

Erster Schweizer Super-Biomarkt

Yardo mischt die Bio-Szene neu auf

In Rekordzeit realisierte Albert Keel den ersten Schweizer Super-Biomarkt. Allen Unkenrufen zu Trotz konnte der erste, 450 m² grosse Yardo-Laden am 26. Januar 2006 im Zentrum St. Gallens eröffnet werden. Drei Wochen später zieht der innovative Unternehmer eine erste Bilanz.

Mitten auf St. Gallens schwierigem Pflaster eröffnete der ehemalige Leiter der grössten Schweizer Reformhaus-Kette «Müller»-Reformhäuser, Albert Keel, den ersten Schweizer Super-Biomarkt.

Herr Keel, wann kam Ihnen die Super-Biomarkt-Idee?

Albert Keel: Im Februar/März 2005 hat mir jemand gesagt: «Du kannst nicht bei «Müller» weg und nichts mehr mit Läden zu tun haben. Schau dir mal an, wie sich die Bio-Supermärkte im Ausland entwickeln!» Im Juli, als ich bei «Müller» schon weg war, analysierte ich die Märkte, machte meinen Business-Plan und ging Investoren suchen. Im September wurde die Yardo AG gegründet, und ich ging auf die Suche nach Standorten. Im Oktober war klar, dass St. Gallen etwas wird, und wir begannen Personal zu suchen, obwohl ich den Mietvertrag viel später – Ende Dezember erst – erhielt. Ich begann auch zu bauen ohne Mietvertrag und ohne Baubewilligung ... denn ich wusste: Dies kommt gut!

Können Sie nach drei Wochen schon eine erste Bilanz ziehen?

Wir hatten an der Eröffnung und auch an den Folgetagen sensationelle Kundenfrequenzen; bis heute ist das Resultat sehr zufriedenstellend.

Wie reagiert die Konkurrenz?

Neben uns liegt ein MMM-Supermarkt; am Eröffnungstag präsentierte er Bio-Produkte prominent im Eingangsbereich. Wir haben Besucher von allen Gossen – Migros, Coop, Spar, Aldi, Globus. Sogar die Mitbewerber sind begeistert. Das macht es spannend.

Sie haben die Ladenöffnungszeiten erweitert ...

Ich schöpfe hier in St. Gallen alles aus, was möglich ist. Ausser einem Spar im Zentrum haben alle anderen nur bis 18 Uhr 30 geöffnet. Ich bin froh, dass wir bis 19 Uhr offen haben, denn dies entspricht einem Bedürfnis. Morgens ist unser Bistro ab 6 Uhr 30 geöffnet: So können wir Frühaufsteher abholen mit Bio-Kaffee, -Gipfeli und -Sandwichs. Die Resonanz wird immer grösser ... und wird noch grösser werden, wenn das geplante Kochstudio in gut 10 Tagen eröffnet wird. Dann können wir über Mittag auch Bio-Suppen und heisse Snacks anbieten.

Im Kochstudio werden wir regelmässig auch mit externen Spitzenköchen arbeiten. Zudem



Eine Augenweide im Yardo Bio-Supermarkt.
Albert Keel: «Die Präsentation auf hohem Niveau ist bei Bio-Produkten das A und O.»

werden wir «Vortrags-Kochen» anbieten für Leute mit Allergien, für ältere Leute, Übergewichtige usw. und ihnen in Theorie und Praxis zeigen, was und wie sie kochen können. Wir gehen spezielle Wege mit dem Kochstudio: Wir werden es auch ausmieten sowie beispielsweise Team-Entwicklungs-Kurse anbieten, zusammen mit einem Koch und einem Management-Trainer.

Warum haben Sie gerade auf dem harten Pflaster St. Gallen gestartet?

Wir müssen weder Medien noch Kritiker überzeugen, sondern den Konsumenten. Dies ist uns gelungen. Die Leute kommen wieder, denn die «Frische» ist bei uns extrem gross: 10 m Gemüse, eine riesengrosse Früchteabteilung, 5 m bediente Brottheke, Frischkäse-Theke, die grösste Bio-Frischfleisch-Theke der Ostschweiz. Auch der Kühlbereich läuft sehr stark. Bei den Weinen – wir haben 120 Bio-Weine, alle zertifiziert – sind wir im Kommen, weil dieser Bereich gut betreut ist. Im Trockenbereich haben sich bestimmte Gruppen herausgeschält, die gut laufen. Mittelmass, dies hat sich gezeigt, ist nicht sonderlich gefragt; es wird vor allem gekauft, was entweder eher teuer ist oder eher günstig. Diese Beobachtung haben wir auch bei der Kosmetik machen können und werden unser Sortiment entsprechend anpassen.

Wie sieht die Zukunft aus?

Leider schied unser Markt-Leiter am zweiten Tag nach der Eröffnung bereits aus: Burnout. Nun bin ich hier mehr gebunden ... aber ich bin dran an ein paar heissen Projekten in Zürich, Bern, Basel, Luzern. Wenn eines zustande kommt, wird es sofort gemacht. Bei uns geht es nicht darum, dass «St. Gallen» erfolgreich sein muss, denn mein Businessplan ist finanziert. Wir möchten zuerst in den grossen Metropolen Flaggschiffe setzen, später gibt es sicher noch kleinere Geschäfte um 200 m², Yardo Express, wobei die Möglichkeit besteht, mit bestehenden Bio-Fachgeschäften auch im Franchising-System zusammenzuarbeiten. Wir wollen frischen Wind in die Bio-Szene bringen, denn sie entwickelt sich zurzeit nicht, sie steht. Ich bin überzeugt, dank der Medienpräsenz, die unsere Eröffnung erhalten hatte, ist «Bio» wieder in aller Leute Munde. Viele Kunden waren begeistert; sie hatten vorher gar nicht gewusst, wie schön und gut und auch preisgünstig «Bio» sein kann.

Zukunft? Expansion – möglichst schnell und viele Märkte eröffnen, Leben in die Szene bringen. Unser Credo ist: «Zum Wohle aller»; dazu gehören die Bio-Produzenten, die Lieferanten-Partner, Mitarbeiter und Kunden. ■

Jürg Lendenmann