

Ein Glas Wein mit

Autor(en): **Rühli, Lukas / Meier, Thomas**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **98 (2018)**

Heft 1054

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-816054>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Glas Wein mit

Thomas Meier, Geschäftsführer Lehner Versand, Schenkon
von Lukas Rühli

Für den Vibro Shaper müssen Sie nicht 1000 Franken ausgeben, auch nicht 600, noch nicht einmal 400! Nein, Sie erhalten den Vibro Shaper heute zum einmaligen Spezialpreis von nur 299 Franken. Und wenn Sie JETZT GLEICH anrufen, bekommen Sie auch noch ein ganzes Zubehörset gratis dazu! Ich werde hellhörig, fühle mich zeitlich aber ein bisschen unter Druck, denn da tickt eine Uhr gnadenlos gegen 0:00. Ein kurzer Blick ins Web kann trotzdem nicht schaden. Ich sehe: Lehner Versand (.ch), Vibro-Shaper-Vibrationsplatte: CHF 279.- (das Zubehör ist ohnehin immer dabei). Eine Ersparnis von CHF 20 gegenüber dem «unfassbaren, einmaligen Angebot» des TV-Shopping-Kanals. Das Prinzip wiederholt sich mit anderen Produkten: Paint Runner Pro (Farbroller): CHF 40 statt 50, Hurrican Spin Scrubber (Reinigungsbürste): CHF 50 statt 60, Gymform SIX Pack (Bauchtrainer): CHF 80 statt 90.

Wie funktioniert das? Das frage ich Thomas Meier, Geschäftsführer des Lehner Versands, gleich selber. Ich treffe ihn im Stadtcafé Sursee, wo sich, so Meier, schon vieles getroffen hat, was in der Region «Rang und Namen» hat. Meier, 42, ist gut gelaunt, nahbar, kollegial. Es fällt schwer, nicht gleich ins «Du» zu fallen. Wir trinken einen Zweigelt des Weingutes Lenz, der vom Stadtcafé als Fastnachtswein verkauft wird. Das Geschäft hat Meier von seinem Vater übernommen, der seinerseits, 1983, den Laden – Bettwäsche und Arbeitskleidung, betrieben in einer Dreizimmerwohnung an der Konradstrasse in Zürich – von Othmar Lehner übernommen hatte. Im Jahr darauf verlegte man den Hauptsitz nach Sursee, 1993 dislozierte man knapp über die Gemeindegrenze nach Schenkon – die derzeit steuerzweigtünstigste Gemeinde im Kanton Luzern. «Die niedrigen Steuern erlauben eine umfassende Reinvestition der Gewinne», sagt Meier. Das Versandhaus sei fortlaufend gewachsen. Schon früh spezialisierte man sich auf das Internetgeschäft, vom Onlineboom habe man entsprechend profitiert. Alleine in den letzten sechs Jahren konnte die Zahl der Arbeitsplätze auf über 200 verdoppelt werden. Seit Oktober 2017 akzeptiert das Versandhaus sogar Kryptowährungen als Zahlungsmittel.

Von beheizbaren Kompressionssocken über Gewächshäuser bis zum Lufthockeytisch findet man im Lehner-Shop fast alles. «Mein Bruder Philipp leitet ein kompetentes Einkaufsteam, bestehend aus fünf Einkäufern, die wiederum von Assistenten unterstützt werden», erklärt Meier. «Sie sind oft auf Reisen, besuchen permanent Messen. Der Januar ist jeweils ein sehr intensiver Messemonat. In Italien war eine wichtige Schuhmesse, in Frankfurt die weltweit grösste Heimtextilmesse, und im April geht's dann nach China an die grösste Warenhandelsmesse überhaupt, in Guangzhou.» Die Messe sei unglaublich gross, schwärmt Meier: «Eine Halle nach der anderen, in der einen hat es nur Besteck, in der anderen Teller, in der dritten

Gartenmöbel.» Der Direktimport aus China sei wichtig, er erlaube konkurrenzfähige Preise. Und er sei auch sinnvoll, denn letztlich komme ohnehin alles aus Fernost, auch wenn man es beim Schweizer Zwischenhandel beziehe. «Wir haben deshalb ein Office in China, das sich um das Qualitätsmanagement kümmert und z.B. auch die Arbeitsbedingungen in den Fabriken vor Ort kontrolliert.»

Ich frage Meier nach dem erfolglosesten Produkt. «Das war wohl das Hoverboard. Ein Flop. Zudem stellte sich heraus, dass seine Batterien bei der Lagerung schnell an Leistung verlieren – nach einigen Jahren konnte man die Dinger wegwerfen.» Generell sei mit den Direktimporten aus dem Osten auch ein Risiko ver-

bunden. Man könne nicht einfach 100 Stück bestellen, sondern müsse immer ganze Container nehmen. Wenn dann ein Produkt gar nicht laufe, resultiere ein entsprechender Verlust. Und womit verdient das Versandhaus am meisten Geld? «Heimtextilien. Weil die Schweiz spezielle Masse hat, beispielsweise bei Bettwäsche, besteht ein guter Schutz gegen ausländische Konkurrenz. Aber auch die TV-Shopping-Produkte laufen gut. Im Januar spürt man die Jahresvorsätze der Kunden: wir verkaufen dann besonders viele Fitnessgeräte.» Auch Meiers persönliches Lieblingsprodukt ist aus dem TV bekannt: Es ist der NutriBullet – ein Mixer, der schon ganze Leben, zumindest aber Essgewohnheiten, verändert haben soll.

Wein:

Weingut Lenz, «Zweigelt VDP», Thurgau, 2016 (Zweigelt).



Thomas Meier

Geschäftsführer Lehner Versand

Illustration: Matthias Wyler / Studio Sirup.