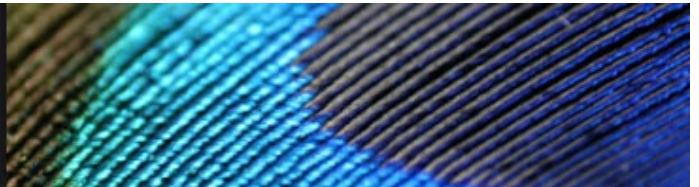


Sollte der Inhalt dieser Nachricht bei Ihnen nicht richtig dargestellt sein:
[klicken Sie bitte hier.](#)

BplusE
Beatrice Erb
Beratung
plus
Entwicklung

Sichtwechsel.



März 2012

Liebe Leserin, lieber Leser

Ausmisten, sich von unnötigen Dingen befreien? Das (Alltags)leben leichter und bunter gestalten? Dazu inspiriert mich keine Jahreszeit so sehr, wie der Frühling, der mir jedes Jahr noch schöner und einmaliger erscheint. Wann neues ausprobieren, mehr Schwung und Farbe ins Leben bringen, wenn nicht jetzt?

Einige Ideen dazu gibt Ihnen mein aktueller Sichtwechsel BplusE®.

So zum einen aus meinem Gespräch mit Dieter Bachmann, der als Umsteiger frischen Wind in das Traditionsgeschäft der Gottlieber Hüppen, heute Gottlieber Spezialitäten AG, brachte.

Zum anderen startet am 24. Mai 2012 meine neue Veranstaltungsreihe «Sichtwechsel kompakt». Die richtige Plattform für alle, die sich eine produktive Auszeit mit Input im kleinen Rahmen gönnen wollen. Aus der Praxis für die Praxis.

Ich wünsche Ihnen ein genüssliches Lesevergnügen. Seien Sie gespannt auf die ganz persönlichen Sichtwechsel von Dieter Bachmann.

Es grüsst Sie herzlich
Beatrice Erb



NEU.
Start am 24. Mai 2012

Sichtwechsel® kompakt
Auszeit mit Input by Beatrice Erb

– «Sichtwechsel kompakt»

Mit Tradition im Rucksack auf zu neuen Ufern

Beatrice Erb im Gespräch mit Dieter Bachmann

Beatrice Erb: Sie sind in Ihrem Leben schon mehrmals erfolgreich umgestiegen, waren als Unternehmer, Innovator, Netzwerker und zuletzt als Geschäftsleiter der Standortförderung Winterthur tätig. Heute sind Sie Inhaber und CEO der Gottlieber Spezialitäten AG (ehemals Gottlieber Hüppen). Welches Ereignis hat in Ihrem Leben einen persönlichen «Sichtwechsel» erzeugt, Ihnen einen völlig neuen Blick auf eine bestimmte Angelegenheit – privat oder beruflich – eröffnet?

Dieter Bachmann: Einen wichtigen Sichtwechsel erlebte ich während meiner Lehrzeit. Ich organisierte bereits nebenher Veranstaltungen, gleichzeitig aber wurde ich als Lehrling über Jahre hinweg für allerlei Putzarbeiten angestellt, obwohl ich eigentlich schon viel mehr gekonnt hätte. Während eines von mir organisierten Anlasses kam ein Unternehmer auf mich zu und erzählte mir von seiner Agentur. Er fragte mich ganz direkt: «Hättest du nicht Lust, sie zu führen und selbstständiger Unternehmer zu werden?» Da dachte ich: «Meint der das wirklich ernst? Jetzt schon Unternehmer?» Das war für mich – als Lehrling – noch so weit weg! Ich übernahm dann tatsächlich das Unternehmen, kaufte ihm den Namen ab und führte die Agentur weiter. Das war ein Sichtwechsel: Ich wurde gleich nach der Lehrabschlussprüfung Unternehmer, ohne einen einzigen Tag «richtig» gearbeitet zu haben! Natürlich bildete ich mich parallel weiter, studierte. Denn anfänglich war es nicht einfach: Ich hatte keine Erfahrung, keine Netzwerke und wollte manchmal auch mit dem Kopf durch die Wand. Sicher hätte es sich gelohnt, ein wenig mehr von Unternehmensführung zu verstehen oder ein finanzielles Polster zu haben. Ein zweiter, enorm einschneidender Sichtwechsel war dann die Familiengründung und die damit verbundene Verantwortung. Das lockere In-den-Tag-hinein-Leben war vorbei.

Es gibt die berühmte Geschichte, in der Sie mit Ihren letzten 20 Franken ins Internetgeschäft einstiegen. Oder genauer: anstelle eines Computerspiels ein Buch mit dem Titel «Goldgrube Internet» kauften und daraus einige gute Ideen sehr erfolgreich in die Tat umsetzten. Mit der ganz grossen Risikofreude war es nach der Heirat vorerst wohl vorbei?

Ja und nein. Aber ich bekam tatsächlich auf einmal Existenzängste. Um damit umgehen zu können, entschieden meine Frau und ich, unseren Lebensstandard total herunterzufahren. Das hat mir geholfen, frei zu werden und mich nicht von der Angst beherrschen zu lassen. «Das Messer am Hals» brauche ich aber auch weiterhin, um richtig gut zu sein. Fehlt das, muss ich mir selbst eine Deadline setzen. Ich brauche einen gewissen Druck, damit ich zur Hochform auflaufe.

Sie haben die Gottlieber Hüppen vor fünf Jahren übernommen und haben vor allem die Vermarktung dieses traditionellen Premiumprodukts gepusht. Im Unternehmen haben Sie die nötige Auffrischung angepackt, ohne dabei das zu verlieren, was die Unternehmung erfolgreich gemacht hat. Was machen Sie heute anders als noch vor fünf Jahren?

Früher habe ich mich oft angegriffen gefühlt, wenn andere ihre Meinung einbrachten. Heute mag ich in meinem Umfeld Menschen, die in ihrem Gebiet besser sind als ich. Ich muss als Chef nicht mehr wissen als alle anderen. Heute kann ich unterschiedliche Meinungen zulassen und in die Entscheidungsfindung miteinbeziehen. Und gleichzeitig habe ich den Mut, meine eigenen Ideen zu verfolgen, auch wenn es negative Einwände gibt. In meinem Unternehmen braucht es einen, der die Fahne nimmt und vorausrennt. In diesem Rennen kann man immer mal wieder die Richtung leicht korrigieren. Aber das Ziel muss klar sein: dem Fahnenträger und denen, die folgen.

Sie beschreiben viele Entscheidungen, die Sie aus dem Bauch heraus getroffen haben. Entscheiden Sie immer so intuitiv?

Die Intuition ist sehr wichtig. Sie zeigt sich oft bildlich, in Träumen, in der Natur. Doch meist wagen wir nicht, uns auf sie zu berufen – stattdessen suchen wir nach rationalen Erklärungen, logischen Zielsetzungsprozessen, wirtschaftswissenschaftlichen Erklärungen. Wenn man alles anschaut, was wirklich wirtschaftswissenschaftlich ist, muss ich sagen, das ist recht dürftig. Diejenigen, die nur auf

dieser Basis agieren, haben wenig Erfolg, sie laufen nur Dingen nach, die andere beschrieben haben.

Welche Erfahrungen aus der Vergangenheit können Sie heute ins Unternehmertum einbringen?

Ich merke immer mehr, dass es um Menschen geht. Netzwerke und Verbindungen sind enorm wichtig, auch zu den Konkurrenten. Und nach innen: Für den Austausch mit den Mitarbeitenden würde ich mir gern noch mehr Zeit nehmen. Da sein, beobachten, fragen, im Dialog sein – Präsenz und Wertschätzung sind wichtig. Ausserdem habe ich gelernt, Nein zu sagen. Wir müssen nicht alles machen. Das braucht zwar Mut, macht aber exklusiver. Auch in diesen Dingen erlaube ich mir heute, mehr auf meinen Bauch zu hören.

Was war das Schönste, was Sie erlebt haben, seit Sie bei den Gottlieberrn sind?

Das Interesse an unserer Firma, die Wertschätzung unserer Produkte, die begeisterten Botschafter unserer Produkte, unser sehr positiv besetzter Brand... Das hat viel mit den frühen Jahren der Firma zu tun, mit Werten, die wir heute wieder mehr in den Mittelpunkt rücken. Schön ist auch, dass es so viele Menschen gibt, die unsere Veränderungen mittragen und unterstützen.

Eine letzte Frage: Wenn Sie einen Liebesbrief an das Leben schreiben würden, welche beiden Sätze würden darin ganz sicher stehen?

Sicher zuerst einmal «Danke»! Ich bin dankbar für die Höhen und Tiefen in meinem Leben, aber auch dankbar, dass ich gelernt habe, mit ihnen umzugehen. Und ich bin dankbar für die vielen Erfahrungen und Chancen, durch die ich lernen und mich formen konnte – dass immer wieder ein Türchen aufging, das mich auf meinem Weg ein Stück weiterbrachte.

Ich danke Ihnen für das Gespräch.

(aufgezeichnet im Februar 2012 im Seecafé Gottlieben)



Dieter Bachmann

ist Inhaber und CEO der Gottlieber Spezialitäten AG, die in Gottlieben mit 30 bis 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern jährlich 200 Tonnen Füllung und viele Tonnen Hüppen herstellen (die genaue Zahl ist Betriebsgeheimnis).

Nach langjähriger selbstständiger Tätigkeit als Unternehmer und vier Jahren Geschäftsleitung der Standortförderung Winterthur wagte Dieter Bachmann im Jahr 2008 einen mutigen Schritt und erwarb die Confiserie-Manufaktur Gottlieber. Um als absoluter Branchenneuling einen ausreichenden Einblick ins Unternehmen zu gewinnen, durchlief er fast jede Funktion im Unternehmen als «Schnupperstift» und legte Wert darauf, jede Maschine zumindest einmal selbst bedient zu haben. Bei seiner Analyse fiel ihm negativ auf, dass bis zu 50 Prozent der Hüppen für Fremdmarken produziert wurden und die Vermarktung zu wünschen übrig liess. Seine Strategie sah vor, die eigene Marke wieder in den Vordergrund zu rücken und ihre Exklusivität zu betonen. Der Erfolg scheint ihm recht zu geben, und er freut sich darauf, ausser dem Seecafé bald ein weiteres Gottlieber-Café in Winterthur zu eröffnen.

BplusE

Beratung plus Entwicklung GmbH

Bahnhofplatz 7
Postfach 1584
CH-8401 Winterthur

Telefon +41 (0)52 233 74 70

beatrice.erb@bpluse.ch
www.bpluse.ch

**Sie erhalten diese Nachricht, weil Sie Kunde von uns sind oder Ihre Mailadresse in unserer Datenbank eingetragen ist.
Falls Sie keine weiteren Angebote von uns erhalten wollen:
[klicken Sie bitte hier.](#)**