

Erfa: Von anderen lernen

Erfa steht für Erfahrungsaustausch. Diesen pflegen neun Malerunternehmer in der Erfa-Gruppe Maler. Sie wurde bereits vor 40 Jahren gegründet. Jetzt werden neue Mitglieder aus den Kantonen Basel-Stadt, Luzern, Graubünden und Fribourg gesucht.

Text Patrik Scherler* Bilder Erfa-Gruppe Maler

Schnupperstzung

Eine kostenlose und unverbindliche Schnupperstzung der Erfa-Gruppe Maler findet im Herbst 2008 statt. Anmeldungen nimmt Patrik Scherler, Benrox AG, General Wille-Strasse 1, 8706 Meilen, entgegen. Tel. 044 991 68 30, patrik.scherler@benrox.ch.

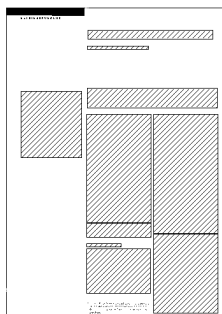
Auskünfte zur Arbeitsweise der Erfa-Gruppe Maler gibt gerne auch der Präsident des Maler- und Gipserunternehmer-Verbandes Berner Oberland, Jürg Hansen, unter Tel. 033 828 14 44.

Unternehmerforen – auch Erfas genannt – sind Gruppen, in denen sich erfolgreiche Geschäftsinhaber aus einer Branche regelmässig austauschen, um voneinander zu lernen. In der vor über 40 Jahren am Institut für gewerbliche Wirtschaft (IGW) an der Universität St. Gallen (HSG) gegründeten Erfa-Gruppe Maler tun dies die Malerunternehmer Kurt Giesser aus Langenthal, Beat Gut aus Wädenswil, Jürg Hansen aus Interlaken, Gianni Veluscek aus Uzwil, Christoph Menz aus Günsberg, Bruno Pepe aus Baar, Philipp Pfammatter aus Visp, Christian Schröckel aus Winterthur und Marcel Strüby aus Einsiedeln. Die Gruppe ist regional und von der Grösse der Betriebe her gut durchmischt (vom 10-Mann- bis zum 50-Mann-Betrieb) und weist eine gesunde Altersstruktur auf (Durchschnitts-

alter 46 Jahre). Auf Grund altersbedingter Rücktritte suchen die Unternehmer neue Kollegen in ihrem Gremium.

Was macht die Erfa?

Um einen offenen Dialog unter Gleichgesinnten führen zu können, ist es wichtig, dass keine direkten Konkurrenten am Tisch sitzen und dass ehrlich über eigene Erfolge und Misserfolge berichtet wird. Ersteres wird erreicht, indem jedes Mitglied ein Vetorecht bei der Aufnahme von Neumitgliedern hat. Letzteres wird sichergestellt, indem nicht nur Erfahrungen ausgetauscht, sondern auch Kennzahlen-, Lohn- und Umsatzvergleiche mit effektiven Betriebszahlen durchgeführt werden. Dies zeigt jedem Mitglied, wo es im Vergleich zu den anderen steht. Damit aus den jährlich vier bis fünf Sitzungen, die jeweils an einem zentralen Ort in der Schweiz stattfinden, auch ein Optimum für alle Teilnehmenden herausgeholt werden kann, werden alle Sitzungen von einem externen Leiter (= Gruppenbetreuer, Geschäftsführer) organisiert, geleitet und protokolliert. Er lädt Referenten ein, organisiert Besichtigungen und gibt an jeder Sitzung Inputs zu den Bereichen Strategie, Unternehmensführung, Marketing und anderes. Ihm zur Seite stehen der Gruppenobmann (Präsident) und ein Programmchef, die aus den Reihen der Mitglieder gewählt werden. Neben dem fachlichen und betriebswirtschaftlichen Erfahrungsaus-



tausch soll aber auch der gesellige Teil nicht zu kurz kommen. Deshalb wird einmal im Jahr eine Zweitagesitzung organisiert, an der auch die Partnerinnen mit dabei sind. Diese Sitzungen finden in der Schweiz oder im grenznahen Ausland statt und haben neben dem kulturellen Fokus auch immer einen Fachbezug. Alle fünf Jahre gönnt sich die Gruppe eine Europa-Reise. Diese dauert meist vier bis fünf Tage. Ziel ist es, dass jedes Mitglied von jeder Sitzung möglichst viele konkrete Inputs mit nach Hause nehmen kann, um seine eigene Geschäftsführung weiter zu verbessern. →

Keiner blufft

aplica wollte von Jürg Hansen, Mitglied der Erfa-Gruppe Maler und gleichzeitig aktives Verbandsmitglied, wissen, weshalb man sich hier wie dort engagieren soll.

Herr Hansen, fast alle Mitglieder Ihrer Erfa-Gruppe Maler sind auch Mitglieder eines Regionalverbandes des Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmer-Verbandes. Macht es Sinn, gleichzeitig Verbandsmitglied und Teil einer Erfa-Gruppe zu sein?

In den Regionalverbänden findet ein kollegialer Austausch statt. Aber man ist auch ein echter Mitstreiter am Markt. Deshalb können in einem Verband nicht alle Themen offen angesprochen werden.

In unserer Erfa-Gruppe ist jede Grossregion mit einem Mitglied nur einmal vertreten. Weil wir nicht direkte Konkurrenten sind, können wir alles – auch unsere betrieblichen Kennzahlen – offen auf den Tisch legen. Wir vergleichen uns ehrlich, wir bluffen nicht, wir

tauschen nackte Wahrheiten aus. Und wir profitieren auch finanziell voneinander, weil wir gemeinsam die Aufbereitung unserer Kennzahlen durch ein externes Büro in Auftrag geben und so Kosten sparen.

Findet im SMGV oder in den Regionalverbänden zu wenig Erfahrungsaustausch statt?

Das kann man so nicht sagen. Der Regionalverband hat den Vorteil der geografischen Nähe zueinander. Diese Nähe bezieht sich aber eher aufs Persönliche denn aufs Geschäftliche. Am Markt wird mit harten Bandagen gegeneinander gekämpft.

Welche Kriterien entscheiden, ob ein Unternehmer in Ihrer Erfa-Gruppe aufgenommen wird?

Wir laden einen von einem Mitglied vorgeschlagenen Interessenten für einen Tag ein und prüfen ihn. Nicht im Sinne eines Examens. Wir wollen einfach spüren, ob die Bereitschaft zu Ehrlichkeit, Transparenz und Mitarbeit gegeben ist. Der Entscheid fällt im Team.

Wieviel kostet die Mitgliedschaft?

Etwa 3'000 Franken. In der Mitgliedschaft sind Referenten, Mittagessen und Lokalmieten inbegriffen.

Was soll ein Interessent tun, der aus Konkurrenzgründen von Ihrer Gruppe nicht akzeptiert werden kann, aber dennoch in einer Erfa mitwirken möchte?

Er soll sich regionalübergreifend umhören, ob es weitere Maler-Erfa-Gruppen gibt, wo er mitwirken könnte. Auch unser Moderator Patrik Scherler und ich sind gerne bereit weiterzuhelfen.



Jürg Hansen:
«In der Erfa-Gruppe
Maler spielen wir
mit ungezinkten
Karten.»



Gut gezielt ist halb getroffen: Geselliges gehört ebenso zur Erfa-Gruppe Maler wie Geschäftliches.