

Dieter Müri, Senior Marketing Manager, agrotropic

Die ideale Kombination gefunden

Über verschiedene Stationen hat der gelernte Baumschulist

Dieter Müri eine Karriere im Pflanzenhandel gemacht.

Heute ist er Senior Marketing Manager bei agrotropic, Rümlang.

Anita C. Kägi Vontobel

Die agrotropic AG befasst sich mit dem Import und der Vermarktung von Schnittblumen, Schnittgrün und Topfpflanzen. Ihre Tochterfirma agotrans ist zuständig für das Abpacken und die Lieferung der Schnittblumen an Grossisten und Supermärkte. Zur gleichen Holding wie agrotropic gehören zwei Produktionsbetriebe für Schnittgrün in Sri Lanka und ein Produktionsbetrieb für Alstromerien und Spraynelken in Kenia. Zum Umfeld gehört auch die Blume 3000, Blumenfachgeschäfte im Raume Zürich und in Basel.

Stationen

16-jährig:

Lehre als Baumschulist, Rosen Huber, Dottikon

19-jährig:

Lehrabschluss; RS; Arbeit als Landschaftsgärtner bei Dörig und Stutzer, Auw

22-jährig:

Sechs Semester Ingenieurschule Wädenswil ISW (heute HSW)

24-jährig:

Diplom als Ing. HTL; sechs Monate USA (Englischschule, Farmbesuche, Reisen). Assistenzstelle an der ISW

26-jährig:

Betriebsleiter bei Rosen Huber, Dottikon

28-jährig:

Migros, Wien; Leitung Einkauf Blumen und Pflanzen

29-jährig:

Marketing Blumen und Pflanzen, Genossenschaft Migros Bern

31-jährig:

Produktmanager Pflanzeneinkauf, Migros Genossenschaftsbund, Zürich Senior Product Manager Schnittblumen, Migros Genossenschaftsbund, Zürich. Parallel dazu Ausbildung zum Marketingplaner

36-jährig:

Geschäftsleitung Blume 3000

37-jährig:

Senior Marketing Manager, agrotropic AG, Rümlang

◆ Dieter Müri, welche Aufgaben haben Sie als «Senior Marketing Manager»?

Innerhalb unserer Firmengruppe habe ich verschiedene Aufgaben. Dazu gehören die Betreuung der Produktionsbetriebe in Sri Lanka, die Verkaufsleitung für diese Produkte und die Leitung des Abpackbetriebes hier in Rümlang. Daneben bin ich verantwortlich für die Qualität der Schnittblumen, für die EDV und verschiedene andere Projekte.

◆ Wie bewältigen Sie all diese Aufgaben?

Etwa zwei- bis viermal im Jahr bin ich in den Produktionsbetrieben in Sri Lanka; dazu kommen Besuche bei Grosskunden in Europa. Wenn ich hier in Rümlang bin, versuche ich, meinen Arbeitstag möglichst straff zu organisieren und mir Zeit frei zu halten, in der ich mich konzentriert einem Projekt widmen kann. Vielfach kommt aber das eine oder das andere etwas zu kurz.

◆ Was fasziniert Sie am meisten an Ihrer Tätigkeit?

Für mich ist es die Verbindung von Produktion und Marketing. Ich kann ein Produkt von seinem Kulturstart in Sri Lanka bis zu seinem Verkauf begleiten, kann neue Produkte und Angebotsformen entwickeln und sie im Markt einführen. Zurzeit sind wir beispielsweise daran, Blätter für die Floristik zu gemischten Angeboten zusammenzustellen. Den direkten Kontakt mit den Pflanzen und ihrer Vielfalt habe ich bei der Migros, wo ich ausschliesslich für die Distribution zuständig war, immer etwas vermisst.

◆ Wie kam es überhaupt dazu, dass Sie als gelernter Baumschulist in den Blumenhandel einstiegen?

Nun ... (überlegt), dazu kam es eigentlich vor allem durch zwei Umstände. Zum einen wurde ich durch massive Rückenprobleme dazu gezwungen, mich nach Alternativen zum Garten-/Landschaftsbau, wo es mir eigentlich sehr gut gefiel, umzusehen. Sehr kurzfristig entschloss ich mich für das sechssemestriges Studium an der Ingenieurschule Wädenswil ISW. Mein Wunsch, danach wieder in der Pflanzenproduktion Fuss zu fassen, liess sich allerdings nicht so recht realisieren. Daher zögerte ich auch nicht, als die Migros jemanden zum Aufbau der Blu-

menabteilung in Wien suchte. Schon als 20-Jähriger träumte ich davon, einmal in Wien zu wohnen!

◆ Was hat Ihnen das Studium an der Ingenieurschule Wädenswil gebracht?

Enorm viel! Einerseits konnte ich mir ein breites Fach- und Allgemeinwissen aneignen, von dem ich heute noch profitieren kann. Themen wie Pflanzenschutz, Pflanzengeographie, Kulturführung, Chemie, Ökologie usw. ermöglichen es mir



heute, die Situationen in Sri Lanka besser zu beurteilen, Kulturen und Produktionsabläufe zu optimieren. Andererseits habe ich eigentlich erst an der ISW «den Knopf richtig aufgemacht». Dort wurden mir die Augen geöffnet für breitere Zusammenhänge. Erst von da an wollte ich etwas bewegen, wollte etwas erreichen.

◆ Haben Sie erreicht, was Sie wollten?

Auf jeden Fall habe ich jetzt einen Traumjob. Die Kombination von Produktion und Marketing ist absolut ideal. Hätte ich andere Chancen und Möglichkeiten genutzt, stünde ich jetzt vielleicht ganz wo anders. Aber es ist müssig darüber zu philosophieren, ich bin sehr zufrieden. Wenn ich die Wahl gehabt hätte, hätte ich allerdings nicht so häufig die Stellen gewechselt. Jedes Mal wenn ich mich richtig eingearbeitet hatte und so langsam davon hätte profitieren können, stand ein Wechsel oder eine parallele Weiterbildung an. Einige Jahre waren dadurch recht turbulent. Dennoch möchte ich keine meiner Erfahrungen missen. ◆