

**STRATEGY DAY.** Der in Biel erstmals durchgeführte Tag für Unternehmer war ein Erfolg. Als Veranstalter traten gemeinsam die Höhere Fachschule Bürgenstock, die Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau sowie der Unternehmensberater Tilmann Laube auf.

## Am statt im Unternehmen arbeiten



Moderator Tilmann Laube mit den Teilnehmern des Podiumsgesprächs: Rolf Baumann, Marcel Schwander, Josef Föhn und Markus Weideli (v.l.n.r.).

Obwohl auch andere Unternehmen aus der Holzbranche – etwa Sägereien oder Holzbaubetriebe – angesprochen waren, stellten die Schreiner die Mehrheit der rund 130 Teilnehmenden. Die Organisatoren zeigten sich zufrieden mit dem ersten Strategy Day und kündigten die nächste Durchführung in zwei Jahren an.

### Erfahrungen erfolgreicher Unternehmer

Zweifellos lebte die Veranstaltung von den Referenten aus der Praxis. Bei den im ersten Teil auftretenden Unternehmern fiel auf, dass jeder einzelne nicht nur seine Firma weiterentwickelt, sondern vor allem auch sich selber: sei es Veriset-Sanierer Ueli Jost, der sich als Quereinsteiger aus dem Metallbereich in der Holzbranche zurecht finden musste, oder Marcel Frank, der nach seiner Musikerkarriere doch noch den elterlichen Türenbaubetrieb übernahm. Besonders offen für Neues haben sich auch jene Unternehmer gezeigt, die neben ihrem Kerngeschäft in ganz andere Gebiete vorgestossen sind: Holzbauer Paul Schär (Hector

Egger, Langenthal) bietet zusätzlich auch Branchensoftware an, Andreas Schneider aus Pratteln hat neben der Schreinerei zwei weitere Firmen aufgebaut. Eine ist im Fahrzeugbau tätig, die andere entwickelt und produziert technisch komplexe Toilettensysteme. Zu reden gab in der Mittagspause auch die Haltung von Roger Herzig, CEO des Türenherstellers RWD Schlatter. Er bezeichnete das Weiterentwickeln der Unternehmenskultur als Kerngeschäft seiner Firma. Die Türenproduktion sei nur eine Nebentätigkeit.

### Vertrauen ist wichtiger als die Technik

Im Themenblock Informationstechnologie zeigte Eduard Bachmann von der Berner Fachhochschule auf, wo die KMU der Holzbranche in Bezug auf die Datendurchgängigkeit stehen. Und Michael Portmann von der HF Bürgenstock präsentierte das «C-Prozess-Bewertungstool»: Es erlaubt Unternehmen, unter [c-prozesse.ch](http://c-prozesse.ch) ihre EDV-gestützten Arbeitsprozesse zu analysieren und Verbesserungspotenzial aufzudecken.

Der thematische Schwerpunkt des Nachmittags lag aber bei den Chancen und Risiken von Software-Ablösungen. Zwei wichtige Anbieter von Schreiner-Software, die Borm Gruppe und die Triviso AG, präsentierten ihre Erfahrungen, wie die Unternehmen ihre Software-Partner auswählen. Sowohl Rolf Baumann (Triviso) als auch Josef Föhn (Borm) machten in ihren Referaten deutlich, dass das Vertrauen in seinen Partner mehr Einfluss auf das Gelingen eines Projektes hat als die technischen Möglichkeiten der Software.

Am anschliessenden Podiumsgespräch nahmen auch zwei Vertreter von Anwendern teil: Marcel Schwander vom Triviso-Kunden Strasser AG Thun und Markus Weideli von der Jegen AG, welche mit der Borm Gruppe zusammenarbeitet. Beide Anwender berichteten über ihre Erfahrungen mit der Ablösung ihrer Software.

HW

→ [www.strategyday.ch](http://www.strategyday.ch)