

Dieser Tage sind die Medien wieder voller Schlagzeilen rund um das Superstadion Hardturm und die Entwicklung in Züri-West. Alles ist in Fluss, was gestern galt, ist heute überholt und morgen schon kalter Kaffee.



Aber das sind Sie sich als Früchte- und Gemüse-Händler ja gewohnt. Ihr Markt verändert sich täglich, und würden nicht auch Sie sich ebenso schnell darauf einstellen, wären Sie schon längst nicht mehr im Geschäft. Nur wenn Sie mit der Saison gehen, die veränderte Nachfrage voraussehen und auf Kundenwünsche eingehen, bevor sie da sind, können Sie in unserer Branche überleben. Eine Binsenwahrheit.

Eine Binsenwahrheit? Überlegen Sie doch mal: Die Fähigkeit, Trends vorzuzusehen und sich rechtzeitig darauf einzustellen, ist nicht nur im Beruf gefragt. Auch unser Umfeld verändert sich täglich. Züri-West gehört dazu:

Die Zukunft ausdenken

Es wird sein Gesicht in wenigen Jahren vollständig verändern. Das Fiasko der Stadt mit den «Developpers» aus Holland ist bald nur noch eine kleine Episode. Die einstige Industriequartier mutiert vor unseren Augen in ein riesiges Wohn-, Geschäfts- und Freizeitviertel, in dem das Leben nur so pulsiert. Mit Zehntausenden von Konsumenten, die sich ganz gerne auch erstklassige Frischprodukte leisten.

Genau das ist der Stoff, aus dem neue Geschäfte entstehen! Irgendwann wird irgendwer erkennen, dass in diesem urbanen Umfeld ein Wochenmarkt fehlt. Von dieser Erkenntnis bis zur Realisierung ist der Schritt kleiner, als Sie denken! Wenn nicht wir diese Chance wahrnehmen, nimmt sie ein anderer wahr.

Und ist dieser Wochenmarkt - unmittelbar neben unserem Engrosmarkt - erst einmal da, werden dort auch Gewinne erzielt.

Denn die Leute in Züri-West werden nicht mehr die vielzitierten Kunden Ihrer Kunden sein, von denen böse Zungen behaupten, sie drehten den Franken eh schon zweimal um, bevor sie ihn ausgeben. Nichts wäre falscher als die Annahme, dass die Menschen heute plötzlich aufhörten, sich zu verändern. Die Leute in Züri-West werden neue Menschen mit neuen Wünschen sein, die sich wieder etwas leisten und über die Mittel dazu verfügen. Je früher wir das erkennen und uns darauf einstellen, desto besser meistern wir unsere Zukunft.

Christian Hilbrand



Werben im Engrosmarkt – dort, wo die Einkaufsentscheide fallen? Das können Sie jetzt von Monat zu Monat im Zürcher Engrosmarkt. Die Plakate direkt über den Köpfen erinnern jeden Einkäufer täglich an Ihre Aktion und unterstützen Ihre Werbemassnahmen ideal. Sie können einen, zwei oder alle drei Blöcke je einen Monat belegen. Das kostet Sie pro Block und Monat bloss 250 Franken, wobei die Plakate von der Zemag aufgehängt werden, aber von Ihnen zur Verfügung gestellt werden müssen. Auskunft über freie Monate gibt Ihnen Frau Schmid von der Zürcher Engrosmarkthalle, Telefon 01 444 20 30.

Vignetten 2000. Es ist wieder soweit: **Vom 3. bis 7. April 2000** können Sie Ihren Einkäufer-Ausweis erneuern. Und zwar wieder wie früher persönlich an unserem Verkaufsstand im 1. Quer-gang in der Halle (der letztjährige Versuch mit dem Verkauf via Einzahlungsschein hat sich nicht bewährt). Die Vignette und der dazugehörige Einkäufer-Ausweis kosten unverändert **40 Franken** (inkl. Mehrwertsteuer) und sind bar zu bezahlen. Ersetzen Sie die alte Vignette an der Windschutzscheibe Ihres Wagens also so bald wie möglich. Ab Ende April haben Sie nur noch mit der neuen Vignette Zutritt zum Markt.

2000 ZÜRCHER ENGROS MARKTHALLE AG

Einkäufer-Ausweis

Name: _____

Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ / Ort: _____



Dünnere Newsletter? Der Kundenbrief, den Sie gerade lesen, hat für einmal nur zwei Seiten; die Reportage über die «Menschen im Engrosmarkt» fehlt diesmal. Das hat zwei Gründe: Zum einen haben wir einige aktuelle Mitteilungen für Sie. Und zum anderen führen wir derzeit den **Hallenplan** nach. Darin stellen wir alle Firmen, die einen Engrosmarkt-Stand führen, mit Foto und kurzem Text vor. Dieser Hallenplan erscheint **als Separatdruck** im Frühjahr und wird zeigen, wie modern die Mieter auf der Drehscheibe unseres Engrosmarktes arbeiten und denken. Im Sommer folgt dann ein analoger Plan mit den Ständen des Produzentenmarktes.

Generalversammlung nun doch im üblichen Rahmen: Entgegen der Vorankündigung in unserem letzten Kundenbrief findet die Generalversammlung nun doch nicht im Juni, sondern am **Dienstag, 23. Mai 2000** im **Restaurant Neue Waid** statt. Trotzdem wird diese GV vom 20-Jahr-Jubiläum geprägt sein. Aber statt eine rauschende GV realisieren wir das ganze Jahr hindurch zusätzliche PR-Aktivitäten. Denn wir wollen dem Engrosmarkt jenen Stellenwert geben, den er auch verdient – das kommt letztlich allen wieder zugute – den Mietern, Einkäufern und Konsumenten. Mehr dazu im nächsten Kundenbrief.

Privatverkauf am Samstag. Er hat einst gleich mehrere Bedürfnisse zeitgemäss befriedigt, verursacht in letzter Zeit aber nur noch Probleme: Die Frequenzen gehen zurück, dafür nimmt der Abfall stark zu, und zwar nicht nur an Leergebinden. Seit 1999 ist der einst profitable Samstagsverkauf an Private gar defizitär! Der Verwaltungsrat prüft mehrere Möglichkeiten, will aber nicht ohne Rücksprache mit den betroffenen Mietern entscheiden. Diese werden in den nächsten Tagen detaillierter orientiert. Ihre Wünsche und Bedürfnisse werden bei einem Entscheid mitberücksichtigt.