zudem ist er überzeugt, dass der hiesige Markt gros-

ses Entwicklungspotenzial besitzt. Im Gegensatz zu Deutschland gehe es den Schweizern wirtschaftlich einfach besser. Auch seien in letzter Zeit die behördlichen Auflagen in punkto Baugenehmigungen, Sicherheitsvorgaben und so weiter spürbar abgebaut worden. Das erleichtere ihm die Arbeit.

Schmiedels Strategie

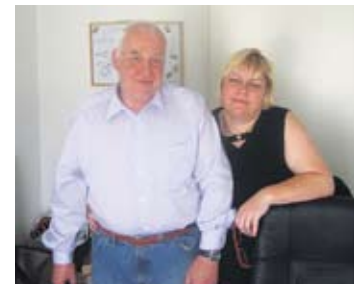
Reicht das, um sich als deutsches Unternehmen im kleinen Schweizer Markt zu etablieren? Nicht nur, Schmiedel baut auf eine spezielle Marketing-Idee, «Network-Marketing» nennt er das: So hat ein potenzieller Kunde die Möglichkeit, sich einen exklusiven Muster-Wintergarten zu sehr günstigen Konditionen anzuschaffen. Er muss sich nur dazu bereit erklären, seinen Wintergarten vier Mal jährlich neuen Interessenten zu präsentieren. Dafür zahlt «Veranda Wintergarten» ihm zusätzlich ein monatlich garantiertes Fixum bis vierhundert Franken. Von zehn Kunden sind rund acht mit von der Partie: «Die Leute sind stolz auf ihren Wintergarten und zeigen gerne, was sie haben», so Schmiedel.

Sein Kalkül scheint aufzugehen: Bereits sind neun Aufträge vergeben, anfangs Juni werden die ersten Wohlfühl-Oasen von deutschen Spezialisten geliefert und innerhalb eines Tages aufgebaut.

Schweizer Eigenheiten

Sein Beruf sei seine Leidenschaft, erklärt Schmiedel. «Den Ausblick sollten Sie sehen!», schwärmt er von einem Projekt am Walensee. Er liebe den Kundenkontakt. Und was wie die Standard-Aussage eines jeden Verkaufsleiters klingt, nimmt man Hans Schmiedel ab, wenn man ihn im Gespräch erlebt. Der Mann sprudelt geradezu vor Erzähllust. Oft hielten Kontakte über Jahre hinaus und er werde sehr oft von ehemaligen Kunden zu einem Kaffee – der natürlich im Wintergarten genossen wird – eingeladen.

Gibt es Unterschiede zwischen Schweizern und deutschen Kunden? «Die Schweizer wollen schon alles ganz genau abgeklärt wissen», meint Schmiedel. Und man sollte nicht zwischen 12 und 13 Uhr anrufen, und auf



Hans Schmiedel mit seiner Lebenspartnerin Mignon Haakma.

keinen Fall nach 18 Uhr. Das sei in Deutschland anders, aber hier wie in anderen Situationen sei schlicht Einfühlungsvermögen gefragt.

Momentan hat Schmiedel zwei bis drei Termine pro Tag und besucht Kunden in der ganzen Deutschschweiz. «Ende Juli wird die erste heisse Phase überwunden sein». Als echter «Kölner Junge» gehe er in allen Dingen des Lebens mit einer gewissen Gelassenheit zu Werke, denn «et kütt, wie et kütt», sinniert er und übersetzt das Rheinische Lebensmotto für alle Lebenslagen: «Es kommt, wie es kommt.»



Veranda-Wintergärten
Hans Schmiedel
Brühlstr. 85b, 9320 Arbon
Telefon 071 440 37 93
E-Mail: hds-haussam@bluewin.ch
www.veranda-wintergarten.de
Montag bis Freitag 9 bis 20 Uhr