

Gottlieber Spezialitäten – mit Leidenschaft ans Karriereziel

Wie sind Sie zu den Gottlieber Hüppen gekommen?

Fast wie die Jungfrau zum Kinde. Nein, im Ernst. Nachdem in der Presse bekannt wurde, dass ich meine alte Stelle aufgeben werde, wurde ich von der Revisionsstelle der Gottlieber Spezialitäten AG angesprochen. Der Revisor meinte, ich würde perfekt zum Unternehmen und zu dessen Herausforderungen passen. Zudem sei aus Eigentümersicht die Nachfolgeregelung noch nicht getroffen worden. Ich packte die Gelegenheit und habe den Kontakt zum Eigentümer gesucht. Zuerst erfolglos, danach, nach gewisser Hartnäckigkeit und besserem Kennenlernen, haben wir ernster über eine Nachfolge gesprochen. Bis zum Kauf des Unternehmens vergingen ca. neun Monate. Diese Zeit war von einem ständigen Auf und Ab geprägt.

Wie haben Sie die neue Aufgabe angepackt?

Ich hatte grossen Respekt vor der neuen Aufgabe, da ich ganz und gar branchenfremd war. Ich habe mich aber in den Monaten vor der Übernahme stark in die Thematik und in Marketingfragen eingearbeitet. An meinem ersten Arbeitstag war ich sehr nervös und hatte auch Angst, wie die Mitarbeitenden auf mich und die Übernahme reagieren würden. Denn bis zu diesem Zeitpunkt war ausser dem Inhaber niemand im Betrieb eingeweiht. Ich wollte nichts verändern, ohne mit allen Mitarbeitenden gesprochen zu haben. Ich war bei den Gesprächen erstaunt, dass einige Ideen und Anschauungen, welche ich schon hatte, auch in den Köpfen von den Mitarbeitenden waren. Zudem habe ich fast jede Funktion im Unternehmen als «Schnupperstift» durchlaufen bzw. jede Maschine auch selber einmal bedient. Dies hat mir Goodwill und Respekt verschafft. Die Leute hatten nicht das Gefühl, hier kommt jemand Neues, der schon alles besser weiss. Dieses Vorgehen hatte den Vorteil, dass ich einen guten Einblick in das Unternehmen bekam und zu spezifischen Themen, z.B. Maschinen und Abläufe, schon sehr früh kompetent mitreden konnte.

Sind Gottlieber Hüppen besser als andere Hüppen oder ähnliche Produkte?

Tja, ich glaube, diese Frage muss der Konsument entscheiden. Sicherlich sind wir anders als die anderen. Wir produzieren jede Hüppe einzeln, genau wie in alten Zeiten. Das heisst, wir backen eine hauchdünne Crêpe (dünner als 0.7 mm) und rollen diese einzeln wie ein Zigarrenblatt. Anschliessend wird jede Hüppe einzeln mit Schokolade oder feinsten, eigenproduzierter Gourmetcreme gefüllt und dazu noch einzeln verpackt.

Welche Anforderungen stellen Sie an die Führungskräfte in Ihrer Unternehmung?

Sie müssen leidenschaftlich sein, teilen können und Fehler machen, aber auch Fehler von anderen verzeihen können. Führungskräfte sollen, nein, sie müssen Menschen unbedingt gerne haben. Weil unterstellte Menschen, die sich wohl im Betrieb fühlen und respektiert werden, ganz einfach auch gute Produkte machen. In der Führung dreht sich praktisch alles um Kommunikation. Zuhören, Reden, Verhandeln und Entscheiden. Ob Face to Face, per E-Mail, Telefon – das heisst mündlich oder nonverbal –, alles dreht sich um die Kommunikation.

Wie wichtig ist Ihnen die Aus- bzw. Weiterbildung eines Bewerbers?

Die kontinuierliche Ausbildung ist meines Erachtens sehr wichtig. Sei es in Praxis oder auch Theorie. Lebenslanges Lernen eben, sonst wird man schnell alt. Dies ist auch wichtig im Alltag. Es kann auch mit dem Besuch von Veranstaltungen oder die Mitgliedschaft in einem Business-, Service- oder Branchenverein sein, welche immer wieder interessante Praxis- oder Theoriereferate anbieten und zum Gespräch und Austausch anregen. In einer ersten Phase in der Weiterbildung geht es sicherlich auch um Titel und Anerkennung. In der zweiten Phase mehr um Know-how und Austausch. Lernen auch von Peers – dies habe ich vor allem in meinem eigenen MBA-Programm gespürt.

Was würden Sie einem jungen Menschen für einen Karrieretipp geben?

Machen Sie das, was Sie lieben und auch wirklich gerne machen. Auch wenn Sie «nur» Strassenwischer sind. Versuchen Sie der beste Strassenwischer mit der grössten Leidenschaft zu sein. Sie werden wie auch immer Karriere machen, Sie werden täglich Freude an Ihrer Berufung haben und Menschen werden Sie automatisch als Vorbild nehmen. Leisten Sie mehr als andere. Das heisst, lernen Sie andere Menschen kennen, auch aus anderen Berufsgattungen. Engagieren Sie sich für die Gesellschaft, auch wenn es zu Beginn nichts zu bringen scheint. Man muss immer zuerst geben, bevor man auch einmal nehmen kann. Ein Netzwerk nützt in der Not nur denjenigen, welche auch eines haben.



Dieter Bachmann
Geschäftsführer und VRP
Gottlieber Spezialitäten AG



Gottlieber
Switzerland's Finest Since 1928

Gottlieber Spezialitäten AG

Führung/Inhaber	Dieter Bachmann
Personalbestand	30-45 (je nach Saison)
Produkt	Gottlieber Huppen
Internet	www.gottlieber.ch