

Mit Partnerschaft erfolgreich handeln

Netzwerk Gärten: Vertrauen statt Konkurrenzdenken

Gemeinsam besser werden anstatt sich alleine durchzukämpfen – diesen Weg gehen drei Schweizer Landschaftsgärtner und dreizehn deutsche Landschaftsbauunternehmen mit dem Netzwerk Gärten, geleitet vom Unternehmensberater Georg von Koppen, D-Achberg.

Im Garten- und Landschaftsbau ist es wie in anderen Handwerks- und Dienstleistungsbranchen: Unternehmer haben ähnliche Produkte, ähnliche Sorgen und Herausforderungen sowie ähnliche Wünsche. Deutlich anders sein als die Masse der Betriebe, ein individuelles Erscheinungsbild umsetzen und gleich gesinnte Partner finden, mit denen man sich vertrauensvoll austauschen kann – das ist es, was viele Betriebsinhaber wollen. Den Partnern von Netzwerk Gärten (www.netzwerk-gaerten.ch) gelingt es seit drei Jahren, die Kluft zwischen Konkurrenzdenken und Vertrauen zu schliessen und gemeinsam die Leistungsfähigkeit zu steigern.

Wie gut dies funktioniert, das zeigen beispielsweise die Schweizer Netzwerk-Partner auf der Giardina in Zürich. Zunächst waren es die Mitgründer von Netzwerk Gärten Alain Diebold und Peter Zraggen, Geschäftsführer der Diebold+Zraggen Gartenbau AG in Fislisbach, die gemeinsam mit Kooperationspartnern aus der Zulieferbranche unter dem Namen LivingAssociation an der Giardina 2004 teilnahmen. Der Ausstellungsbeitrag wurde mit dem Giardina Award



in Gold ausgezeichnet. 2006 gesellten sich die Netzwerk-Partner Bill und Meyer aus Köniz, Oesch Gartenbau aus Einigen und Grimm aus Frauenfeld dazu und es gab für den Ausstellungsbeitrag 2006 wieder den Gold-Award.

Die Schweizer Netzwerk-Gärtner Tobias Meyer, Daniel Oesch und Alain Diebold (v.l.n.r.). Fotos: G. v. Koppen. *Les jardiniers du réseau suisse Tobias Meyer, Daniel Oesch et Alain Diebold (de gauche à droite).*

Teilnahme allein genügt nicht

Die Teilnahme an einem Netzwerk alleine ist noch keine Garantie für Erfolg: Notwendig sind Einsatz und Arbeit – mehr, als so mancher Unternehmer am Anfang vermutet hätte. Tobias Meyer, Geschäftsführer von Bill und Meyer, erinnert sich: «Im ersten Jahr waren wir alle sehr euphorisch und hatten grosse Erwartungen. Im zweiten Jahr kam die Ernüchterung hinzu. Wir haben festgestellt, dass sich Veränderungen nicht von alleine einstellen und auch nicht so schnell, wie wir uns das vielleicht wünschen.» Doch das Durchhalten hat sich gelohnt: «Jetzt zeigt sich, dass wir das, was wir zwei Jahre lang gesät haben, auch ernten können.»

Beispielsweise hat mittlerweile jedes Netzwerk-Unternehmen einen professionellen Businessplan mit

Zukunftsscheck. Zu Beginn hatte gerade mal ein Unternehmer dieses hilfreiche Steuerungselement in seinem Unternehmen.

Es findet zudem ein reger Austausch innerhalb des Netzwerkes statt – beim persönlichen Gespräch und im Internetforum, auch wenn es darum geht, Engpässe mit Maschinen oder hilfreichen Händen zu überbrücken. Gemeinsam wird Material bestellt oder ein Training besucht. Einen gesunden Wettbewerb unter den Firmen gibt es noch immer, aber auch eine solide Vertrauensbasis. Tobias Meyer spricht für alle Netzwerk-Teilnehmer, wenn er feststellt: «Privat sind aus den Netzwerk-Partnern Freunde geworden. Und geschäftlich ist der direkte Vergleich mit den anderen Betrieben nicht nur wertvoll für die eigene Firma, sondern auch ein ständiger Ansporn, sich selbst zu steigern.»

Georg von Koppen

Bei Netzwerk-Treffen gibt es nicht nur harte Arbeit, sondern auch viel Spass.

Lors des rencontres du réseau, il n'y a pas que du travail difficile, on y trouve aussi du plaisir!

