



Reto Appenzeller hat mit 19 Jahren in Maur am Greifen-see seine eigene Gartenbaufirma gegründet. Die Arbeit an der frischen Luft und den Kundenkontakt bezeichnet er als sein Hobby.

Reto Appenzeller, wer sind Ihre Kunden? Eigenheimbesitzer, aber auch Mieter, Gemeinden, Liegenschaftsverwalter und der Kanton bei Instandstellung von Strassen.

Der häufigste Kundenwunsch? Gefragt sind neue Mauern, der Einbau von Granitplatten, grundsätzlich wollen die Leute heute pflegeleichte Gärten.

Wie finanzieren Sie Wachstum? Bis auf eine minimale Hypothek finanziere ich alles mit eigenen Mitteln. So auch unseren neuen fünfachsigen Lastwagen, der eine halbe Million gekostet hat. Mein Motto ist: Wenn man gut geschäftet, kann man auch Wachstum gut finanzieren.

Wie gehen Sie mit Preisdruck um? Das Wichtigste ist: Qualität. Wenn du diese gut verkaufen kannst, ist der Preis kein Thema. Wir können aber auch günstig sein, denn ich mache das Büro selber, schreibe Offerten, arbeite im Betrieb mit und gehe an Besprechungen am Abend spät, was die Fixkosten tief hält.

Wie führen Sie Ihr Team? Ich bin ein fordernder Chef. Ich erwarte von den Mitarbeitern, dass sie ausgeschlafen und pünktlich erscheinen. Rauchen ist während der Arbeit nicht erlaubt. Ich erwarte eine saubere, einheitliche Kleidung und ein korrektes Auftreten.

Was macht einen guten Unternehmer aus? Arbeitswille (lacht), er muss Wort halten können, sympathisch und ein Verkaufstalent sein. Er muss fair sein und seine Linie durchziehen. Er muss gut kalkulieren können, darf nicht überheblich sein und muss mit Neid umgehen können.

Was machen Sie im Winter? Winterfahrtdienst wie letztes Jahr, als wir bis zum 31. Dezember durchgehend arbeiteten. (psi)

appenzellergartenbau.ch



Während der High School hat Ed Ernish Rasen gemäht. Im College verschlang er alle Bücher zu Gartenbau und gründete mit 18 Jahren seine eigene Firma in Brielle, New Jersey.

Ed Ernish, wer sind Ihre Kunden? In meiner Gegend gibt es viele Sommerhäuser. Die Besitzer wollen sich ein kleines Paradies schaffen und geben 30'000 bis 60'000 Dollar für ihr «Wohnzimmer im Garten» aus.

Der häufigste Kundenwunsch? Hoch im Kurs sind gerade Feuerstellen, Aussenküchen und grosszügige Sitzbereiche.

Wie finanzieren Sie Wachstum? Mein Vater hat meinen ersten Lastwagen vorfinanziert, als ich 18 war. Danach hab ich das, was ich verdient habe, gleich wieder investiert. Die Maschinen kaufe ich, nutze sie für vier Jahre und tausche sie dann gegen neuere um.

Wie gehen Sie mit Preisdruck um? Ich sage immer: «Du kannst für dein Essen zehn Dollar bei Burger King ausgeben oder 30 Dollar in einem Steakhouse. Beides macht dich satt, aber du wirst dich später ans Steakhouse erinnern.» Auf Preisverhandlungen gehe ich nicht ein, denn ich kann den Aufwand gut einschätzen.

Wie führen Sie Ihr Team? Ich will nicht nur Chef, sondern auch Freund sein. Meine Mitarbeiter arbeiten hart und kennen meine Vorstellung von Qualität. Kürzlich habe ich Südamerika bereist, um endlich zu verstehen, worüber meine mexikanischen Kollegen in der Pause plaudern.

Was macht einen guten Unternehmer aus? Man muss bereit sein, noch fünf Stunden weiterzuarbeiten, wenn alle anderen nach Hause gehen.

Was machen Sie im Winter? Unterhaltsarbeiten. Und ich tüfle an einer eigenen Uhrenkollektion. So sind wir Amerikaner: Wir wagen öfter mal was Neues. (at)

Anzahl Garten- und Landschaftsbaubetriebe

Anzahl Beschäftigte in der Branche

Umsatz im Garten- und Landschaftsbau

Umsatz des Garten-Detailhandels

Bevölkerung

Ausbildungsabschluss

Mindestlohn pro Monat eines Gartenbauers

Schweiz

3'800

20'000

CHF 3,5 Mia.

CHF 747 Mio.

8,4 Mio.

Gärtner/in EFZ

CHF 4'767

USA

516'700

1 Million

USD 83 Mia.

USD 33'659 Mio.

325,5 Mio.

Certified Concrete Paver Installer

USD 1'600

Impressionen vom Besuch bei Reto Appenzeller

raiff.ch/retoappenzeller