



AG Verlag Hoch- und Tiefbau
8042 Zürich
044/ 258 83 33
www.schweizerholzbau.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 4'540
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 63
Fläche: 39'878 mm²

Erfahrungsaustausch-Gruppen bestehen aus rund 10 Unternehmern aus derselben Branche, die sich vier- bis sechsmal jährlich treffen und gemeinsam über aktuelle Herausforderungen diskutieren. Holzbau Schweiz erarbeitet das Thema Erfa-Gruppen zusammen mit dem Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen (KMU-HSG) mittels einer Projektgruppe. Im Interview mit dem «Schweizer Holzbau» erläutert Franz Odermatt aus Unternehmersicht, wie sehr und weshalb er seit fast 20 Jahren den Erfahrungsaustausch mit Kollegen schätzt.

«Ich werde immer wieder von den Vorteilen unserer Erfa-Gruppe überzeugt»

SHB: Franz Odermatt, Ihre Schreinerei beschäftigt 26 Mitarbeiter und gilt in der Branche als fortschrittlich und innovativ. Sie bezeichnen sich als «Ideen-Schreinerei» – was verstehen Sie unter diesem Begriff?

Franz Odermatt (FO): Mit innovativen Ideen versuchen wir, die Kunden zu inspirieren. Dabei sind wir offen für neue Formen und Materialien, neben Holz ergeben auch Glas, Metall und verschiedene neue Materialien spannende und interessante Kombinationen. Von der Innenarchitektur bis zur Umsetzung sind wir für unsere Kunden ein Gesamtanbieter.

SHB: Sie verfolgen eine fortschrittliche und innovative Strategie und sind gleichzeitig bereits seit knapp 20 Jahren Mitglied derselben Erfahrungsaustausch-Gruppe. Ist dies kein Widerspruch?

FO: Nein, denn durch den Austausch mit anderen Unternehmern

meiner Branche motivieren wir uns gegenseitig. Dadurch entstehen immer wieder neue Ideen. Mit den verschiedenen Anliegen der Erfa-Mitglieder wird man weniger betriebsblind. Seit wir die Gruppe im Jahr 1992 unter Leitung des KMU-HSG gegründet haben, werde ich immer wieder aufs Neue von deren Vorteilen überzeugt.

SHB: Können Sie diese Vorteile etwas ausführlicher – wie profitieren Sie von der Erfa-Gruppe?

FO: Im Gegensatz zu anderen Gruppierungen stehen in der Erfa-Gruppe des KMU-HSG betriebswirtschaftliche Anliegen im Fokus, also beispielsweise strategische, marketingtechnische oder rechtliche Fragestellungen. Auch weiche Faktoren wie Kundenbeziehungen und Mitar-

beiter werden immer wieder diskutiert und analysiert. Diese sind zwar äusserst wichtig, werden aber im hektischen Tagesgeschäft oftmals auf die Seite geschoben. Andere Aspekte können z. B. aus Vertraulichkeitsgründen nicht betrieblich diskutiert werden (z. B. Personalentscheide oder Vergütungsthemen). Auch da profitiere ich vom Austausch mit den Erfa-Mitgliedern.

SHB: Damit solche Themen offen diskutiert werden können, bedarf es einer grossen Transparenz. Wie funktioniert dies?

FO: Eine Erfa-Gruppe besteht aus etwa 10 Mitgliedern. Dies sind Un-

ternehmer aus derselben Branche aber unterschiedlichen Regionen. Eine direkte Konkurrenz ist ausgeschlossen und zur Aufnahme neuer Mitglieder bedarf es der Zustimmung. Mit der professionellen Betreuung vom KMU-HSG werden die Themen offen diskutiert.

«In unserer Erfa-Gruppe stehen immer betriebswirtschaftliche Anliegen im Vordergrund.»



AG Verlag Hoch- und Tiefbau
8042 Zürich
044/ 258 83 33
www.schweizerholzbau.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 4'540
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 63
Fläche: 39'878 mm²

SHB: Sie sprechen den Gruppenbetreuer vom KMU-HSG an. Wieso benötigt die Gruppe einen Externen?

FO: Das KMU-HSG beschäftigt sich bereits seit vielen Jahrzehnten mit den Anliegen der Schweizer KMU und kennt daher die spezifischen Herausforderungen. Der Gruppenbetreuer ist dabei sowohl Organisator als auch Moderator und Coach. Er kann praxisnahes Wissen verständlich und klar vermitteln. Zudem erstellt und analysiert er Vergleiche von Lohnkosten, Einkaufspreisen oder auch Versicherungsprämien. Dadurch kann direkt Geld eingespart werden, was die Kosten der Mitgliedschaft relativiert.

SHB: Nach 19 Jahren in derselben Gruppe, wie steht es da um die persönlichen Beziehungen zwischen den Mitgliedern?

FO: Selbstverständlich sind nach so einer langen Zeit nicht mehr alle Gründungsmitglieder dabei. Ein gewisser Wechsel ist für die Gruppe auch belebend. Neue Mitglieder und auch neue Betreuer bringen jeweils neue Perspektiven in die bestehende Gruppe. Dennoch können auch enge persönliche Beziehungen aufgebaut werden, welche über das Berufliche hinausgehen. Ich profitiere folglich seit bald 20 Jahren sowohl beruflich als auch persönlich vom offenen und ehrlichen Erfahrungsaustausch mit Branchenkollegen.



Unternehmer Franz Odermatt profitiert seit bald 20 Jahren beruflich und persönlich vom offenen und ehrlichen Erfahrungsaustausch mit Branchenkollegen.

Foto: zVg