

Liebe Leserinnen und Leser

Sie haben soeben unseren ersten Kundenbrief zur Hand genommen. Gönnen Sie sich dafür ein paar Minuten Zeit. Denn wir haben nicht nur einiges zu sagen, wir würden auch gerne etwas von Ihnen hören.

Für diesen Dialog wollen wir die *engrosMARKTnews* nutzen. Wir greifen darin aktuelle Entwicklungen auf, beleuchten Hintergründe, geben Tipps und werfen auch mal einen Blick über den Zaun. Aber nicht als Selbstzweck: Nur wer das Umfeld kennt, kann unternehmerische Entscheide richtig treffen. Und dass solche anstehen, wissen Sie und wir.



Die *engrosMARKTnews* sind Teil einer Strategie, dem Zürcher Engrosmarkt die Zukunft zu sichern. Dazu gehört eine aktive Information und Kommunikation. Den Anfang dazu machten wir vor kurzem mit dem Faltprospekt. Er nennt Fakten und gibt Ihnen Argumente für Ihre Kunden und Partner. **den Anfang gemacht**

Nun folgen diese Kundenbriefe. 1999 sind noch vier weitere Ausgaben geplant. In diesen *engrosMARKTnews* erfahren Sie mehr über den Stand der Planung zum Stadion Zürich, über die neuen Strukturen von EMIG und ZEMAG und über unsere Öffentlichkeitsarbeit.

Danke, dass Sie sich Zeit für den Engrosmarkt nehmen.

Dr. Jakob Meier
Präsident ZEMAG

Menschen im Engrosmarkt

Im Engrosmarkt kann Senn die Ware vor dem Kauf selber prüfen. Und hier kann er auch zwischen verschiedenen Anbietern vergleichen und wählen.



Sechs mal in der Woche ist der Zürcher Engrosmarkt Arbeitsplatz für Hunderte von Menschen. Viele beginnen ihre Arbeit schon mitten in der Nacht, andere arbeiten erst, wenn die Stosszeit vorbei ist. Ohne dieses tägliche Zusammenspiel unterschiedlichster Menschen und Berufe gäbe es im Grossraum Zürich kaum täglich frisches Gemüse, weniger knackige Früchte und bloss eine kleine Auswahl an Spezialitäten. Hier stehen diese Menschen für einmal im Vordergrund. Diesmal ist es **Alwin Senn**, selbständiger Detaillist mit Migros-Produkten in Wangen SZ.



Alwin Senn ist selbständiger Detaillist mit Migros-Produkten.

Herr Senn, warum kommen Sie fast täglich frühmorgens nach Zürich in den Engrosmarkt?

Früchte und Gemüse sind die Visitenkarte meines Geschäftes. Darum will und muss ich mein Sortiment an Migros-Frischprodukten ergänzen mit aktuellen Angeboten meiner Wahl.

Aber warum denn gerade mit Ware aus dem Engrosmarkt?

Hier kann ich auswählen zwischen vielen Anbietern und finde immer die frischesten Produkte. Zudem bringt

mir das Gespräch mit den Verkäufern und mit Kollegen Informationen über den Markt und die Situation in den Anbauregionen, die ich sonst nirgendwo bekomme.

Wie reagieren Ihre Kunden auf das persönlich zusammengestellte Frischprodukte-Sortiment?

Sie sind begeistert. Das sagen sie mir nicht nur selber, das sehe ich auch am Umsatz. Seit ich selber im Engrosmarkt zukaufe, haben die Umsätze mächtig zugenommen.

Profitieren auch andere Produkte von der Ausstrahlung Ihres Früchte- und Gemüse-Angebots?

Ja, ganz eindeutig! Als wir den Laden im Februar 1999 umbauten, haben wir die F+G-Auslage ganz nach vorne an den Eingang plaziert. Seither spüren wir auch auf dem anderen Sortiment mehr Nachfrage.

Was für Produkte verkaufen Sie denn sonst noch?

Wir haben das ganze Vollsortiment der Migros. Dazu führen wir eine

Metzgerei, Weine und Spirituosen und nach der Kasse auch eine Blumenabteilung mit einem Kiosk.

Und der Partyservice, für den Sie an Ihrem Lieferwagen werben?

Ja, der kommt noch dazu. Der ist aus einem persönlichen Hobby entstanden.



Am Ende des Einkaufs im Engrosmarkt wird bar bezahlt.



Seit die Früchte- und Gemüse-Auslage gleich am Eingang plaziert ist, nimmt der Umsatz im Frischmarkt Wangen jedes Jahr um 25% zu.



Im Engrosmarkt erfährt man immer auch viel im Gespräch zwischendurch. Und ein gelegentlicher Scherz gehört auch dazu. Das fasziniert Alwin Senn.

den, aber heute habe ich dafür keine Zeit mehr und habe vor kurzem eigens einen Koch angestellt.

Wieviele Mitarbeiter beschäftigt denn der Frischmarkt Wangen?

Bei uns arbeiten 40 Personen, die sich in 29 Vollzeitstellen teilen.

Da müssen Sie aber einiges umsetzen!

Ja, wir erzielen täglich einen dreistelligen Frankenumsatz pro Quadratmeter.

Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Senn.



Um sechs Uhr ist der Einkauf beendet. Um halb acht geht der eigene Laden auf.



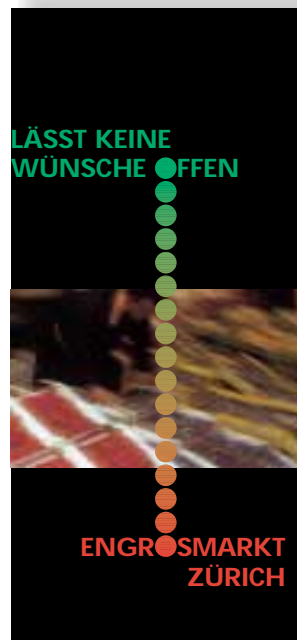
Vignette 1999 jetzt lösen. Wer den Einkäufer-Ausweis noch nicht erneuert hat, findet in diesem Kundenbrief den Einzahlungsschein dafür und kann dies jetzt einfach nachholen (wer Vignette und Ausweis schon bezogen hat, wird vom Einzahlungsschein verschont). Vermerken Sie bitte auf dem ES die genaue Adresse sowie die benötigte Anzahl Vignetten und unbedingt die Autonummer des oder der Fahrzeuge (inkl. Wechselnummer). Nach Eingang Ihrer Zahlung erhalten Sie umgehend Vignette und Ausweis. Bitte benutzen Sie diese bequeme Möglichkeit noch **vor Ende April**. Einkäuferausweis und Vignette kosten neu **40 Franken**. Warum diese Preiserhöhung? Ganz einfach: Die letzten fünf Jahre hat die Zemag die Mehrwertsteuer bezahlt. Nachdem diese 1999 erhöht wurde, liegt das aber einfach «nicht mehr drin». **Achtung:** Den früheren Verkauf im kleinen Häuschen an der Boxenstrasse gibt es nicht mehr. Er wurde immer weniger benutzt.

Unbekannter Fotograf? Haben Sie sich schon gefragt, wer da in letzter Zeit so oft in der Markthalle fotografiert? Der Mann heisst Christian Hilbrand und arbeitet im Auftrag der Zemag. Aus seiner Linse und Feder stammt der Faltprospekt mit Fakten und Argumenten über den Engrosmarkt und jetzt auch dieser Kundenbrief. Er kennt die Branche recht gut aus seiner früheren Arbeit. Mehr über ihn erfahren sie, wenn Sie mal auf www.chh.ch klicken.



Argumente. Der Zürcher Engrosmarkt wird nicht von allen so gesehen, wie Sie und wir ihn erleben. Das haben letzten Herbst der Zürcher Gemeinderat und einige saloppe Medienberichte deutlich gezeigt. Die falschen Töne in der Öffentlichkeit waren der letzte Auslöser für die bereits geplante kontinuierliche Öffentlichkeitsarbeit. Ein erstes Resultat davon ist der Faltprospekt mit Argumenten und Fakten über den Zürcher Engrosmarkt.

Denn der Engrosmarkt hat Vorteile, die niemand anders bieten kann. Zum Beispiel: Wo Preis und Qualität so leicht zu vergleichen sind, lassen sich ungerechtfertigte Preisdifferenzen nicht lange durchhalten. Konkurrenz auf engstem Raum sorgt für marktgerechte Preise und bestmögliche Qualität. Wer hier einkauft, erfasst auch jede Marktentwicklung ohne Verzug und kann sie leicht überprüfen.



Wieder beliebter. Die Zemag erhebt jährlich eine Woche lang die Besucherfrequenzen in der Engrosmarkthalle. Seit 1993, als in einer Woche über 1800 Einkäufer gezählt wurden, sanken die Frequenzen beinahe kontinuierlich. 1997 besuchten noch 1554 Einkäufer die Engrosmarkthalle. Doch nun scheint dieser Trend gestoppt: In der Woche 19 vom 4. bis 9. Mai 1998 wurden 1593 Einkäufer gezählt. Am meisten kamen freitags, am wenigsten mittwochs. Die weitaus stärkste Zeit ist die erste Viertelstunde: Dann wurden täglich zwischen 30 und 112 Einkäufer gezählt, zwischen 5 Uhr und 5.30 Uhr sind es noch 28 bis 42 Einkäufer, nach 6 Uhr fallen die Frequenzen dann schnell unter 20 Einkäufer je halbe Stunde.