

Die kleine feine Schreinerei auf dem Berg

Die Schreinerei Furrer GmbH in der Bächli lud am Samstag zum Tag der offenen Tür. An einer langen Theke aus zwei rohen Läden konnte man und frau sich in schön gestaltete Musterbücher vertiefen, Kaffee und Zopf geniessen und sich von den Furrers informieren und beraten lassen.

Bauma – 1930 war die Zeit der Handstickereien vorbei. In der Bächli ob Saland musste auch August Furrer die letzte Stickmaschine, die noch auf Baumer Gebiet in Betrieb war, für immer ausschalten. Sein Sohn Albert hatte zum Glück ein anderes Handwerk erlernt; er wurde Schreiner. Nach der Wanderschaft, die ihn auch in die welsche Schweiz führte, arbeitete er in Turbenthal und Pfäffikon; nebenbei schreinerte er für Bekannte und Verwandte in einer kleinen Werkstatt in der Bächli, wo er wieder wohnte. 1943 übernahm er das väterliche Stickereilokal in der mächtigen Scheune, die damals zur Hälfte der Familie Furrer gehörte, und erweiterte das enge Lokal um drei Meter zur Strasse hin zu einer Schreinerwerkstatt, die er mit Occasionsmaschinen ausrüsten konnte. Ein einziger Motor trieb mit einem Transmissionssystem fünf Maschinen an. Bächli Bert, wie er bald einmal genannt wurde, schreinerte alles – von der Stalltür über Fenster bis zum Stilmöbel – und legte so den Grundstein zur Schreinerei Furrer, die heute in der dritten Generation von seinen Enkeln Daniel (Daan) und Felix Furrer als GmbH geführt wird.

1967 übernahm Hansruedi Furrer den Betrieb des Vaters und vergrösserte die Werkstatt durch einen niedrigen Anbau. 1993 stieg der ältere Sohn Daniel in den Betrieb ein. Im Sinn einer gut geplanten Nachfolgeregelung wurde das Geschäft 1994 in eine GmbH umgewandelt. Im Jahr 2000 trat auch Daniels Bruder Felix, der in Hinwil wohnt, in die Firma ein. Zu diesem Zeitpunkt übernahmen die beiden Söhne auch den Betrieb und richteten einen Laden mit Ausstellungsraum in Hinwil ein. Dafür sei die Bächli zu ablegen; es soll in Uster schliesslich Leute geben, die fragen, ob Bauma im Thurgau sei, meint Felix Furrer lachend – also keine optimale Geschäftsadresse.

Kundenpflege ist oberstes Gebot
Gerade wenn die Werkstatt nicht über einen Laden verfügt und nicht an einer Passantenlage steht, braucht es eine besondere An-



Felix Furrer im alten Teil der Werkstatt

strengung zur Kundenpflege. Zum Schreiner geht man schliesslich nicht jeden Tag wie in die Migros oder den Volg. Ein Tag der offenen Tür ist also ein Mittel, alte Kunden wiederzusehen, Stammkunden zu pflegen und neue Kunden kennenzulernen. So war Daniel Furrer an diesem Tag auch daran, einem Ehepaar den Vorgang von Planung, Produktion und Einbau einer neuen Küche zu erklären. Für die Zeit des einwöchigen Umbaus kann er den Kunden einen fahrbaren Herd mit Glaskeramikfeld anbieten, sodass sie nicht auf ein warmes Essen verzichten müssen.

Der ganze Vorgang – Bedarfsaufnahme, Projektskizzen, Konstruktionszeichnungen, Produktion und Einbau – dauert denn auch ein paar Monate. Schliesslich braucht man nicht alle Tage eine neue Küche und der Kunde braucht auch Zeit, sich die Vorschläge anzuschauen und darüber nachzudenken.

Unter den vielen Gästen des Tages fanden sich auch Kunden, Mitarbeiter und Kollegen aus den

Anfangszeiten der Schreinerei Furrer: Es machte Spass zuzuhören, wie Hansruedi Furrer, der heute noch hie und da in der Schreinerei mithilft, und Heiri Nef, einer der ersten Lehrlinge von Bächli Bert, Erlebnisse aus der Lehrzeit austauschten. Während Heiri Nef bei Albert Furrer in die Lehre ging, hatte Hansruedi Furrer eine Lehrstelle in Pfäffikon; beide kannten sich schon aus der Schulzeit.

Einzelanfertigungen auf Mass

Am Geschäftsmodell hat sich trotz Modernisierung der Arbeitsprozesse und des Maschinenparks wenig geändert. Produziert wird auf Bestellung. Kunden sind Haus- oder Wohnungsbesitzer, die eine neue Küche und ein neues Bad einrichten wollen; entweder haben sie besondere Wünsche oder aber die Raumbedingungen erfordern eine besondere Anfertigung. Einrichtungen wie Küchen, Bäder oder Schränke, aber auch Möbel wie Tische, Stühle, Bänke entstehen immer als Einzelstücke, hergestellt auf Wunsch und in engem Kontakt mit



Die mächtige Scheune mit dem niederen Anbau: die Schreinerei Furrer



Eine lange Theke für die Gäste mitten durch die Werkstatt Fotos: pa

dem Kunden. In der Partnerschaft mit dem Bettwarenhersteller Samina gehören auch Betten ins Sortiment der Firma Furrer GmbH, Schreinerei und Innenausbau.

Möbel gab es am Tag der offenen Tür nur in Miniatur, als Modelle von Felix Furrer, zu sehen. Erstens ist in der Werkstatt dazu kein Platz vorhanden und zweitens besteht gar kein Lager an Möbeln zum Verkauf. Für die Firma Furrer ist Mund-zu-Mund-Propaganda ein

bedeutendes Werbemittel: Zufriedene Kunden bringen neue Kunden – und der wachsende Kundenstamm beweist die Zufriedenheit. Als Beratungshilfe für den Verkauf dienen schön gestaltete Fotobände zu verschiedenen Themen mit bisher gebauten Küchen, Möbeln etc. Für die Werbung wichtig sind die auch lokalen und regionalen Gewerbeausstellungen und Messen und eben – ab und zu – ein Tag der offenen Tür.

Peter Arnold

Züriobertländer Touristiker greifen nach den Sternen

Züriobertland Tourismus blickte an der 18. Mitgliederversammlung auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück und stellt die Schwerpunkte 2016 vor. Insbesondere durch Social-Media-Kanäle konnte die Präsenz der Region gesteigert werden.

Sternenberg – Hans-Kaspar Schwarzenbach, Präsident von Züriobertland Tourismus, führte zusammen mit dem Geschäftsführer Michael Dubach durch die 18. Mitgliederversammlung im Gasthaus Sternen, Sternenberg. Die Teilnehmenden wurden informiert über die verstärkten Aktivitäten im Bereich Online-Marketing. Saisonale Kampagnen wie die Osternsuche oder der Adventskalender werden sowohl von den Gästen wie auch den Partnern sehr geschätzt und stärken die positive Wahrnehmung. Die neue Auflage der beliebten Freizeitbroschüre «Die nahe Freizeitregion» konnte um 20 Prozent auf 120'000 Exemplare gesteigert werden.

Regionale Anlässe

Das Zürcher Oberland überzeugt durch die gute Erreichbarkeit der Freizeit- und Erholungsangebote. Gäste, wie Lokale ebenso, schätzen die regionalen Anlässe, wie die natürländ-Wanderungen, die geleite-

ten Biketouren oder die Naturerlebnis-Exkursionen. Die Wandernacht auf das Schnebellhorn war gar die drittgrösste in der Schweiz und konnte 150 Wanderer begeistern. 21 Betriebe nahmen an der «Genuss'15» teil und verwöhnten ihre Gäste auf kulinarischem und kreativem Höchstniveau. Das «Rössli» Illnau sowie das Gasthaus Sternen auf dem Sternenberg belegten Rang 1 und 2 der national besten Genuss-Betriebe.

Ausblick in die Sterne

Der Fokus von Züriobertland Tourismus im Geschäftsjahr 2016 liegt auf dem Ausbau der Destinationsmanagementorganisation und der Durchführung des Nationalen Wandertages in Wald vom 10. September. Am neunten Nationalen Wandertag der «Schweizer Familie» werden 5000 Gäste erwartet. Mit Konzerten, Festwirtschaft und unterhaltenden Aktivitäten wird den Wanderern ein attraktives Rahmenprogramm geboten.



Der Sternenberg: Sternen- und Naturparadies

Foto: Züriobertland Tourismus, Bauma

ten. Das bereits gestartete Pilotprojekt E-Destinatorama zur Messung und Auswertung der Gästeströme soll vorangetrieben werden. Aufgrund von Handydaten werden Rückschlüsse auf das Verhalten der Gäste gezogen und damit das Marketing fokussierter gestaltet. Norbert Schmid, Geschäftsführer von Tou-

rismus und Naturpark Diemtigtal, erläuterte in einem Input-Referat die Chancen und Potenziale eines regionalen Naturparkes.

Der Ausgang zur aktuellen Machbarkeitsstudie zu einem möglichen regionalen Naturpark im Gebiet des Zürcher Berggebiets ist zwar noch offen, lässt die Zürcher

Oberländer Touristiker aber hoffen. Im Anschluss an die Mitgliederversammlung besuchten die Teilnehmenden die Sternwarte Sternenberg. Sinnbildlich für eine vielversprechende Zukunft im Züriobertland wurde dabei nach den Sternen gegriffen.

(cing)