

**Zeitschrift:** Heimatbuch Meilen  
**Herausgeber:** Vereinigung Heimatbuch Meilen  
**Band:** 37 (1997)

**Artikel:** 125 Jahre "Landi Meilen"  
**Autor:** Arnold, Gottlieb  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-954058>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 03.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

*Im damals noch vordatierten Heimatbuch von 1973 hat Max Wunderli die Geschichte des Landwirtschaftlichen Vereins von der Gründung 1872 bis in die dreissiger Jahre dargestellt, ergänzt mit einer à jour gehaltenen Übersicht über das volle Jahrhundert der Existenz und versehen mit einer Einführung des heutigen Redaktors. Hier soll deshalb nicht nochmals die gesamte Geschichte des Landwirtschaftlichen Vereins aufgerollt werden, zumal dies die hauseigene Festschrift des Jubilars bereits besorgt. In Erinnerung gerufen werden muss allerdings, dass heuer nicht das Ladengeschäft des Landwirtschaftlichen Vereins 125 Jahre alt wird, sondern der dahinterstehende Verein – ursprünglich als Selbsthilfegenossenschaft von Meilemer Landwirten gegründet (hauptsächlich zum Einkauf von Produktionsmitteln, wie etwa Dünger), die sich «erst» 1892 – also vor 105 Jahren – dazu entschloss, im Dorf, im Feld, in Ober- und in Bergmeilen je ein Konsumgeschäft zu eröffnen. Dasjenige im Berg ging 1918 wieder ein, aber auf der Halten kam 1948 in einem schmucken, neuerbauten Riegelhaus und 1949 im Tobel je eines dazu. Da der fortlaufende Text im Heimatbuch 1973, wie erwähnt, nicht bis in die Gegenwart führte, setzen wir mit der jüngsten Geschichte des Vereins bereits in den sechziger Jahren ein.<sup>1</sup>*

#### Die Expansion der sechziger Jahre

Ende der fünfziger Jahre befasste sich der Vorstand des Landwirtschaftlichen Vereins intensiv mit Expansions- und Modernisierungsplänen. Dabei erkannte er im Gebiet *Dollikon* ein Bedürfnis nach einem Quartierladen. Auf der Basis eines langfristigen Mietvertrages stellte Fritz Forrer einen Teil des Erdgeschosses seiner Liegenschaft im «Dörfli» zur Verfügung. Das Resultat war ein moderner, heller Selbstbedienungsladen von 150 m<sup>2</sup> samt den notwendigen Magazin- und Lagerräumlichkeiten. 1960 konnte der Laden als sechste Verkaufsfiliale eröffnet werden.

Die kleine Filiale im *Tobel* hatte durch die intensive Bautätigkeit in der Nachbarschaft starken Kundenzuwachs erhalten und drohte aus den Nähten zu platzen. Mitglied Jakob Schneider war bereit, dem Verein in seinem geplanten Wohnblock an der Bünishoferstrasse die notwendigen Räumlichkeiten zum

Einbau eines Selbstbedienungsladens von 150 m<sup>2</sup> samt Lager und Keller zu reservieren. 1961 nahm der neue Laden den Betrieb auf.

Das grösste Vorhaben betraf jedoch den Laden *Dorf*; er vermochte die gestiegenen Ansprüche der Kundschaft je länger je weniger zu befriedigen. Das stark vergrösserte Angebot an Früchten und Frischwaren verlangte nach entsprechender Präsentation. Auch hatte sich überall das System der Selbstbedienung durchgesetzt. Hoffnungen, zu diesem Zweck das «Rothaus» als Abbruchobjekt erwerben zu können, zerschlugen sich – zum Glück, darf man heute sagen. Immerhin konnte zusätzliches Land erworben werden. Der mit der Planung beauftragte Meilemer Architekt Theodor Laubi machte den Verantwortlichen des Vereins bald einmal klar, dass dem vorgesehenen Umbau des alten Gebäudes samt den vorgesehenen Erweiterungen ein Total-Abbruch und Neubau vorzuziehen sei, und eine ausserordentliche Generalversammlung bewilligte 1959 dafür Kredite im Totalbetrag von Fr. 1 505 000.–. Das Jahr 1960 war durch eine grosse Bauerei gekennzeichnet. Dank Entgegenkommen der SBB wurden für Landi und Molki zwei Verkaufsbaracken auf dem Bahnhofplatz aufgestellt, während Magazin, Büro und Tafelobst-Übernahme dezentral in weiteren Baracken untergebracht wurden. Der zu weiche Baugrund bescherte rasch Schwierigkeiten, und der Neubau musste in eine Wanne gestellt werden. Im Sommer 1961 fand – unter dem Beisein zahlreicher Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft, vor allem des Volg (des Verbandes ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften), sowie weiterer Gäste aus Meilen und der Nachbarschaft – die Einweihung des neuen «Landi»-Geschäftshauses statt, eines zugleich markanten und ansprechend ländlichen Baukörpers im Zürichsee-Stil. Er umfasste den neuen Molki-Laden samt Milchbar sowie die dahinterliegenden Lager- und Kühlräume, das neue Landi-Verkaufsgeschäft, das rund 250 m<sup>2</sup> belegte, das Büro der Verwaltung, Magazine, Keller, Betriebsräume, während die Obergeschosse hauptsächlich als Geschäftsräume und Wohnungen vermietet wurden. Der Laden im Dorf entwickelte sich zum eigentlichen «*Flaggschiff*», sowohl in Meilen wie im ganzen Volg. Bereits ein Jahr nach der Eröffnung überschritt er als erstes Volg-Geschäft die Umsatz-Millionengrenze, 1971 waren es zwei Millionen.

In den siebziger Jahren wurden drei weitere Läden auf Selbstbedienung umgestellt und neu gestaltet. Am dringlichsten und zugleich schwierigsten erwies sich dies im bloss 50 m<sup>2</sup> grossen Laden an der Seestrasse in *Obermeilen*. Man entschloss sich deshalb, Textilien und Haushaltartikel wegen zu geringer Nachfrage aus dem Sortiment zu streichen. Darauf stand die Filiale *Halten* auf dem Programm. Die Verhältnisse waren trotz etwas grösserer Fläche ähnlich wie in Obermeilen. Die Absicht, Haushalt und Textilien auch hier zu eliminieren, weckte allerdings grösseren Widerstand im Verein. Aber Verwalter

Nachrüstungen  
in den siebziger  
Jahren

Hauser wies mit Erfolg auf den Unsinn hin, Artikelgruppen zu führen, die bei dreissig Prozent Ladenfläche weniger als zehn Prozent Umsatz erzielten. Die Zukunft liege im Angebot von Früchte und Gemüse. Um diese Artikel überzeugend präsentieren zu können, brauche es Platz. Bei der Planung mit der Firma Hoogstraal zeigte sich, dass die Ladenfläche um 15 m<sup>2</sup> vergrössert werden musste, was grössere bauliche Änderungen notwendig machte. Der Keller wurde durch einen hydraulischen Lift erschlossen. Während der vierwöchigen Umbauzeit diente ein Verkaufswagen als Provisorium. Zuletzt erfolgte die Umstellung in *Feldmeilen*. Damit hatte der Verein bis Ende 1977 alle sechs Läden auf einen recht modernen Stand gebracht. Trotz erster Rezessionsanzeichen stieg der Umsatz in jenem Jahr um 12,4% auf total Fr. 6,5 Mio.

Eine Faustregel im Detailhandel besagt, dass gut frequentierte Läden alle zehn bis zwölf Jahre umstrukturiert und neu eingerichtet werden müssen. Der Ladenberater des Volg wies 1974 anlässlich einer Besichtigung des Ladens Dorf auf die Zweckmässigkeit einer solchen Massnahme hin. Neu eingerichtete Läden erlaubten es, mehr Ware im Laden selbst zu haben, was Personal sparte, präsentierten sie auch besser. In der Folge besichtigten Vorstand und Geschäftsführer verschiedene Verkaufslokale. Für das Dorf sagten die Verantwortlichen des Volg eine Umsatzsteigerung von rund dreissig Prozent voraus. Die Übung kostete hunderttausend Franken und dauerte vier Tage. Der Erfolg war überzeugend: Schon im ersten Halbjahr stieg der Umsatz um 15%.

Änderungen  
in der Produkte-  
verwertung...

Früher gab es grosse Schwankungen in der Menge des dem Landi zur Verfügung stehenden Tafelobstes, bestimmt doch das Wetter während der Blüte- und Erntezeit die Kirschen- und Zwetschgenerträge. Zudem sind Kirschen zur Reifezeit sehr empfindlich. Bei Regen springen sie auf und verfaulen. War umgekehrt das Wetter warm und schön, kam der Verwalter schnell ins Schwitzen, wusste er doch nicht, wohin mit all den herrlichen, genussreifen, aber sehr leicht verderblichen Früchten, die jeden Abend tonnenweise angeliefert wurden. Beim Kernobst (Äpfel und Birnen) bestand eine andere Ausgangslage. Diese Früchte stammten damals praktisch ausschliesslich aus dem Feldobstbau von Hochstammbäumen, die die unangenehme Eigenschaft der Alternanz aufweisen – sie tragen in einem Jahr überreichlich, im andern Jahr stehen sie leer. An der Rekordmenge von 170 Tonnen übernommenen Früchten im Jahre 1958 waren noch 60 Produzenten beteiligt, da damals praktisch jeder landwirtschaftliche Betrieb einen gewissen Obstbau betrieb. Verwalter Hauser blieb nichts anderes übrig, als spezielle Obstannahmetage zu organisieren. Bei der Übernahme war ein Kontrolleur anwesend, der Harass um Harass genau prüfte. Meinungsverschiedenheiten zwischen ihm und den Produzenten waren unumgänglich. Hin und wieder kam es vor, dass ein Landwirt seine Früchte wieder nach Hause nehmen musste, um sie nochmals zu sortieren.

Mit den Jahren verlagerte sich die Obstproduktion vom Feld- auf den Intensivobstbau. Durch die eintretende Spezialisierung produzierten immer weniger Betriebe Obst für den Verkauf. Der Aufwand bezüglich Schnitt, Behangsregulierung und Pflanzenschutz für die heute gebräuchlichen, zum Teil neuen Sorten ist bedeutend grösser und lässt sich nur noch in geschlossenen Niederstammanlagen rechtfertigen. Heute sind es noch fünf bis sechs Produzenten, die den Landi mit Obst beliefern. Die Mengen bewegen sich zwischen 40 und 50 Tonnen. Die Schwankungen sind bedeutend kleiner. Früh- und Herbstfrüchte gelangen zum grossen Teil direkt in die Läden. Das Lagerobst übernehmen zwei Grossisten aus Zürich, die es fachgerecht einlagern und im Verlaufe des Winters und Frühjahrs wieder ausliefern.

Anfänglich musste die Genossenschaft bei den Rebbauern immer wieder einspringen, wenn es darum ging, Grossernten eher schwacher Qualität abzusetzen. Mit der Zeit entstand aber eine echte Partnerschaft zwischen Produzenten, Landi und Volg. Als Kelterer und Verkäufer trug der Volg massgeblich dazu bei, dass die Ostschweizer Weine wieder zu einem hervorragenden Ruf gelangten. In Spitzenjahren übernahm der Landi gegen 50 Tonnen vornehmlich weissen Gewächses und lieferte es nach Winterthur an den Volg. Dann sanken die Abliefernengen und hörten 1988 ganz auf. Eine jüngere Generation von Meilemer Rebbauern war vermehrt zur Eigenkelterung mit Direktverkauf übergegangen, so dass es heute im Landi zwar «Meilener» aus der Kellerei Schneider oder Schwarzenbach, aber nicht vom Volg zu kaufen gibt.

... und im Weingeschäft

In den fünfziger Jahren war es üblich, dass der Landwirt Kraftfutter, Dünger und Spritzmittel einzeln in der Genossenschaft abholte. Mit dem zahlenmässigen Abnehmen und dafür Grösserwerden der Betriebe ging der Verwalter dazu über, Sammelbestellungen aufzunehmen für Güter, die an einem bestimmten Tag angeliefert wurden und an der Bahn ausgeladen werden mussten. Heute wird per Lastwagen direkt auf den Hof geliefert, oder man holt Dünger direkt in der Chemischen Fabrik Uetikon. Die Genossenschaft ist nur noch für die Administration zuständig; auf grossflächige Lagerräumlichkeiten kann sie verzichten. Andererseits ist das Angebot an landwirtschaftlichen Geräten, Werkzeugen und Hilfsstoffen sehr viel reichhaltiger als früher. Es ist deshalb notwendig, dass der Verein einen diesbezüglichen sogenannten Haus+Garten-Laden führt, der selbstverständlich allen Bevölkerungskreisen zugänglich ist.

Handel mit Hilfsstoffen

Konkurrenz belebt den Markt, und Konkurrenten hatte der Verein schon immer. 1950 gab es in Meilen noch je eine Filiale des Migros, des KVZ (Konsumvereins), des Simon und deren zwei vom LVZ (Lebensmittelverein), dazu einen Usego-Laden (Usego: Union schweizerischer Einkaufsgenossenschaften,

Verschärfte Konkurrenz im Dorf

Olten). In den siebziger Jahren waren davon nur noch der Migros-Laden und die zwei LVZ-Filialen übriggeblieben. Für 1981 bahnte sich auf dem Areal Rosengarten, ehemals Gebr. Schneider und Gärtnerei Haab, ein neuer Detailhandels-schwerpunkt an. Ein grosser MM-Markt und eine KVZ-Filiale entstanden. Die von einigen befürchteten Umsatzverluste blieben für den Landi aus. Nur in den Aussenfilialen war ein geringer Rückgang spürbar. Die Metzgereien litten bedeutend stärker unter der neuen Migros-Metzgerei; so schloss die Metzgerei Geiser an der Dorfstrasse schon nach einem halben Jahr. Der neue «Züri-Konsum» warf keine allzu grossen Schatten. Nach wenigen Jahren wurde seine Verkaufsfläche halbiert und zum «Billi»-Discount umgewandelt.

Neuer Standort  
in Obermeilen

Der Lebensmittelverein Zürich hatte an der Seidengasse in Obermeilen 1961 einen neuen, grossen Laden eröffnet und 1978 um eine Metzgerei erweitert. 1982 fragte der Direktor des LVZ den Landi an, ob dieser an einer Übernahme dieses Ladens interessiert wäre. Eine rechnerische Überprüfung durch Fachleute des Volg ergab, dass sehr wohl eine Rendite möglich wäre, besonders, wenn die vorhandene Metzgerei aktiviert und von einem ansässigen Metzger betrieben würde. So schloss der Landi seinen zu kleinen Laden an der Seestrasse und eröffnete eine grössere Filiale anstelle des LVZ. Leider konnte sich der Obermeilemer Metzger nicht zum Einzug entschliessen, so dass der Laden trotz beachtlicher Umsätze nie ein rentables Geschäft wurde.

Der Sprung nach  
Uetikon

1984 besprach sich der Landwirtschaftliche Verein Meilen mit einer Delegation der benachbarten Genossenschaft Uetikon, die das eigene Konsumgeschäft aus wirtschaftlichen und personellen Gründen aufgeben wollte. Dabei bevorzugte die Nachbargenossenschaft eine Vermietung an Meilen gegenüber derjenigen an Coop, der in Uetikon bereits zwei Läden besass. Funktionelle Schwierigkeiten schienen keine in Sicht, administrative schon gar nicht. Der zusätzliche tägliche Mehraufwand für die Zulieferung von Früchten und Gemüse war verkraftbar. So stimmte die Landi-GV diesem Geschäft wie auch dem Kredit für die Übernahme des Inventars einstimmig zu. Die Molkerei Meilen erklärte sich bereit, die für den Milchsektor nötigen Vorkehrungen zu treffen. Eine Fusion oder Übernahme stand nie zur Diskussion. Die Uetiker Bauern erhielten das Angebot, ihre landwirtschaftlichen Hilfsstoffe in Meilen zu beziehen und auch Mitglied der Genossenschaft zu werden. Sie machten rege davon Gebrauch.

Von Hans Hauser  
zu Werner Friedli

Seit 1942 hatte Verwalter Hans Hauser sein ganzes berufliches Leben in den Dienst «seiner» Genossenschaft gestellt. Seine unermüdliche Tat- und Schaffenskraft, seine sprichwörtliche Exaktheit und Gradlinigkeit machten ihn überall geachtet, beliebt und angesehen. Über dreissig Jahre lang fuhr er jeden zweiten Morgen um vier Uhr nach Zürich, um im Engros-Markt



◁ Verwalter bzw.  
Geschäftsführer  
Hans Hauser  
1942–1985, Werner  
Friedli seit 1985.

die schönsten Früchte und Gemüse für sein Geschäft einzukaufen. Die Übernahme der in der Gemeinde erzeugten landwirtschaftlichen Produkte wie Obst, Trauben, Kartoffeln war für ihn stets eine Verpflichtung. Die Meilemer Bauern schätzten es sehr, dass sie der vorher oft drückenden Absatzsorgen enthoben waren und ihre Ware zu guten Preisen im «Landi» abliefern konnten. Hans Hauser forcierte die Vermehrung und Modernisierung der Verkaufsstellen. Der Umsatz stieg von rund siebenhunderttausend Franken im Jahre 1941 auf über 9 Millionen im Jahre 1984. Die Rechnungsabschlüsse des Geschäftsjahres lagen jeweils vor dem 10. Januar des Folgejahres vor. Er war auch ein umsichtiger und besorgter Lehrmeister. Weit über hundert Verkäuferinnen und kaufmännische Angestellte hatten in den 43 Jahren im Landi ihren Beruf erlernt. Eine grosse Zahl rückte zu Filialleiterinnen auf, einige wurden Geschäftsführer. Als Vorgesetzter war Hans Hauser streng, gleichzeitig aber auch gefühlvoll, ja väterlich. Trotz diesem gerüttelten Mass an Arbeit fand er immer noch Zeit, andere Aufgaben zu übernehmen, sei es als Mitglied des Verwaltungsrates des Volg oder als Mitglied lokaler Behörden, davon sechzehn Jahre als Gemeindepräsident.

1984, ein Jahr nach Erreichen des AHV-Alters, trat Hans Hauser in den wohlverdienten Ruhestand. Mit der sehr schwierigen Aufgabe, einen geeigneten Nachfolger zu finden, befasste sich der Vorstand schon seit geraumer Zeit. Viele Gespräche wurden geführt, sowohl mit massgebenden Leuten von Volg als auch mit Vorständen und Mitgliedern von anderen Genossenschaften. Ein Volg-Revisor verwies auf Verwalter Werner Friedli in Herrliberg, der übrigens vielen Meilemern bestens bekannt war, insbesondere auch Hans Hauser. Er war überzeugt, dass Werner Friedli die richtige Persönlichkeit für Meilen wäre. Dem Bauernstand entstammend, hatte Friedli zuerst eine landwirtschaftliche Lehre absolviert, dann aber wegen Auflösung des elterlichen Betriebs umgesattelt. Auf die Handelsschule folgten verschiedene Tätigkeiten bei landwirtschaftlichen Genossenschaften. So fiel dem Vorstand die Wahl von Werner Friedli leicht.

Jetzt galt es, von Hans Hauser Abschied zu nehmen. Seinem Wunsch gemäss waren das 25-Jahr- wie das 40-Jahr-Dienst-

jubiläum nur mit einem kurzen Bericht in der Presse erwähnt worden. Zu seiner Verabschiedung jedoch organisierte der Vorstand einen Bunten Abend im «Löwen». Ein voller Saal gutgelaunter Gäste feierte zusammen mit Hans und Eva Hauser bis in den Morgen hinein.

Verkaufspersonal –  
woher nehmen?

Die Rekrutierung von genügend qualifiziertem Personal war für den scheidenden wie für den neuen Verwalter eine fast unlösbare Aufgabe. Vielfach rekrutierte man Verkäuferinnen-Lehrtöchter in den Familien der Mitglieder. Die jungen Frauen waren meist sehr tüchtig und rückten rasch zu Filialleiterinnen auf. Der rege Kontakt mit der Bevölkerung führte aber auch da-



◁ Die Filiale in Dollikon  
1958 bis 1992.

◁ Im Tobel besteht seit 1949  
eine Landi-Filiale.



zu, dass sich viele in sehr jungen Jahren verheirateten, eigene Familien gründeten und aufhörten, im gelernten Beruf zu arbeiten. Das erforderte «Nachschub». Der Beruf der Verkäuferin – und in neuerer Zeit des Verkäufers – gilt allgemein als nicht besonders attraktiv – mit der bis 19.00 Uhr dauernden Arbeitszeit, den sich eher am unteren Rand der Lohnskala bewegend Besoldung, der vielfach harten körperlichen Arbeit; zusätzlich drückt in leitender Stellung die Verantwortung schwer auf die eher schmalen Schultern. Der Beruf hat aber auch viele Sonnenseiten. Er ist sehr abwechslungsreich und bietet immer wieder etwas Neues. Freundliche, aufgestellte Leute sind bei Kundschaft und Kollegen sehr geschätzt und angesehen.



◁ Das Hauptgeschäft an der Dorfstrasse, wie es sich seit 1961 präsentiert.

Lehrtöchter verdienen rasch einen angemessenen Lohn. Ausgebildete Leute, die vorwärtskommen wollen, haben sehr gute Aufstiegsmöglichkeiten. Der Verdienst in der Stellung einer Filialleiterin kann sich sehr wohl mit denjenigen anderer Berufsgruppen vergleichen lassen.

Die Hochkonjunktur in den sechziger und in den siebziger Jahren verlangte nach zusätzlichen Arbeitskräften. Inserate im Aargau, in der Ostschweiz und im Bündnerland halfen manchmal, die entstandenen Lücken zu schliessen. Zum Glück fanden sich immer sehr gute, zum Teil ehemalige Angestellte, die stundenweise als Aushilfen einsprangen. Heute wären diese Teilzeitarbeitskräfte gar nicht mehr wegzudenken. Daneben war und ist auch eine Zahl von Frauen an der Arbeit, die dem Landi schon seit Jahrzehnten die Treue halten. Arbeitsjubiläen nach zehn, ja zwanzig Jahren sind nicht selten.

Neben dem landwirtschaftlichen Verein bestand in Meilen seit 1911 eine als Genossenschaft organisierte Molkerei. Sie hatte zum Zweck, die in Meilen anfallende Milch einzusammeln und einer möglichst gewinnbringenden Verwertung zuzuführen. Die Molkerei betrieb in der Gemeinde verschiedene Milch-Einnehmereien, die sich zum Teil in eigenen, zum Teil in gemieteten Liegenschaften befanden. Zwei waren beim Landi eingemietet. Wegen Personalmangels wurden diese Einnehmereien 1968 stillgelegt und durch einen Sammellastwagen ersetzt. Das Abführen der Milch erfolgte fortan nur noch einmal täglich. Die Molkerei betrieb einen eigenen technischen Verarbeitungsbetrieb mit angeschlossener Schweinemästerei in der Äbleten. Sie füllte Pastmilch, Rahm usw. ab und stellte Joghurt und andere Spezialitäten her. Die Milch wurde aus Meilen, Uetikon, Männedorf und Stäfa zusammengeführt. Die Produktion AG Meilen, ein Betrieb der Migros, war Abnehmerin von Milch und Rahm. Die zwei Molki-Läden im Dorf und im Feld dienten als Spezialgeschäfte zur Versorgung der Be-

Fusion mit der Molkerei

◁ Filiale in Feldmeilen  
seit 1892, in diesem Bau  
von 1953 bis 1990.



völkerung. Dazu gesellten sich zeitweise drei Verkaufswagen. Diese hatten in den fünfziger Jahren die «Milchmänner» abgelöst. Der landwirtschaftliche Verein bezog den grössten Teil seiner Milchprodukte inklusive Käse bei der Molkerei Meilen. Die Zahl der aktiven Milchproduzenten sank bei gleichbleibender Milchmenge von 1950 bis 1985 von 62 auf 25.

Seit Bestehen der Molkerei war es üblich gewesen, einen Betriebsüberschuss in Form einer Nachzahlung auf der abgelieferten Milch an die Produzenten auszuschütten. Der technische Betrieb der Molkerei hätte schon lange einer Erneuerung bedurft. Verschiedene Anläufe wurden unternommen. Alle geplanten Neubauten – an der Bruechstrasse, im Schwabach usw. – scheiterten. Schliesslich modernisierte man den alten Betrieb in der Äbleten schlecht und recht.

1987 fanden gemeinsame Sitzungen der beiden Vorstände statt, um Formen der Zusammenarbeit zu prüfen. Eine von einem Betriebsberater-Team erstellte Analyse beider Betriebe sprach eindeutig für einen Zusammenschluss. Nach Erstellung der entsprechenden Statuten beschloss 1988 die Generalversammlungen von Landi und Molki die Fusion.

In den folgenden Wochen wurde abgeklärt, ob die Produktion der Molkerei mit Hilfe eines neuen Betriebsgebäudes rentabel beibehalten werden konnte oder nicht. Die Untersuchungsergebnisse waren ernüchternd: Um die Gewinnzone zu erreichen, wäre eine Verdoppelung der Verarbeitungsmenge notwendig gewesen. Die Zeit drängte, da der Gesundheitsinspektor der Molkerei die längerfristige Benützung der Produktionsanlagen untersagte. Der Vorstand favorisierte einen Verkauf, fand aber an der GV keine Mehrheit. So wurde der Betrieb stillgelegt. Ein privater Milchverarbeiter im Oberland verarbeitet jetzt noch eine gewisse Menge Meilemer Milch, der Rest geht an den Toni-Milchverband. Dieser zahlte eine Stilllegungsprämie und übernahm die Kosten für die Hofkühlanlagen.

▷ Filiale Halten seit 1948.



Die Einkaufsgewohnheiten der Bevölkerung ändern sich ständig. Das musste auch der landwirtschaftliche Verein Meilen erfahren, der ja Ende der achtziger Jahre sieben – wie es schien – gut ausgebaute Läden führte. Die Kundschaft bevorzugte immer mehr Geschäfte, die alle Artikel für den täglichen Bedarf im gross ausgebauten Sortiment führten, also Lebensmittel, Putzmittel, Milchprodukte, Backwaren sowie Fleisch und Fleischwaren. Die Grossverteiler wie Coop und Migros hatten den Trend längst erkannt. Sie betrieben pro Gemeinde nur noch *ein* gut ausgebautes Geschäft. Die flächenmässig kleineren Quartierläden wurden geschlossen. Das vielbeklagte «Lädelersterben» ging munter weiter. In Meilen waren vor allem die Läden Feldmeilen und Dollikon betroffen. Beide arbeiteten – bei seriöser Berechnung – in den roten Zahlen. Feldmeilen wurde 1990 geschlossen, Dollikon folgte zwei Jahre später.

Strukturbe-  
reinigung und  
Erneuerung

In Obermeilen war die Situation anders, weil der Umsatz die stattliche Höhe von knapp 1,5 Mio. erreichte. Das Problem lag beim viel zu hohen Mietzins. Die Metzgereiräume waren vorhanden, standen aber leer. So schloss der Landi 1993 schweren Herzens den Laden Obermeilen. Bei tieferem Mietzins funktioniert er, anfänglich als Denner-Satellit, heute als Sparmarkt-Filiale, weiter. In den übrigen Läden blieb die Entwicklung nicht still. 1990 wurden im Tobel und in Uetikon Anpassungen an die neuesten Erfordernisse – noch mehr Frischprodukte, neues, auch farblich verändertes Erscheinungsbild – vorgenommen. Beide Geschäfte erhielten neuartige Früchte- und Gemüseinseln mit Selbstbedienung.

In der Halten wurden umfangreiche Studien angestellt, denn die Verkaufsfläche im bisherigen Gebäude liess sich nur schwer vergrössern. Neubaupläne mussten wegen fehlender Rentabilität fallengelassen werden. Man entschloss sich zu einer Neu-Gruppierung des Sortimentes in den bisherigen Lokalitäten.

Grosszügiger  
Ausbau  
im Zentrum

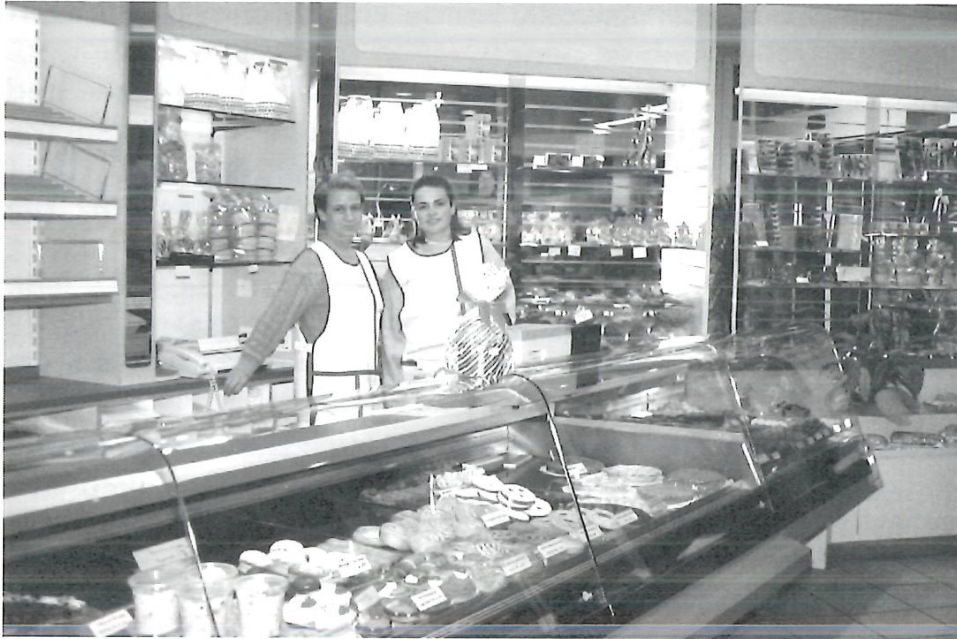
Die grösste Aufmerksamkeit wurde jedoch dem Laden Dorf geschenkt. Hier ging es darum, einen neuen Laden mit doppelter Fläche zu erstellen, einer geräumigen Gemüse- und Früchteinsel für Selbstbedienung sowie einer Käseabteilung. Im rückwärtigen Teil war eine Metzgerei zu plazieren. Vorne neben dem Hauptgang fand der Bäckerladen seinen Platz. Die Verarbeitungs- und Lagerräume für den Metzger und für den Landi-Laden wurden mehrheitlich ins Untergeschoss verlegt. Den Auftrag zur Planung erhielt Architekt C. Kaufmann. Der 4,8 Millionen Franken teure Umbau dauerte vom Januar bis Ende Oktober 1991. Bedient wurde im Provisorium in der ehemaligen Schreinerei am Hüniweg, in dem auch Büro und Magazin untergebracht waren. Der so neu entstandene Detailhandelschwerpunkt in Meilen entwickelte sich sehr erfreulich. 1992 wurde – ohne Metzgerei – ein Umsatz von Fr. 6,157 Mio. erzielt, Fr. 1,873 Mio. mehr als 1991.

Die vorher für Magazin und Büro bestimmten Räume waren in den neuen Laden integriert worden. Anfangs bestand die Absicht, sie neben einem Haus- und Garten-Laden in der alten Molkerei in der Äbleten einzurichten. 1992 konnte dann aber mit der Familie Kaufmann ein Mietvertrag über ihre Liegenschaft am Hüniweg abgeschlossen werden. Sie vereinigt nun alle diese Räume an prominentem Standort im Dorf selber. Der Haus- und Gartenladen sowie die Getränke-Abteilung erfreuen sich seither beim Publikum steigender Beliebtheit.

Das neue, farbige Erscheinungsbild der Läden nach dem Volk-Motto «frisch und freundlich» fand allgemein Anklang. Entgegen allen kritischen Stimmen bewährte sich auch die Selbstbedienung bei den Früchten und beim Gemüse sehr gut. Die Einführung des Scannings brachte eine weitere Erleichterung für das Personal an den Kassen. Die 1995 installierte Einpack-Kasse beschleunigt das Abpacken der Einkäufe.

▷ Die übersichtliche, gern benutzte Gemüse-Insel zur Selbstbedienung.





◁ Bäckerei Rüegg.



◁ Metzgerei  
Luminati.



◁ Käseabteilung  
im Hauptladen.

Ursprünglich als rein landwirtschaftliche Genossenschaft gegründet, hat sich der Landwirtschaftliche Verein zu einer Institution gewandelt, die möglichst allen Bevölkerungsgruppen dient und einen echten Beitrag zur Erhaltung einer intakten Infrastruktur innerhalb seines Wirtschaftsgebietes leistet. Das soll auch in Zukunft so sein. Die klassische Geschäftstätigkeit des Vereins – Handel mit landwirtschaftlichen Produktionsmitteln und Verwertung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen – ist zugunsten der Versorgung mit Konsumgütern aller Art eher etwas in den Hintergrund getreten.

Im zukunftsorientierten und flexiblen Unternehmen, das leistungsfähig sein will, sind die Strukturen den neuzeitlichen Verhältnissen angepasst. Der Mitgliederbestand rekrutiert sich aus allen Bevölkerungsschichten. Im fünfköpfigen Vorstand sind zwei Frauen tätig, die die Aspekte der Konsumentinnen zu vertreten wissen. Für Vorstand, Geschäftsführer und Angestellte sind klar abgegrenzte Verantwortungsbereiche definiert, die jedem einzelnen grösstmögliche Selbständigkeit lassen. Die Aus- und Weiterbildung der Führungskräfte auf allen Stufen wird auch zukünftig nicht an Bedeutung verlieren. Durch die Förderung guter Mitarbeiter erreicht man ein positives Arbeitsklima. Dass dazu auch leistungsgerechte Löhne und soziale Sicherheit mit gut ausgebauten Vorsorgeeinrichtungen gehören, versteht sich von selbst.

Heute werden vier moderne Konsumwarenläden geführt. Jeder einzelne muss selbsttragend sein. Zur Existenzsicherung ist ein genügend grosser Marktanteil erforderlich. Das ist nur durch Konkurrenzfähigkeit in möglichst allen Sparten zu erreichen. Verbundenheit gegenüber Kunden, Lieferanten, Öffentlichkeit und Staat ist wichtig. Das Wirtschaftsgebiet des Landi Meilen umfasst auch die Nachbargemeinde Uetikon. Dazu führt Meilen den Landwirtschaftlichen Verein Herrliberg im Auftragsverhältnis. Offenheit gegenüber den Nachbarn, andern Genossenschaften und dem Volk ermöglicht die Nutzung von Synergien, ohne dass Selbständigkeit und Entscheidungsfreiheit aufgegeben werden müssen.

Der Landwirtschaftliche Verein Meilen hat die vergangenen 125 Jahre gut überstanden, weil alle daran Beteiligten am gleichen Strick zogen. Möge er auch in Zukunft unter einem gleich guten Stern stehen.

<sup>1</sup> Redaktionelle Kürzung und Bearbeitung des Schlussteils der von Gottlieb Arnold verfassten Jubiläumsbroschüre «125 Jahre Landwirtschaftlicher Verein Meilen 1872–1997». Wiedergabe der Abbildungen mit freundlicher Erlaubnis des Ch. Walter-Verlages.