

Teurer Schwatz mit den Kunden

Auch dieses Jahr sind aus der Region St. Gallen viele Unternehmen an der Olma vertreten. Zum Geschäftemachen eignet sich die Messe aber nur wenig. Zur Pflege von Kunden, Freunden und Bekanntschaften dafür umso mehr.

KATHRIN ALDER

2011 wird ein gutes Jahr. Darüber sind sich die Aussteller aus der Region einig. Obwohl es erst Dienstag ist. Und obwohl sie alle mit verschiedenen Produkten aufwarten. Die Gebrüder Eberle AG aus Gossau zum Beispiel bietet einen speziellen Fruchtkäse oder Wacholder-Latwerge an. Einer der drei Eberle-Brüder, Felix, ist seit 20 Jahren dabei. Er sitzt an der Standbar und unterhält sich mit Messebesuchern. Man kennt sich. Typisch Olma halt. Streng gerechnet sei die Messe für sie nicht rentabel. Aber: «Wir schalten nicht jede Woche ein Inserat. Umso wichti-



Felix Eberle

ger ist es, dass uns die Leute hier sehen», sagt er. Und eigentlich kommen viele Leute auch nicht wegen der Produkte. Sondern wegen der Vermicelles. Die Butterzentrale habe diese Tradition eingeführt, vor ein paar Jahren haben sie die Eberles übernommen. Das Vermicelles sei für viele Besucher wie das Zigerbrötchen. «Keine Olma ohne Zigerbrötli, keine Olma ohne Vermicelles bei uns», sagt Eberle und schmunzelt.



Silvia Giger

Für viele Gossauer gilt diese Devise auch beim Bier. Bei «Stadt- bühl» in der Halle 5 schauen sie alle einmal vorbei. «Die Gossauer sind halt ein treues Publikum», sagt Alex Hürlimann, der zusam-



Gezapft wird nicht nur für Gossauer: Alex und Hildi Hürlimann betreuen den Stand der Brauerei Stadtbühler aus Gossau.

Bilder: Kathrin A

men mit seiner Frau Hildi den Stand der Brauerei Stadtbühl betreut. Der nächste Durstige kommt aber offensichtlich nicht aus der Region: «Ä Dunkus, bitte.» Aus dem Berner Oberland sei er. Und diese Brauerei kenne er nun gar nicht. Seit wann es die denn gebe? «Seit 1858. Aber das Bier ist frisch», sagt Hürlimann, zapft und lacht.

Werbung und Kundenpflege

Trotz eines sehr guten Starts macht auch die Brauerei Stadtbühl an der Olma kein Geschäft. Eine Stange koste 3.80 Franken, eine Flasche Wein vergleichsweise gut dreissig. Nur mit Bier komme man da nicht weit. «Allein die Standmiete für Olma und Offa beläuft sich jeweils auf 40000 Franken», sagt Hürlimann. «Aber sind wir einmal nicht mehr hier, sind wir weg vom Fenster.»

Ähnlich, nur in perfektem Marketingdeutsch, formuliert auch

Silvia Giger vom Zaunteam Arnegg den Grund für ihre Anwesenheit. «Wir wollen mit der Marke präsent sein. Wenn die Leute einen neuen Zaun brauchen, sollen sie sich sofort an uns erinnern.» Das Zaunteam gehört zu den «alten Messehasen». Nebst der Olma sind sie auch an der Bea-



Simon Lüchinger

in Bern oder an speziellen Fachmessen vertreten. «An Fachmessen wollen wir verkaufen. Die Olma nutzen wir zur Kundenpflege», sagt Giger. Ein Stand an der Olma sei mit viel Aufwand ver-

bunden. «Jeden Tag ist jemand vom Zaunteam hier und fehlt dann dafür im Büro.» Die Zeit hier sei schön, aber auch stressig.

Frischlinge und alte Hasen

Weniger stressig geht es in der Halle 9 bei Simon Lüchinger zu. Er ist Angestellter der Manser Bild- und Ton-Konzepte GmbH aus Lömmenschwil. Diese bieten Komplettlösungen in Sachen Akustik und Gebäudesteuerung an, etwas, das man nicht zwingend mit der Olma verbindet. «Wir wollen die Türen zum Privatmarkt öffnen. Bis jetzt läuft es perfekt», sagt Lüchinger. Obwohl es die Firma schon seit 20 Jahren gibt, ist sie zum ersten Mal an der Olma. Kunden akquirieren steht hier für einmal nicht im Zentrum.

Verena Berger aus Muolen hingegen vertreibt ihre Reka-Reinigungsprodukte schon seit 15 Jahren an der Olma. Mit der gleichen Leidenschaft wie zu Beginn: «Ich

bin vom Produkt total überzeugt, das macht eine gute Verkäuflichkeit aus.» Seit zwei Jahren ist sie in der Halle 6. Darüber war sie vor dem letzten Jahr nicht so glücklich. Hätte sie nicht so gute Standbar gehabt, hätte sie wohl nicht so gut überlebt. Dieses Jahr sei es aber vor allem auch wegen des



Verena Berger

scheinhefts. Gerade gester ist ein Junge mit einem Gutschein gekommen. Sie wollte einen Schlüsselanhänger geschenkt bekommen. «Doch er wollte lieber den Schlüssel schwamm. Für sein Terrarium