

Neue Einbruchmelde-Anlage für die Basler Bijouterie Mezger – «Siemens bedeutet Kontinuität»

In Basel und Umgebung ist es nicht dasselbe, ob man irgendeine Uhr hat oder eine Uhr von Mezger. Denn die Bijouterie steht für hochkarätige Marken und erstklassige Dienstleistungen. Seit Jahrzehnten vertraut Inhaber Urs Mezger auf Sicherheitssysteme von Siemens. Gerade jetzt wieder in seinem neuen Geschäft an der Freie Strasse 101, wo er auch die Vorteile der Einbruchmeldezentrale Guarto 3000 schätzen gelernt hat.



Nein, es war keine Liebe auf den ersten Blick. Urs Mezger hatte eine gute Stelle in der Informatikabteilung des Bankvereins und keinerlei Absicht, ins Uhren- und Bijouteriegeschäft seines Vaters zu wechseln. «Aber dieser liess nicht locker», erzählt Mezger: «Nach längerem Hin und Her überzeugte er mich, mindestens eine zweimonatige Schnupperlehre bei ihm zu absolvieren. Und das klappte. Ich fing Feuer, trat 1985 ins väterliche Geschäft ein und übernahm es 1991.»

Weiterentwicklung in die richtige Richtung

«Schon bald merkte ich, dass der damalige Gemischtwarenladen nicht das Richtige war», erinnert sich Mezger: «Wie kann man Swatch-Uhren verkaufen und gleichzeitig Kunden bei der Wahl der für ihn besten Cartier beraten?» Um glaubwürdig

zu bleiben, verlagerte der findige Unternehmer preisgünstigere Produkte in einen eigenen Laden nebenan, den er später aufgab. Das Ziel war klar: Schrittweise weniger anspruchsvolle Sortimente abbauen und starke Marken fördern. Das bewährte sich: Als Folge der konsequenten Strategie erhielt das Geschäft in jenen Jahren zum Beispiel die Vertretung für Jaeger-LeCoultre.

Mit dem neuen Geschäft an attraktivster Lage und in einem architektonisch hochwertigen Gebäude vollendete Mezger den Aufstieg in die Königsklasse. Hier sucht der Kunde vergeblich nach Ähnlichkeiten mit branchenüblichen Verkaufsräumen. Vielmehr fühlt er sich wie in einem herrschaftlichen Salon, möbliert in originellem Mezger-Design, unter Kronleuchtern, neben flackerndem Kaminfeuer.

Mit Leidenschaft gelebte Kundennähe ...

«Was der Kunde auf den ersten Blick hier sieht und erlebt, ist nur der Rahmen», erklärt Mezger: «Was wir unter persönlicher Beratung verstehen, erfährt er erst nach und nach. Von vielen Kunden kenne ich die ganze Familie, oft auch ihre Freuden und Sorgen. Fragt zum Beispiel der Vater nach einem Geschenk für seinen jetzt volljährigen Sohn, den ich schon als Primarschüler kannte, hilft mir das immens bei der Beratung.»

Geht der Juwelier auch so weit, anderer Meinung zu sein als der Kunde? Allerdings! Und schmunzelnd erzählt er eine Anekdote: «Eines Tages kam ein Kunde und wollte eine bestimmte Uhr für seine Frau, die ich ebenfalls kannte. Er war zuerst etwas betroffen, als ich ihm von seiner Wahl abriet und ihm ein anderes



Mezger wendet sich mit einem exklusiven Angebot an eine äusserst anspruchsvolle Kundschaft. Deshalb geht er punkto Sicherheit keinerlei Kompromisse ein und setzt auf die bewährte Partnerschaft mit Siemens.

lösung von Siemens wählte, nicht überraschen. «Siemens wie Mezger sind fest in der Region verwurzelt. Trotz hoher Zuverlässigkeit der Systeme brauche ich den Service ab und zu. Da hatten wir einmal den interessanten Fall, dass ein Bewegungsmelder ständig unbegründet alarmierte, was natürlich die Polizei ärgerte und Kosten verursachte. Endlich fanden wir das Problem: Auslöser war der Papierfluss eines Druckers, den ich nach Geschäftsschluss von zu Hause aus bediente.»

«Seit vielen Jahren kann ich darauf zählen, dass «mein» Servicetechniker von Siemens, Heinz Seiler, rasch zur Stelle ist, wenn ich ihn brauche», ergänzt Mezger. «Durch die angenehmen Kontakte lernten wir uns gegenseitig besser kennen und daraus entstand eine Beziehung, die ich sehr schätze. Siemens bedeutet Kontinuität. Darüber hinaus weiss ich, dass ich dort immer Lösungen auf dem neusten Stand bekomme, dieses Mal die Einbruchmeldezentrale Guarto 3000, welche die Bedienung einmal mehr erleichtert und sicherer macht. Mit solchen Partnern im Rücken kann ich mich voll auf meine geschäftlichen Ziele konzentrieren.»

«Seit vielen Jahren kann ich darauf zählen, dass «mein» Servicetechniker von Siemens rasch zur Stelle ist, wenn ich ihn brauche.»

Modell empfahl. Da setzte ich alles auf eine Karte und erklärte ihm, dass er diese Uhr gratis bekomme, falls seine Frau damit nicht zufrieden sei. Er nahm sie mit, die Frau war glücklich und ich natürlich auch.»

... zieht sich durchs ganze Geschäft
Hat diese intensive Betreuung nicht zur Folge, dass die Kunden nur noch vom

Chef bedient werden wollen? «Überhaupt nicht!», antwortet Mezger kategorisch: «Was für mich gilt, gilt auch für meine langjährigen Mitarbeiterinnen. Auch sie haben intensive, wertvolle Beziehungen mit Kunden aufgebaut. Viele von ihnen wollen von einer bestimmten Beraterin betreut werden – nicht von ihrer Kollegin und auch nicht von mir. Das ist der besondere Geist in unserem Geschäft. Und als Folge davon habe ich jetzt etwas mehr Zeit für meine eigentlichen Aufgaben.»

«Siemens wie Mezger sind fest in der Region verwurzelt.»

Persönliche Betreuung ist für Mezger nicht nur eine Selbstverständlichkeit, sondern auch ein Bedürfnis. So kann seine Antwort auf die Frage, weshalb er für sein neues Geschäft wieder eine Sicherheits-

Weitere Informationen

Siemens Schweiz AG
Giovanni Scinta
Telefon: 0585 578 786
giovanni.scinta@siemens.com