

# «Wir haben früh begonnen, uns um die Zukunft Gedanken zu machen»

Als typischer KMU-Betrieb in der Storen- und Fassadentechnikbranche plant die Meimo AG im zürcherischen Geroldswil für die kommenden Jahre den Generationenwechsel vom Vater zum Sohn. Wir haben Hansruedi und Benjamin Meier zum Gespräch getroffen.

## «intelligent bauen»: Was sind die Hauptaufgaben der Meimo AG im Markt?

Benjamin Meier: Als Generalimporteur der elero GmbH vertreiben wir deutsche Qualitätsantriebe sowie intelligente Steuerungen für den Sonnen- und Wetterschutz an den Fachhandel. Was uns darüber hinaus jedoch auszeichnet, sind unsere diversen Supportdienstleistungen in allen drei Landesteilen der Schweiz, die hohe Lagerverfügbarkeit von Artikeln sowie unser Engagement für die Branche. Unter Letzteres fällt beispielsweise die Mitarbeit in Fachverbänden, die Branchenstandards erarbeiten, oder unsere Bildungspartnerschaft zugunsten der Lernendenausbildung.

## Wer sind Ihre primären Ansprechpartner?

Benjamin Meier: Unsere Kunden sind insbesondere regionale Storenmonteur sowie die bekannten Storenbauer. In der Planungsphase von Bauprojekten werden wir aber auch immer wieder von Architekten oder Bauherren kontaktiert. Dort agieren wir als Vermittler. Das heisst, wir geben Empfehlungen ab über die Möglichkeiten intelligenter Beschattungen und bei Bedarf auch über mögliche Storenmonteur.

## Seit über 20 Jahren vertreiben Sie exklusiv die Produkte der elero GmbH aus Stuttgart. Wie ist diese Zusammenarbeit entstanden und gewachsen?

Hansruedi Meier: Die Partnerschaft selbst gibt es sogar seit über 50 Jahren. Anfänglich wurden diese Produkte über den schwiegerelterlichen Betrieb verkauft, einem Lamellenstoren-Produzenten aus dem Lim-

mattal. Damals gehörten sie zu den Ersten, die solche Produkte importierten. Der Markt entwickelte sich rasant, nur waren unsere potenziellen Kunden immer öfter auch Mitbewerber im Lamellenstorenmarkt, was diese zunehmend kritisierten. So haben meine Frau und ich 1996 entschieden, die Antriebe fortan über eine eigenständige Firma zu vertreiben.

Benjamin Meier: Für die elero war dies ebenfalls ein Vorteil, da sich der bekannte Partner nun voll und ganz auf den Vertrieb ihres Produktesortiments konzentrieren konnte. Zudem ist es im Schweizer Markt von Vorteil, wenn man die Akteure kennt und auch vor Ort ist.

## Anfang der Nullerjahre entschieden Sie sich, Ihren Firmensitz zu vergrössern und nach Geroldswil zu verlegen. Wie kam es dazu?

Hansruedi Meier: Mit der beginnenden Digitalisierung wurde auch die Nachfrage immer grösser. Da unser vormaliges Domizil im Gubrist-Gewerbehau in unbestimmter Zeit sowieso der dritten Gubiströhre weichen sollte, haben wir uns für den Neubau entschieden. Dabei konnten wir die neue Grösse unseren gewachsenen Bedürfnissen anpassen. Im Januar 2003 – nach 14 monatiger Bauzeit – konnten wir dann den neuen Firmensitz in Geroldswil beziehen.

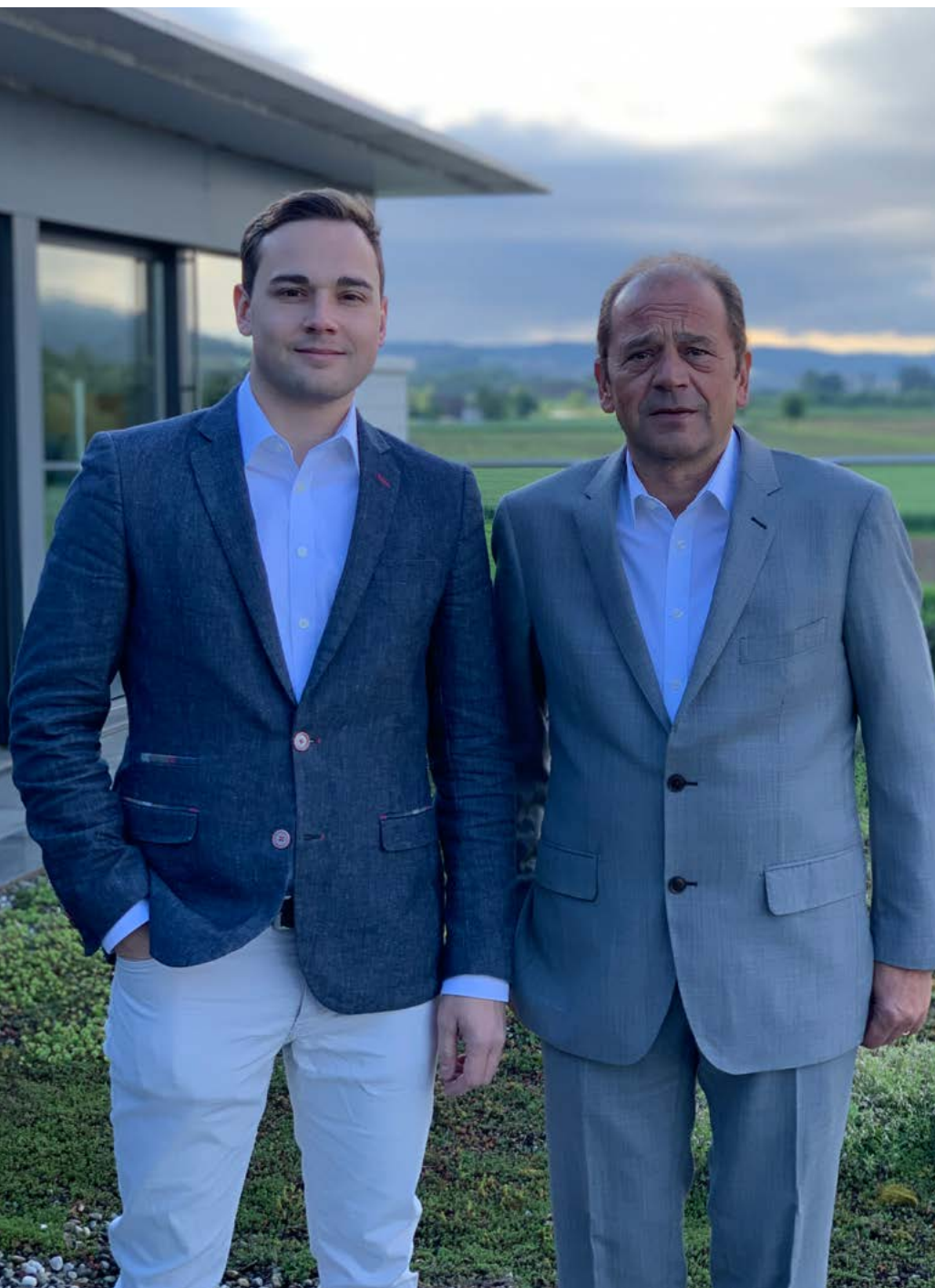
Benjamin Meier: Geroldswil und das Lim-mattal haben zudem einige Vorteile: So sind viele unserer Kunden in dieser Region tätig, es liegt etwa in der Mitte unserer wichtigsten Verkaufsgebiete und die Anbindung an Autobahnen und ÖV ist ideal.

## Antriebe für Storen, Jalousien, Markisen oder andere Beschattungen sind für eine moderne Fassadengestaltung immer wichtiger. Ist für Sie der Neubausektor oder das Bauen im Bestand zentral?

Benjamin Meier: Beides ist wichtig! Storenbauer können grosse Neubauprojekte mittlerweile mit nur geringem Preisaufschlag motorisiert ausführen, weil Antriebe günstiger wurden und Kosten für Kurbeln und Ähnliches wegfallen. Und Renovationen werden heute häufig auf elektrische Antriebe umgestellt, um zusätzlichen Wohnkomfort anzubieten. Zentral erscheint mir für die Zukunft aber insbesondere eine intelligente Steuerung zu motorisierten Beschattungsanlagen. So werden sie effizient vor Wind und Hagel geschützt und leben dadurch länger. Auch Umweltaspekte spielen vermehrt eine Rolle: So hilft eine intelligente Steuerung bei der Gebäudekühlung im Sommer, was zur Erreichung der Klimaziele im Immobilienbereich beiträgt.

## Gibt es für Ihre Produkte Standardtechnologien in der Gebäudeautomation?

Hansruedi Meier: Das SmartHome ist bereits Realität, ja. Was grosse Firmengebäude betrifft, stellen wir insbesondere die Schnittstelle zu intelligenten Gebäudeleitsystemen sicher. Heute verfügen solche Gebäude nämlich längst über zentrale Steuerungssysteme. Für Einfamilienhäuser und kleine Objekte haben wir kürzlich die neue Generation der Centro Home auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um die SmartHome-Lösung von elero.



Hansruedi Meier (rechts) plant die stufenweise Übergabe der Meimo AG an seinen Sohn Benjamin Meier.

**Wohin geht die Entwicklung auf diesem Gebiet, mit welchen wesentlichen Neuerungen ist da in Zukunft zu rechnen?**

Benjamin Meier: Bleiben wir beim Centro; früher war das eine teure Anschaffung, die technisches Know-how vorausgesetzt hat. Der Einsatzbereich war begrenzt und richtete sich vorwiegend an Technikbegeisterte. Nun ist es kinderleicht und absolut erschwinglich. Die Technologie und damit das Kundenbedürfnis haben sich gewandelt. Der

nächste Schritt ist die Integration verschiedener SmartHome-Systeme in einer App, da der Kunde für einen gemütlichen Fernsehabend zukünftig nicht 5 Apps bedienen möchte. Glücklicherweise hat elero mit ihrem offenen System die Voraussetzung dafür bereits geschaffen.

Hansruedi Meier: Auch die Vernetzung von Geräten mit anderen Anwendungen wird zunehmen. So arbeiten wir derzeit daran, dem Centro zukünftig die Hagelvoraussa-

gen von Meteo Schweiz zugänglich zu machen. Droht regional eine Hagelzelle, werden Storen in diesem Gebiet sofort eingezogen und dadurch geschützt. Damit setzen wir bereits heute die Vorgaben der Gebäudeversicherungen von morgen um.

Benjamin Meier: Die Hagelwarnung ist übrigens ein tolles Beispiel dafür, dass wir durch unser gutes Netzwerk in der Schweiz sowie unsere guten Beziehungen zu elero auch immer wieder «Schweiz-spezifische» Produkte und Lösungen anbieten können, die am Markt sehr gefragt sind.

**Gute Mitarbeiter sind das grösste Kapital eines Unternehmens. Welche Berufsbilder sind bei Ihnen hauptsächlich beschäftigt?**

Benjamin Meier: Wir beschäftigen hauptsächlich Berufsaussteiger oder -umsteiger, welche eine Elektroinstallateur-Ausbildung absolviert haben. Genauso wichtig sind Verkaufstalent und Sprachkenntnisse. Für unsere Tätigkeit an sich gibt es keine Ausbildung – sie ist aber erlernbar.

**Spüren Sie in diesem Zusammenhang auch einen steigenden Fachkräftemangel?**

Hansruedi Meier: Wir haben das Glück und sind auch etwas stolz darauf, auf langjährige Mitarbeiter zurückgreifen zu dürfen. Es fällt uns aber schon auch auf, dass gute und motivierte Mitarbeiter am Markt derzeit schwer zu finden sind.

**Was können Sie als Unternehmer dagegen tun?**

Benjamin Meier: Wir denken da langfristig und konzentrieren uns vor allem auf den Nachwuchs. So engagieren wir uns als Bildungspartner stark in der Ausbildung junger Storenmonteur und bieten auch jedes Jahr eigene Kundenschulungen an. Damit übernehmen wir Verantwortung für den Nachwuchs in unserer Branche. Da wir aber haupt-



Nach nur 14-monatiger Bauzeit konnte 2003 der neue Firmensitz in Geroldswil bezogen werden.

sächlich Elektroinstallateure anstellen, sind wir natürlich auch darauf angewiesen, dass andere Firmen ebenfalls ihrer Verantwortung nachkommen.

Hansruedi Meier: Was unser eigenes Unternehmen anbelangt, so ist es unsere Aufgabe, ein gutes Arbeitsklima zu schaffen. In einem Betrieb unserer Grösse ist man sich sehr nah, fast schon eine Familie. Da ist es sehr wichtig zu wissen, «wo wem der Schuh drückt».

### Derzeit vollziehen Sie die Übergabe der Meimo AG an Ihren Sohn. Wie läuft diese ab?

Hansruedi Meier: Wir haben früh damit begonnen, uns um die Zukunft Gedanken zu machen. Als Benjamin seine Lehre als Elektriker und sein Studium in Betriebswirtschaft beendet hatte und klar war, dass er an einer Übernahme interessiert ist, haben wir einen dreistufigen Plan erarbeitet. Im ersten Schritt wurde Benjamin Teil der Geschäftsleitung und wir haben ihn in strategische Entscheidungen mit einbezogen. Nun, im zweiten Schritt, übernimmt er vermehrt operative Aufgaben, und ab Sommer 2021 auch die Geschäftsführung. In der letzten Phase stehe ich Benjamin und der Firma dann bei Bedarf noch unterstützend zur

Seite und werde noch Kundenbeziehungen pflegen.

### Und, freuen Sie sich auf Ihre neue Tätigkeit?

Benjamin Meier: Ich freue mich natürlich darauf, noch weiter Verantwortung übernehmen zu können. Alles wird sich aber mit der Übernahme nicht ändern. Ich glaube, wir machen es dann richtig, wenn die Kunden so wenig wie möglich vom Generationenwechsel mitbekommen.

### Wie erleben Sie die derzeitige Covid-19-Situation mit Einschränkungen der Geschäfts- und Bewegungsfreiheit?

Hansruedi Meier: Es ist in der Tat eine skurrile Zeit, sie fordert eine enorme Anpassungsfähigkeit der Unternehmen. Wahrscheinlich ist dies aber gerade die Stärke von all den KMU in der Baubranche. Auf uns bezogen war mir zu Beginn der Krise die Gesundheit der Mitarbeitenden das Wichtigste. Wir haben deshalb frühzeitig Massnahmen für ihren Schutz ergriffen und wo nötig Homeoffice verordnet. Mittlerweile konnten wir die Massnahmen etwas lockern, begleitet von einem Schutzkonzept. Was die drohende Wirtschaftskrise anbelangt, so merken wir kurzfristig einmal eine Verlangsamung der Bautä-

tigkeit. Diese ist regional sehr unterschiedlich, insgesamt aber verkraftbar.

### Was bedeutet das aus Ihrer Sicht für die Bau- und Immobilienbranche in der Schweiz?

Benjamin Meier: Die Frage ist natürlich, inwiefern der Schweiz nun eine Rezession droht, welche mittelfristig schon schwere Auswirkungen auf die Baubranche haben könnte. Dies abzuschätzen, ist derzeit aber noch zu früh, zumal die Dauer der Einschränkungen noch immer unklar ist. Die Bau- und Immobilienbranche würde wohl sowieso verzögert davon betroffen. Was derzeit in Planung ist, dürfte die nächsten zwei Jahre grösstenteils fertiggestellt werden.

Hansruedi Meier: Aus meiner Sicht wird sich die Lage mittelfristig wieder normalisieren, wengleich der Bauboom abnehmen respektive sich vermehrt der Realität nähern dürfte. Mir war ein gesundes und organisches Wachstum unserer Firma aber immer sehr wichtig. Deshalb müssen wir uns auch keine Sorgen machen, wenn die Branche nicht jedes Jahr stärker wächst als im Jahr davor. Unsere Kunden können deshalb auch jederzeit auf unser hervorragendes Supportsystem vertrauen. ■