

Neue Wege beschreiten und sich dabei weiterentwickeln – der Unternehmeranlass «G16 on stage», der am 11. und 12. November 2016 im Jugendstilhotel Paxmontana in Flüeli-Ranft stattfand, bot mit spannenden Referaten und inspirierenden Impulsen eine besondere Plattform. Rund 35 Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Garten- und Landschaftsbau waren der Einladung des Branchenverbandes JardinSuisse gefolgt.

Die Schweizer KMU im Wandel

Text: Christine Huld, Zierpflanzengärtnerin/Journalistin, Lostorf

Bilder: Ch. Huld, Studio 16

Unsere Welt verändert sich immer rapi- der. «Nicht alle Schweizer KMU konnten dem globalen Wandel standhalten», betonte Ruedi Lustenberger, Unternehmer und Politiker, der im Jahr 2014 Präsident des Nationalrates war. Heute führt die zunehmende Digitalisierung zu einem Wertewandel in der Gesellschaft, in der Wirtschaft und auf dem Arbeitsmarkt. Laut einer aktuellen Studie planen 60% der Schweizer Unternehmen in den nächsten ein bis drei Jahren in den Bereich IoT (Internet of things/Internet der Dinge) zu investieren. «Der Wandel in den Unternehmen und in den

« Die Digitalisierung ist auch eine spannende Herausforderung und Chance. » Carlo Vercelli

Berufen ist klar erkennbar», betonte Carlo Vercelli, Geschäftsführer von JardinSuisse, und fügte hinzu: «Die Digitalisierung ist auch eine spannende Herausforderung und Chance.»

Von trostlosen Steinwüsten und blühenden Gärten

Die kargen und trostlosen Steinwüsten in den Vorgärten werden oft angelegt, weil eine pflegeleichte Umgebungsgestaltung gewünscht wird. Dies ist aber mit einer geeigneten Bepflanzung nach-

haltiger zu erreichen. «Eine Rückbesin- nung zur Verwendung von ökologisch wertvollen Staudenmischpflanzungen

« Die Kundschaft auf einer holografischen Entdeckungstour durch den künftigen Garten noch stärker in die Planung mit einzubinden, ist eine Riesenchance für den Garten- und Landschaftsbau. » Manuel Linder

ist dringend notwendig», forderte Felix Naef, Geschäftsführer der Naef Landschaftsarchitekten GmbH, Brugg. Bunte und lebendige Lebensräume seien für die Gartenbesitzer zudem, so der Landschaftsarchitekt, ein perfekter Erholungsraum in der rastlosen Zeit.

Blühende Gärten mit dem eigenen Smartphone oder der Microsoft HoloLens (siehe Kasten) planen und erleben – die Digitalisierung eröffnet, so Josh Levent, Business Designer, und Manuel Linder, Wirtschaftsinformatiker bei der Muutu AG, Bern, interessante Chancen. Das virtuelle Reisen in ferne Länder und das Erkunden faszinierender Städte sind beispielsweise schon heute mittels einer Augmented-Reality-Brille möglich und werden von der internationalen Hotelkette Marriot als «VRoom Service» angeboten. Die Kundinnen und Kunden auf einem virtuellen Spaziergang und auf einer holografischen Entdeckungstour

durch den künftigen Garten noch stärker in die Planung mit einzubinden, sei, so Linder, eine Riesenchance für den Garten- und Landschaftsbau. Diese Perspektive bot eine spannende Grundlage für die anschliessende Podiumsdiskussion, an der sich die Tagungsteilnehmer sehr offen und interessiert für die Neuerungen aussprachen.

Erfolgreich mit Herz, Mut und Verstand

Ein Feuerwerk aus Theorie und Praxis, Musik und Interaktion bot das «Adlerseminar» des Trainers und Coachs Alexander Munke. In seinem sehr inspirierenden und motivierenden Seminar lud er die Teilnehmenden ein, die Begegnungsqualität und Dienstleistungsbegeisterungsbereitschaft in die eigenen Unternehmen zu tragen. Die sogenannte gelebte «Adlersprache» und das «Adlerverhalten» des Mitarbeiters, Verkäufers, Gestalters und Unternehmers, die sich in einer positiven Kommunikation, einem aktiven Verkaufsverhalten und einem gelebten Service widerspiegeln, spielten, so der Trainer, eine bedeutende Rolle. «Der Mitarbeiter ist ein wichtiger Markenbotschafter für ihr Unternehmen», erklärte Munke, und sei

somit auch ein wichtiges Bindeglied zwischen dem Unternehmen und den Kunden. Als Eckpfeiler für einen erfolgreichen Dienstleistungsbetrieb mit zufriedener Kundschaft nannte der Firmencoach die sieben «B»: Begrüssen, Beraten, Begeistern, Bedienen, Betreuen, Bedanken und Binden.

Den Fokus auf die Potenziale im Team zu richten und damit einen langfristigen Erfolg zu gewährleisten, dazu riet in seinem Referat Reto Faden, Geschäftsführer der Reto Faden Coaching & Consulting, Sempach. «Vermitteln Sie Ihrem Team, dass Zusammenhalt stark macht», so Faden und ergänzte: «Sprechen Sie Probleme an, begeistern Sie für Erfolg und setzen Sie gerade in kritischen Phasen individuelle Potenziale ein.» In seinem «Heldenmacher»-Vortrag erinnerte Marc Hauser, Motivationstrainer und Weltrekordhalter im Extrem-Fallschirmspringen, an die eigenen und verborgenen Hel-



Regel Austausch beim Podiumsgespräch über Digitalisierung mit Josh (v.l.) Levent, Manuel Linder, Hans-Jakob Stehler, Carlo Vercelli, Erwin Meier und Joachim Sorba.



Virtual Garden – den realen Garten digital in 3-D-Ansicht kreieren.

denkräfte. «In jedem Menschen steckt Kreativität, die es wieder zu entdecken gilt», betonte Hauser.

Tradition als Sprungbrett

Von Schoggi verstand er wenig, von Hüppen gar nichts. Im Jahre 2008 hatte Dieter Bachmann die Geschäftsführung des 1928 durch Elisabeth Wägeli gegründeten Schweizer Traditionsunternehmens Gottlieb Spezialitäten AG übernommen. Heute sind es durchschnittlich 60 bis 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die über 300 Tonnen Füllungen und rund 33 Tonnen Minihüppchen das Jahr hindurch herstellen. Wie er seine Aufgabe, bei der er auch einige Rückschläge einstecken musste, anpackte, berichtete der Unternehmer aus Leidenschaft in seinem packenden Referat. Zu Beginn führte er intensive Gespräche mit den Mitarbeitenden, um Vertrauen zu schenken und zuerst zu lernen, bevor eine Veränderung in die Wege geleitet wurde. Erst danach folgten Sofortmassnahmen wie eine Markenanalyse, die Förderung der Forschung und Entwicklung sowie die Einführung neuer Produktvarianten. «Ich habe die Tradition immer als Sprungbrett und nicht als Ruhebetten gesehen», resümiert der Unternehmer.

Den eigenen Weg zielstrebig zu verfolgen, empfahl auch Olivier Mark, Präsident von JardinSuisse, in seiner Schlussrede. «Um die neuen, spannenden Herausforderungen anzugehen, unterstützt Sie der Branchenverband JardinSuisse gerne, sei es beispielsweise mit einer digitalen Plattform oder mit Netzwerk und Inspirationstagen wie dem heutigen Seminar», präzisierte der Präsident.

Projekte planen mit Augmented Reality (erweiterte Realität)

Mit dem eigenen Smartphone oder der Microsoft HoloLens, einer holografischen Datenbrille, sehr einfach und spielerisch die eigene Wohnung einzurichten, eine künftige Immobilie bereits bei der Planung zu erkunden oder den heimischen Garten auf einem virtuellen Spaziergang zu gestalten – dieses Erlebnis ist bereits heute Realität. Als einer der ersten Möbelriesen ermöglicht IKEA beispielsweise seiner Kundschaft, mit der IKEA-App Möbelstücke in die eigene Wohnung zu «beamen», um auszuprobieren, ob sie überhaupt in das traute Heim passen.

In den USA hat das Marketingunternehmen Studio 216 (www.studio216.com/work) in Zusammenarbeit mit dem Bauunternehmen Skanska USA und Microsoft mit Mitteln der Virtual und Mixed Reality ein Büro für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien konzipiert. Das 2+U Holographic Real Estate Sales Center nimmt die Besucher auf eine holografische Entdeckungstour durch die Nachbarschaft des Projekts, durch die Räume und den Aussenbereich. Die Microsoft HoloLens kann dabei nicht mit einer reinen Virtual-Reality-Brille verglichen werden. Die Datenbrille kombiniert vielmehr digitale und reale Welt, das heisst, über die reale Welt werden in Echtzeit Informationen, Grafiken oder Animationen gelegt.

Ch. Huld



Das Bauunternehmen Skanska (USA) lädt seine Kundschaft auf eine holografische Entdeckungstour durch die Nachbarschaft, die Räume und den Aussenbereich der künftigen Wohnimmobilien ein.