4. Internationales Branchenseminar für Frauen in Meran IBF06 (Teil 2) – Für den zweiten Seminartag der Meraner Veranstaltung standen Stehtischgespräche mit vier starken Frauen, die es in der Holzwirtschaft geschafft haben, sowie der Themenschwerpunkt «Innovationen in Vertrieb – Produkte – Produktion» auf dem Programm. Die anschliessenden Fragerunden und Diskussionen wurden von den Seminar-Teilnehmerinnen zur Vertiefung der behandelten Sachthemen rege benutzt.

Frauen in der Holzbranche: «Wir sind stark, wenn wir zusammenhalten»

Die Stehtischgespräche am zweiten Tag des Branchenseminars für Frauen des Holzhaus- und Innenausbaus leitete Ruth Grossenbacher, Bundesamt für Bildung und Technologie, Bern. Mit Beispielen aus ihrer eigenen Vita zeigte sie auf, wie hart es seit der Zeit ihres Ausscheidens aus dem Lehrerseminar 1956 gewesen war, in der Schweiz mehr Rechte für die Frauen in Gesellschaft, Politik und Wirtschaft zu erkämpfen. «Vieles hat sich bewegt, doch seit 2000 erkenne ich eine gewisse Stagnation bei der Gleichstellung von Mann und Frau», meinte Ruth Grossenbacher. «Die Lohndiskriminierung ist noch da, und es ist für Frauen immer noch schwieriger, in Führungspositionen vorzustossen. Deshalb freue ich mich, ihnen hier vier Frauen aus dem deutschsprachigen Raum vorzustellen, die in der Holzwirtschaft erfolgreich Führungsfunktionen bekleiden.»

Vier Erfolgsgeschichten von Frauen

Für Ursula Grossmann-Bönisch, Grossmann-Bau, Rosenheim D, war der Start in ihrem Unternehmen nicht einfach. Der Betrieb musste umstrukturiert und Mitarbeiter abgebaut werden. «Aber ich merkte schnell, dass man sich in der eigenen Firma herrlich verwirklichen kann, wenn man Power und Rückgrat hat», sagte Grossmann-Bönisch. «Schwierig für uns Frauen ist es, Familie und Beruf zu vereinbaren, doch man wächst mit den Aufgaben.»

Dr. Anette Lenzlinger Vandebroek, Lenzlinger Söhne, Uster, wollte sich eigentlich in ihrem Beruf als Anwältin beweisen und nicht unbedingt den Familienbetrieb führen. Doch der Wunsch des Vaters, dass die Kinder das Unternehmen übernehmen, führte dazu, dass sie ihre Pläne ändern musste. «Wir haben schliesslich», stellte Lenzlinger fest, «die Planung für die Übergabe der Verantwortung an die Töchter frühzeitig und professionell an die Hand genommen, auch mit externer Hilfe. Entscheidend als Unternehmerin ist, dass man sich wohl fühlt in seinem Wirkungsfeld und strukturiert vorgeht.» Die Anwältin führt heute zusammen mit ihrer Schwester in fünfter Generation das Unternehmen, das auf die Fertigung von Doppelböden spezialisiert ist und 250 Mitarbeiter beschäftigt. «Auch wenn ich überzeugt bin von meiner Rolle als Unternehmerin», so Lenzlinger, «ist festzuhalten, dass es mit so einem Schulmodell wie in der Schweiz sehr schwer ist, als Frau berufstätig zu sein. Dieses Problem muss in unserem Land erst noch gelöst werden.»

«Bei mir war alles eine schnelle Sache», erzählte Marianne Frey-Amon, Holzhandel Frey-Amon, Wullersdorf A. «Mein Vater ist früh verstorben, und ich musste innert drei Monaten den Betrieb übernehmen. Ich bewegte mich in einer reinen Männerdomäne, da war es am Anfang schon ungewöhnlich, mit jungen Jahren als Frau kompetent auftreten zu können. Für mich war das allerdings die normalste Sache der Welt, und ich liess mir nichts anmerken, auch wenn es nicht immer einfach war.» Frey-Amon zeigte sich erfreut über das Selbstbewusstsein der Frauen an der Veranstaltung in Meran und riet ihren Geschlechtsgenossinnen: «Wir müssen zusammenhalten, dann sind wir stark. Als Frauen haben wir eine bessere soziale Kompetenz, das müssen wir nutzen.»

Vier Frauen, die sich in der Holzbranche durchgesetzt haben, erläuterten in Meran ihren eigenen Werdegang (von links): Marianne Frey-Amon, Anette Lenzlinger Vandebroek, Ursula Grossmann-Bönisch sowie Tanja Haas. Fotos: F. Lipp

Forum

Die junge Unternehmerin Dr. Tanja Haas, Haas Group, Falkenberg D, arbeitet seit zwei Jahren im Betrieb ihres Vaters als Mitgeschäftsführerin. «Die grössten Probleme habe ich mir am Anfang selber gemacht», meinte Haas. «Ich hab mir einfach zu wenig zugetraut. Beruhigend ist für mich, dass der Kontakt mit älteren Frauen hier zeigt, dass Frauen Beruf und Familie zusammenbringen können.»

In der anschliessenden Diskussion zu den Stehtischgesprächen wurde von Frauen aus dem Plenum eine bessere Kinderbetreuung, passendere Schulsysteme sowie mehr Teilzeitstellen zu gerechten Löhnen für Frauen gefordert.

Gesamtlösungen für die Kunden

Im Themenblock «Innovationen in Vertrieb – Produkte – Produktion», der von Heinz Köster, FH-Rosenheim, geleitet wurde, stellte Doris Stiksl-Mitterarmskogler, Marketingleiterin der Mirako-Holz GmbH, Gaflenz A, ihr Unternehmen vor, das seit fünf Jahren Thermoholz industriell produziert. Diese Produktion macht heute bereits einen Drittel des Umsatzes aus. «Im europäischen Raum gibt es ausser der Robinie keine Holzart, die der Dauerhaftigkeitsklasse I entspricht», sagte Stiksl. «Buchen- und Eschenholz wird durch die Behandlung für den Aussenbereich haltbar und stabil gemacht.» Schnell habe man aber bei der Markteinführung gemerkt, dass die Kundschaft Gesamtlösungen brauche: «Kooperationen mit Leim- und Oberflächenproduzenten wurden gebildet und die Materialien abgestimmt und getestet. Heute bieten die führenden Hersteller spezielle Produkte für Mirako-Thermoholz an.» Zusätzlich geben Verarbeitungsrichtlinien ein genaues Handling des Materials vor. Um die Kundschaft vom neuen Werkstoff zu überzeugen, wurde auch erfolgreich in die Finalproduktentwicklung (Fertigung von Vollholzdielen und Gartenmöbel) investiert.

In den Pausen des Branchenseminars gab es genügend Möglichkeiten, die behandelten Themen weiterzudiskutieren.

Die Referenten stellen sich den Fragen aus dem Publikum: Doris Stiksl-Mitterarmskogler, Hermann Kaufmann und Kristin Müller (von links).

In der Sparte Massmöbel mit Vertrieb via Internet hat sich die InVido GmbH, Niederdorf D, etabliert. Geschäftsführerin Kristin Müller erklärte in Meran, wie mit dem E-Business und der Idee frei gestaltbarer Möbel nach Kundenwunsch deutliche Umsatzsteigerungen möglich sind. Das Unternehmen (1996 gegründet) erzielt heute 100 Prozent seines Umsatzes via Auftragseingang per Internet. Die Vorteile für InVido liegen in der direkten Verarbeitung aller vom Kunden erstellten und via Internet gelieferten Fertigungsinformationen für einen optimierten Produktionsprozess. Der Vertrieb erfolgt über den Fachhandel. Das nächste Internationale Branchenseminar für Frauen in Meran wird im kommenden Jahr am 28. und 29. Juni stattfinden. fl

Schweizer Teilnehmerinnen am Branchenseminar in Meran

Karin Häseli-Blattner, Asp: «Ich komme aus einer Zimmerei mit sechs Mitarbeitern und bin zum ersten Mal in Meran. Ich finde es super hier. Der Charme der Stadt und die ganze Atmosphäre der Veranstaltung gefallen mir sehr gut. Das Ambiente und die kulinarischen Genüsse sind gut auf uns Frauen abgestimmt. Ich werde ganz bestimmt wiederkommen.»

Christina Kundert, Rundumholz, Zürich: «Das Seminar in Meran, das ich zum ersten Mal besucht habe, finde ich gut organisiert. Der Ort ist wunderbar, und die Gespräche unter uns Frauen sind toll. Vielleicht sollte die Veranstaltung workshopähnlich ausgebaut werden, damit der Austausch und die Kontakte unter uns Frauen intensiviert werden können.»

Maria Brühwiler, Brühwiler Armin Sägewerk, Wiezikon bei Sirnach: «Ich bin nach 2004 bereits zum zweiten Mal am Branchenseminar dabei. Wieder war es eine sehr positive Erfahrung für mich. Ich gehe sehr motiviert nach Hause. Wichtig in Meran ist für mich der Kontakt zu Frauen aus der Branche. Die Themen haben mir in diesem Jahr noch besser gefallen. Inzwischen sind meine Erfahrung und mein Selbstbewusstsein gestiegen, und ich fühlte mich von der Veranstaltung noch mehr angesprochen. 2007 bin ich wieder dabei.» fl