

GABRIELA MANSER

«MAN MÜSSSTE SICH UM DIE JUNGEN MÄNNER SORGEN.»

Foto: © 2006 Christine Kocher



Gabriela Manser (45) ist Unternehmerin des Jahres 2005 und wurde wegen ihrer Innovationsfreude und Kreativität mit dem Prix Veuve Clicquot ausgezeichnet. Die ausgebildete Pädagogin übernahm 1999 den elterlichen Betrieb in Gontenbad und steht seither erfolgreich an der Spitze einer der kleinsten Mineralquellen der Schweiz. Bekannt wurde das Unternehmen Goba durch die Marke «Blütenquell» mit den selbst kreierten Getränken «Flau-der», «Wonder» und «Himml».

Frau Manser, Sie waren Unternehmerin des Jahres. Wie würden Sie sich charakterisieren?

Ich habe Menschen sehr gerne. So ist es mir ein Anliegen, dass der Mensch im Zentrum steht und nicht irgendeine Maschine. Sonst wird es mir langweilig. Ich suche

immer etwas mit Potenzial zum Umsetzen, wo ich meine Visionen in die Welt tragen kann.

Wie gelingt es Ihnen, die Menschen zu begeistern?

Im Alltag geht es um das Kreative, die Chance zu nutzen, sich zu öffnen. Ich habe gewisse Fähigkeiten, Verschiedenes miteinander zu verknüpfen, d.h. offen zu sein für Neues und dies mit Bekanntem in Einklang zu bringen. Das steckt offensichtlich an.

Mit einem guten Gespür für den Zeitgeist?

Genau. Die Strömungen wahrzunehmen und diese einzubetten in eine Materie und sie auch umzusetzen. Zentral ist aber, was die Materie letztlich transportiert. Es gibt verschiedene Ebenen, die mich interessieren – mit dem Ziel, mit etwas Poesie diese Seiten «klingen» zu lassen. Ich bin nicht die Theoretikerin. Ich habe auch nicht den

klassischen universitären Werdegang.

Sie haben das Märchen «S'Wonder vom Alpschte» geschrieben und damit eine Verbindung zu Ihren Produkten geschaffen. Eine Begabung?

Ja, vermutlich. Spannend finde ich es, wenn ich mit wenig viel sagen kann. Das gelingt in Form von Geschichten einfach am besten. Und ich habe bisher noch kein wirkungsvolleres Medium gefunden. Ich arbeitete ja in der Vergangenheit mit Kindern. Nach 17 Jahren Pädagogik lernt man auf verschiedenen Ebenen zu kommunizieren und Worte sehr bewusst zu benutzen. So habe ich den Weg über Metapher und Geschichten gewählt.

Der Sprung von der Schulleiterin zur Unternehmerin ist doch eher ungewöhnlich?

Es war eine Weiterentwicklung. Wenn ich mit Kindern zusammen

bin, dann ist es ein Begleiten dieser Persönlichkeiten. Und heute habe ich einfach andere Menschen um mich herum. Gerade im Verkauf muss man den Gesprächspartner «abholen». Verkaufen ist ein Beziehungsgeschäft. Eine Beziehung aufzubauen, in relativ kurzen Sequenzen, ist harte Arbeit. Und hier knüpfe ich an den Fähigkeiten an, die ich in der Schule entwickeln konnte. Letztlich sind alle Menschen, die dankbar sind, wenn man ihnen zuhört.

Was treibt Sie an, ein Unternehmen zu führen?

Ich bin gesegnet mit der Begabung, dass ich immer das halbvolle Glas sehe. Egal, was ich tue, ich mache es mit viel Passion. Ich brauche eine Herausforderung. Und ein Unternehmen zu führen, ist eine spannende Aufgabe.

Gibt es Situationen, die Sie in Ihrer heutigen Funktion belasten?

Die Wertschätzung ist mir sehr wichtig. Es belastet mich, ein Vis-à-Vis zu haben, das nicht zuhört und nur immer aus seiner Optik spricht, d.h. für mich keine Möglichkeit besteht, eine andere Sicht hineinzubringen. Wenn das Gefühl aufkommt, dass alles so eng ist, alles auf zwei Schienen geradeaus fährt, kein Platz da ist, auch einmal nach links und rechts zu schauen. Das ist anstrengend.

Welches sind die Lehren, nachdem Sie das Unternehmen nun acht Jahre lang führen?

Auf meinem Lebensweg habe ich viel gelernt und kann alles immer wieder brauchen, manchmal in ganz anderen Kontexten. Meine Welt als Unternehmerin ist grösser geworden. In den letzten Jahren sind aber Ebenen dazugekommen, die ich vorher nicht



Foto: © 2006 Christine Kocher

gekannt habe oder nicht wusste, dass es diese überhaupt gibt.

Haben sie ein konkretes Beispiel?

Nehmen Sie die ganze Wirtschafts- und Finanzwelt, wie komplex diese funktioniert. Wie die ganze soziale Welt von ihr abhängig ist und dass es eben letztlich beide Welten braucht. Das Gedankengut von einem sozialarbeitenden Menschen in der Wirtschaft und umgekehrt, das Betriebswirtschaftliche in der sozialen Welt. Es ist ein Ganzes. Diese Verknüpfung war etwas völlig Neues für mich.

Haben Sie sich als Pädagogin leicht mit der Welt der Finanzen und Zahlen angefreundet?

Ich musste mir die Zahlenwelt aneignen wie eine Fremdsprache. Ich suchte mir einen Lehrer, der mir alles erklärt und beibringt. Es war mühsam, bis ich gemerkt habe, dass die Zahlenwelt wie eine Sprache funktioniert. Mit dieser kann etwas sehr schnell und präzise ausgesagt werden – etwas, das mit Worten nur schwer zu umschreiben ist. Seither gefallen mir die Finanzen.

Sie sind ein visionärer Mensch mit Ehrgeiz. Erleben Sie auch menschliche Enttäuschungen?

Ich habe gelernt, Leute nicht zu bewerten und nicht zu verurteilen. Sie wahrzunehmen, so wie sie sind. Jeder soll entscheiden, was er mit seinem Leben anfangen möchte. Dass nicht alle Menschen gleichviel im Rucksack haben, ist nun mal so und ist zu akzeptieren. Ich versuche, die Chancen im Team zu nutzen. Dort, wo auch das Potenzial für Entwicklungen liegt. Nur das ganze Team zusammen ist wirklich stark. Eine allein kann nie alles gut können. Also braucht die Mineralquelle verschiedene Leute mit unterschiedlichen Fähigkeiten, damit es ihr gut geht.

Sie haben mit Ihrer Firma Goba keine einfache Branche ausgewählt.

Die Getränkebranche ist schwierig und ein Geschäft mit tiefer Marge. Ich musste mich zwingen, nicht zu stark auf die potente Konkurrenz wie Valser oder Henniez zu schauen – also auf Unternehmen mit viel Finanzkraft. Sonst hätte ich gedacht, das schaffst du nie. Es galt, immer wieder die eigenen Stärken vor Augen zu führen. Wir haben auch das Recht, hier im Markt zu sein: mit unserer eigenständigen und selbstbewussten Kleinheit.

Frauen sagen immer wieder, es

sei ihnen zu blöd, in einer Managementfunktion zu taktieren oder sich in Machtspiele zu verstricken. Verspürten Sie Lust auf Macht?

So einfach ist es nicht. Macht an sich ist per se nichts Schlechtes. Als Unternehmerin brauche ich auch Macht. Ansonsten kann ich meinen Job nicht erfüllen. Das Thema «Frauen und Macht» wird immer wieder als etwas Schwieriges dargestellt. Das hat wohl damit zu tun, wie wir sozialisiert worden sind. Wenn ich so klar meine Meinung vertrete und diese auch umsetze, so werde ich gelegentlich auch als jemand eingeschätzt, die sehr wohl weiss, was sie will oder aber auch als jemanden, die Haare auf den Zähnen hat. Wenn ein Mann das Gleiche tut, so ist er einfach ein tougher Geschäftsmann. Wie verschieden das wahrgenommen wird, kann man im Alltag immer wieder beobachten. Wenn ich dagegen Hilfe beanspruche, so kann ich das leichter als Frau. Es wirkt wohl anders, wenn der Mann zuviel fragt. Das sind so Unterschiede, die ich im Alltag feststelle.

Wie finden wir denn eine bessere Balance zwischen Mann und Frau im Management?

Die Wirtschaft ist einfach noch eine Männerwelt. Männer ziehen letztlich oft Leute gleichen Geschlechts vor, obwohl bekannt ist, dass gemischte Teams wirkungsvoller sind. Es braucht, so zeigen Studien, wohl einen Drittel Frauen im Management, damit die Situation kippt.

Neugründungen werden heute mehrheitlich von Frauen initiiert. Ein Zeichen der Hoffnung?

Eine Verantwortung wahrzunehmen, geht letztlich nur dann gut, wenn man zu einem Teil sich selbst sein, d.h. die eigene Persön-

lichkeit ausleben kann. Wenn das nicht geht, zum Beispiel in einer starren, männerdominierten Organisationsstruktur, dann liegt der Wunsch auf der Hand, etwas Eigenständiges aufzubauen. Mir macht das Hoffnung.

Sie haben als Pädagogin einen guten Draht zu den Jungen. Wie sehen Sie die Entwicklung?

Eigentlich müsste man sich um die jungen Männer ein wenig sorgen. Wenn ich heute 15- bis 25-jährige Männer anschau, so besteht ein grosses Gefälle zu den jungen Frauen. Diese haben Visionen, sind engagiert und streben mit Leidenschaft eigenen Zielen entgegen. Es würde mich deshalb nicht verwundern, wenn wir in Zukunft nicht nur den Frauen, sondern auch diesen jungen Männern mit dem emanzipatorischen Gedankengut weiterhelfen müssten.

Sie gelten als Vorbild für innovative Führung. Wie sehen Sie die Zukunft der KMU?

Es gibt etwa 60'000 KMU, die eine Nachfolgeregelung suchen. Ich glaube, dass sich genügend junge Leute für diese Aufgaben finden. Aber wie bringen wir diese zusammen? Und wie gut sind diese Unternehmen gebaut, damit eine junge Person ein KMU übernehmen kann, ohne viel Geld in die Hände nehmen zu müssen? Nicht, dass das Gleiche geschieht wie bei Henniez, wo nur ein grosser Konzern die Übernahmemöglichkeit hatte. Das ist ein Thema, das mich sehr beschäftigt.

Frau Manser, herzlichen Dank für das Gespräch.

Sie finden alle HMC-Interviews unter:
www.moser-hmc/pub_fokus.html

Unternehmerin mit Herzblut!

Sie suche Potenzial zum Umsetzen, wo sie ihre Visionen in die Welt tragen könne, sagt Gabriela Manser und zeigt viel Herzblut für ein Unternehmertum mit Innovationsfreude und Kreativität. Die 45-jährige Appenzellerin wurde 2005 mit dem Prix Veuve Clicquot zur Unternehmerin des Jahres ausgezeichnet.

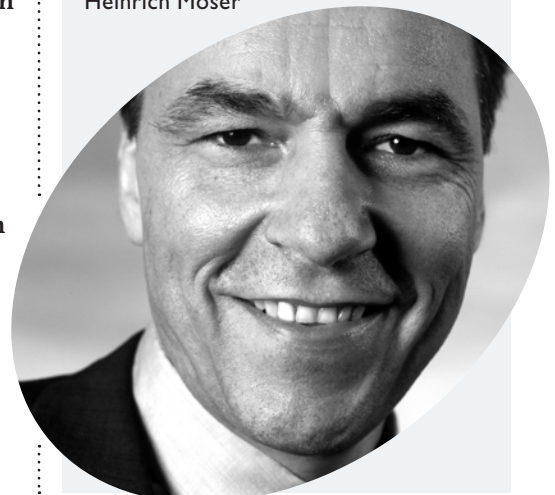
Die ausgebildete Kindergärtnerin, Supervisorin und Schulleiterin übernahm 1999 den elterlichen Betrieb in Gontenbad und steht seither mit Erfolg an der Spitze einer der kleinsten Mineralquellen der Schweiz. Bekannt wurde das Unternehmen durch die Marke «Blütenquell» mit den selbst kreierten Getränken «Flauder», «Wonder» und «Himml». Manser hat das Unternehmen auf Wachstum getrimmt und mit Migros für Blütenquell einen nationalen Geschäftspartner gewonnen. Die naturverbundene Unternehmerin beschäftigt heute 30 Mitarbeitende. – Viel Spass beim Lesen des aktuellen Interviews.

Sie finden auf der letzten Seite das Leistungsspektrum der Firma HMC. Ich freue mich, Sie bei Bedarf in einem persönlichen Gespräch näher darüber zu informieren.

Herzlich,

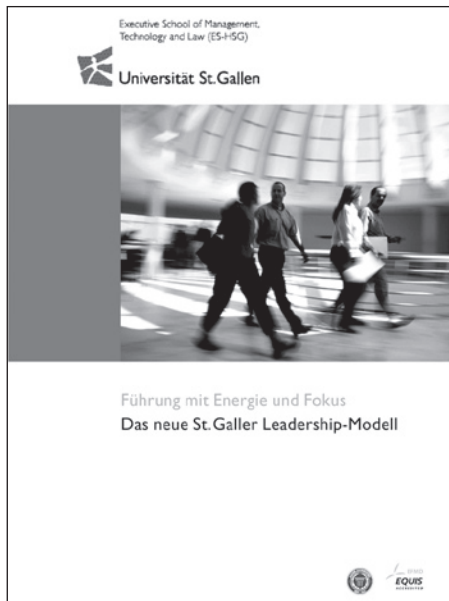


Heinrich Moser



Seminar: «Führung mit Energie und Fokus».

Das Seminar der Universität St. Gallen – erstmals im November 2007 im Schloss Marbach /D durchgeführt – zeigt Ihnen auf der Basis des neuen St. Galler



Im 2008 findet das Seminar vom 11. bis 13. Juni statt.

Leadership-Modells praxiserprobte Techniken zur Stärkung Ihrer persönlichen Führungswirkung – mit Fokus auf:

1. Mich selbst führen: Willenskraft und Fokus;
2. Mein Team führen: Begeisterung und Energiemanagement;
3. Meinen Bereich führen: Hochleistung und Organizational Fitness.

Sie werden begleitet von den Experten der Universität St. Gallen, Prof. Heike Bruch und Dr. Bernd Vogel – zusammen mit den Praxistrainern Anette Labaek, Dr. Jens Maier und Dr. Heinrich Moser.

Aufgrund der grossen Nachfrage (in 2007 ausgebucht) steht der nächste Termin für das dreitägige Seminar bereits fest, und zwar vom 11. bis 13. Juni 2008.

Nähere Informationen oder Anmeldung erhalten Sie unter:

www.es.unisg.ch/management-seminare.

Coaching

Wenn Sie sich eingehend mit dem Gedanken beschäftigen, einen Coach oder «Sparringpartner» für sich oder einen Ihrer Führungskräfte zu engagieren, tauchen im Vorfeld einer Zusammenarbeit verschiedene Fragen auf.

Ist mir der Coach sympathisch? Wirkt er auf mich vertrauensvoll? Welche Lebenserfahrung bringt er mit? Passt er zu mir und meinen Anliegen? Welchen Kommunikationsstil bevorzugt er? Hat er genügend Selbstreflexionsvermögen?

Der Entscheid für oder gegen einen Coach ist ein schwieriges Unterfangen, bei dem sich nebst rationalen Kriterien vor allem emotionale Aspekte bemerkbar machen. So setzt Coaching eine «emotionale Beziehung» mit gegenseitiger Akzeptanz zwischen den beiden Parteien voraus. Der Coach verfügt zudem idealerweise über einen fundierten betriebswirtschaftlichen und psychologischen Background.

Coaching hat sich heute in der Wirtschaft etabliert und erzielt dann die grösste Wirkung, wenn es als Teil einer umfassenden Personal- und Organisationsentwicklung integriert ist. Falls Sie sich über den Nutzen eines Coachings unterhalten bzw. mehr darüber erfahren möchten, so freue ich mich auf Ihre Kontaktnahme.

Dr. Heinrich Moser Consulting HMC

Hardstrasse 43, CH-4052 Basel
T.: +41.61.283 9590
F.: +41.61.283 9593
info@moser-hmc.ch
www.moser-hmc.ch

Die Firma HMC ist Mitglied der ASCO Association of Management Consultants Switzerland (www.asco.ch).

Das Leistungsspektrum der Firma HMC.

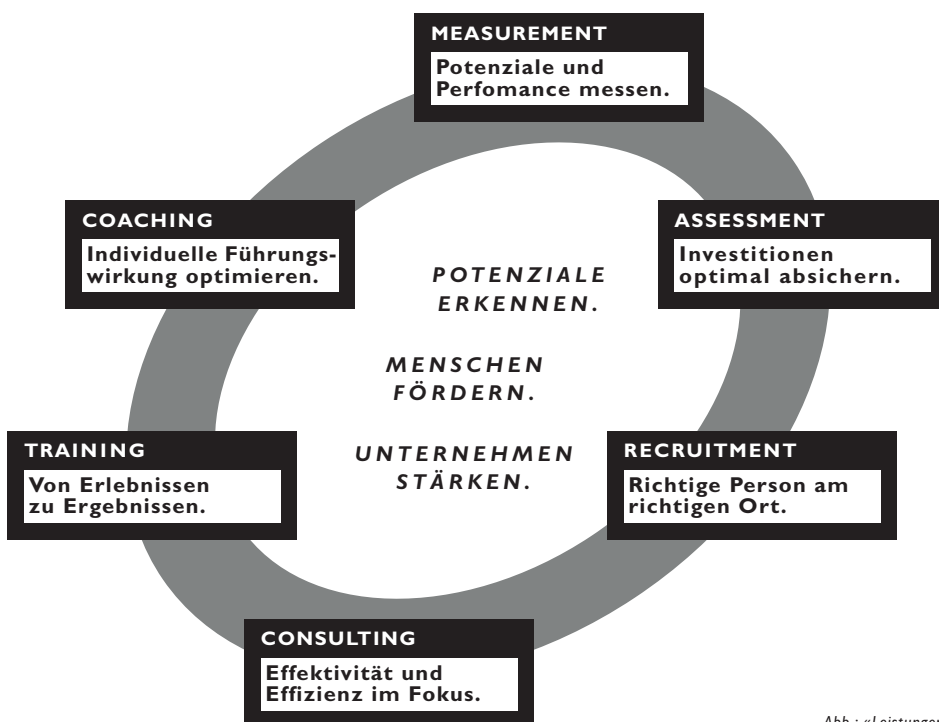


Abb.: «Leistungen»