

«Born to be Chef»?

Chancen und Möglichkeiten von Gartenbau-Jungunternehmerinnen und -unternehmern

Zahlreiche junge Berufsleute investieren in ihre berufliche, aber auch unternehmerische Weiter- und Fortbildung. Sie wollen Verantwortung tragen und anspruchsvolle Aufgaben erledigen. Deshalb «steuern» sie eine Führungsposition an oder ziehen den Schritt in die Selbständigkeit in Betracht. Jeder weiss, dass der Entscheid zum Jungunternehmer wohl überlegt sein will. Antoine Berger hat vor 25 Jahren eine eigene Gartenbaufirma gegründet. Zudem engagiert er sich an vorderster Front in europäischen und schweizerischen Branchenverbänden. Wie sieht er die Chancen für junge Berufsleute, Unternehmerin oder Jungunternehmer zu werden?



Landschaftsarchitekt Antoine Berger ist Inhaber der renommierten Unternehmung Berger Gartenbau mit Sitz in Kilchberg. Er ist Präsident des Verbandes Schweizerischer Gärtnermeister (VSG) und zudem der European Landscape Contractors Association (Elca). *L'architecte paysagiste Antoine Berger est le propriétaire de l'entreprise horticole renommée Berger dont le siège se trouve à Kilchberg. Il est le président de l'Association des maîtres horticulteurs suisses (VSG) et en même temps de l'Association européenne des entrepreneurs du paysage (Elca).*

? Red.: Ein gut ausgebildeter Gärtner mit einigen Jahren Praxis möchte sich in der GaLaBau-Branche selbständig machen. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Faktoren für einen guten Start als Jungunternehmer?

» Antoine Berger: Da steht sicher eine gute, abgeschlossene Berufsausbildung, wenn möglich als Gärtnermeister, im Vordergrund. Zudem sind gute Kenntnisse betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge, finanzieller Rückhalt und wenn möglich eine geringe Abhängigkeit von Banken nötig. Wichtig ist eine vorsichtige Auswahl des künftigen Umfeldes: Bedürfnisse der potentiellen Kundschaft, eigenes Angebot, Konkurrenzsituation usw. Empfehlenswert sind ohne Zweifel auch der Eintritt in eine Standesorganisation wie Berufsverband oder Gewerbeverband und das aktive Mitwirken in einer Erfahrungsgruppe.

? Red.: Die meisten Betriebsauflösungen und Konkurse ereignen sich statistisch gesehen in den ersten beiden Betriebsjahren eines Unternehmens. In der Regel sind es Liquiditätsengpässe, die das Aus herbeiführen. Mit welchen Massnahmen lässt sich einer solchen Situation vorbeugen?

» A. Berger: Mit einer sorgfältigen Finanzplanung, die aus mindestens folgenden Elementen besteht: quartalsweise Planerfolgsrechnung über drei Jahre (rollend), Investitionsrechnung über drei Jahre (rollend), Liquiditätsrechnung, ebenfalls über drei Jahre (rollend), monatliche Budgetkontrolle

im Hinblick auf die zuvor genannten Punkte, Worst-case-Szenario und schliesslich fortlaufender Soll-Ist-Vergleich.

? Red.: Wer in der Branche erfolgreich sein will, muss auch das Umfeld und die Rahmenbedingungen möglichst gut kennen. Wie beurteilen Sie die Lage im Gartenbau im Vergleich mit den Vorjahren?

» A. Berger: Wenn wir die letzten zwei bis drei Jahre vergleichen, stellen wir fest, dass sich seit dem 11. September 2001 doch einiges verändert hat. Auch bei uns in der Schweiz ist der Glaube an die Stabilität der Wirtschaft und der Gesellschaft durch verschiedene Vorkommnisse (Swissair-Grounding, Attentat in Zug, Krisen in der Banken- und Versicherungsbranche, Börsenflaute) etwas verloren gegangen. Mein Fazit lautet daher: Die Nachfrage hat sich leicht abgeschwächt; die Lage ist jedoch nicht alarmierend.

? Red.: Wie schätzen Sie die aktuelle Auftragslage im GaLaBau-Sektor ein und wie dürfte sie sich in absehbarer Zeit entwickeln?

» A. Berger: Die Lage in der Schweiz präsentiert sich regional sehr unterschiedlich. In Ballungsgebieten und deren Randzonen ist die Auftragslage noch tragbar. Allerdings beobachtet man auch hier zwischen einzelnen Firmen grosse Unterschiede. In ländlichen Gebieten wird die Lage zusehends enger. Dies wiederum wird den Druck auf die Zentrumsgebiete verstärken. Das Bau-