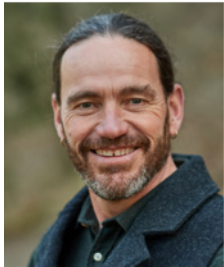


## GLÜCKLICH MIT TINY START-UPS

### TINY START-UPS ERLEBEN



Baumkompetenz

**Pascal Erni, BaumKompetenz AG, Neuheim/Schweiz**

#### **1. Warum haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?**

»Um die Umstände für Bäume und Stadtgrün im urbanen Bereich zu verbessern.

Das Geld durfte dabei nicht im Vordergrund stehen. Es musste eine Mission geben. Wir wollten etwas verbessern und mit innerer Überzeugung in die Gesellschaft einbringen. Dass es eine Nachfrage gibt, hat die Chancen, dass es gelingt, sehr erhöht. Ich beschäftige mich seit meinem 16. Lebensjahr mit Bäumen. Ich habe zuerst Gärtner gelernt und dann in einer Baumschule gearbeitet. Danach bin ich für eine Weile ins Ausland gegangen, habe in der Landwirtschaft und in großen Ackerbaubetrieben gearbeitet. Nach meiner Rückkehr in die Schweiz hatte ich eigentlich keinen Plan. Dann habe ich gedacht, Förster wäre auch etwas, und habe Forst- wart gelernt, also nochmals eine Lehre gemacht. Als diese abgeschlossen war, hätte der Weg so ausgesehen, dass ich auf einem Amt angestellt worden wäre oder bei einer Gemeinde. Da ich dies nicht in Betracht gezogen habe, zog es mich weiter.

Durch Zufall bin ich auf die Baumpflege gekommen. Die zwei Grundberufe Landschaftsgärtner und Forstwart waren das ideale Fundament für die Baumpflege. Nach der vierjährigen Ausbildung zum Baumpflegespezialisten in Bern habe ich allerdings gesehen, dass ich mich als angestellter Geschäftsleiter nicht anpassen kann, und habe mich mit null Franken selbstständig gemacht. Also mit nichts, kein Businessplan, nichts. Keine kaufmännische Ausbildung, gar nichts. Übrigens, ich war Schulabbrecher, mit acht Jahren Grundschule. Ein Schulversager. Eine schulische Katastrophe. Ich war einfach nicht kompatibel mit dem System. Und dennoch wurde die Erni Baumpflege GmbH ein erfolgreiches Unternehmen, das in den Regionen um Zug, Schwyz und Zürich über 20 Jahre führend war. Wir haben an den besten und schönsten Orten gearbeitet. Ich bin als Handwerker immer dabei gewesen – habe nicht nur delegiert. Ich habe nicht gesagt: »Mach das so und so.« Ich bin immer dabei gewesen. Und als ich dann gemerkt habe, dass ich körperlich nicht mehr auf die großen Bäume hinaufkomme, musste ich etwas verändern. Weil ich kein Vorbild mehr war, sondern nur noch kontrollieren konnte. Und als Kontrolleur bist du im Mittelfeld. Ich wollte nicht im Mittelfeld, ich wollte erste Liga spielen, nicht irgendwo. Man lernt sich über die Arbeit persönlich kennen, spiegelt sich oder kommt an die Grenzen. Ich war persönlich und körperlich an Grenzen gekommen. Körperlich vom Alter her, aber auch mental, weil es eine ewige Wiederholung war. Denn ich habe gemerkt, dass ich eben der bin, der Dinge entdeckt und wie ein Entdecker eine Fahne in den Sand steckt und dann weiterzieht, um wieder Neues zu entdecken.

Ich war mit meiner Firma in eine Situation hineingekommen, dass ich plötzlich viele Leute um mich herumgehabt habe, auf die ich achten musste. In Spitzenzeiten waren es zwölf Leute gewesen. Und ich musste mich um Lehrverträge kümmern, um Teilzeitarbeit, um Ferien und andere ›Ausfälle‹, um Arbeitsverträge und, und, und. Das ist überhaupt nicht meine Sache. Null. Als Geschäftsführer und -inhaber hat mich das stark belastet. Ich habe dann gesundheitliche Probleme bekommen, weil ich nicht loslassen konnte. Ich habe an meinem Unternehmen geklebt, bis der Zusammenbruch kam. Dann war ich drei Monate auf der Alp, nicht schick mit Wellness, sondern ich habe dort gearbeitet. So kam ich wieder mit mir ins Reine. Dort oben habe ich die Entscheidung getroffen, meine Firma abzugeben. Ein langjähriger Mitarbeiter hat die Firma in einer viel kleineren Form, die für ihn stimmte, übernommen. Alles andere haben wir verkauft.

Aus der Erni Baumpflege ist dann die Erni Baumberatung geworden. Und jetzt im Jahre 2019 habe ich die BaumKompetenz AG gegründet. Mit ihr will ich beruflich weiterkommen. Als Kleinunternehmer mit der Erni Baumpflege war ich Handwerker und bin bei der Planung und Entscheidung nie dabei gewesen, immer nur bei der Ausführung. Alles war immer gesetzt, oft suboptimal, und wir mussten dann das Beste herausholen. Mit meiner BaumKompetenz AG kann ich nun von vornherein steuern. Heute geht es oft um Extremstandorte, wo die Bäume nicht mehr nachhaltig wachsen. Wenn man da so konventionell weitermacht wie bisher, dann sehen wir, dass die Bäume das nicht mehr mitmachen. Wenn es einen Monat nicht regnet oder eine Woche über 30 Grad hat, gehen die Bäume ein. Es wird in unserem kleinen Land, in der Schweiz, und in den Ballungszentren überall in Europa immer mehr verdichtet. Wo bleiben die Grünräume? Wo die Vegetation? Wo wachsen die Bäume? Wenn wir so weitermachen wie bisher, wachsen sie gar nicht mehr. Wir müssen kompakte Vegetationssysteme haben und klären, woher das Wasser kommt und wohin es geht. Warum geht das Wasser der Dächer in die Kanalisation? Warum geht es nicht in einen lokalen ›Schwamm‹, sodass es verdunsten kann? Was sind für Substrate vorhanden? 95 Prozent der Böden im städtischen Bereich sind künstlich. Wie machen wir das und bringen es fertig, dass die Städte und Agglomerationen noch lebenswert sind? Ich kann auf 35 Jahre Beruf zurückschauen und sehe, dass Antworten nur aus der Synergie zwischen allen Berufskategorien kommen können, die mit diesen Fragen zu tun haben. Durch die Spezialisierung der letzten 30 Jahre hat man die Berufe durch Mehrwissen aufgeteilt. Für jeden Teilbereich gibt es eine Fachkompetenz. Meine Mission ist es, dass ich versuche, die Fachkompetenzen zu vereinen, damit es einen Pool gibt, an den man eine lokale Anfrage stellen kann und man dort weiß, wer sie lösen kann. Dabei wird es keine Generallösungen geben, keine fertigen Standardlösungen, sondern je nach Standort, Klima et cetera etwas Eigenes.«

## **2. Was war der Auslöser für Ihre Geschäftsidee?**

»Die Liebe zu den Bäumen und Fehlplanungen. Seit meinem 16. Lebensjahr habe ich Situationen erlebt, in denen ich mich gefragt habe: Was machen wir da eigentlich? Auslöser waren die vielen kleinen Erlebnisse, bei denen ich eine Sinnlosigkeit in dem festgestellt habe, was da gemacht wurde.«

## **3. Wie erleben Sie Ihr Kleinst-/Kleinunternehmen? Worin liegen die größten Chancen, worin die größten Herausforderungen?**

»Kurze Wege, sehr effizientes Handeln, Kapital, um Durststrecken zu überwinden. Meine aktuell größte Chance ist der Link zur Wissenschaft. Ich arbeite mit einer Hochschule zusammen, was ganz neu ist. Ich bin da nicht allein. Das ist ein riesiger Wissenspool. Meine Aufgabe ist es, das

Wissen als Praktiker in die grüne Branche zu bringen. Genau das ist die Lösung. Die Herausforderung ist, dass der Praktiker, der Theoretiker und der Visionär am selben Strick ziehen. Und zu guter Letzt muss sich die Sache noch rentieren.«

**4. Was ist ein typischer Glücksmoment, den Sie immer wieder in Ihrem Unternehmen erleben?**

»Erteilte Aufträge und wenn ich Menschen dazu bringe, etwas für die Natur zu tun. Wenn ich etwas bewegen kann – selbst an Orten oder in Gremien, wo es unmöglich scheint, über nachhaltige Bepflanzungen überhaupt zu reden – und es dennoch gelingt. Das ist mein Glücksmoment. Wenn ich irgendwo durchfahre und ich sehe Bäume, die ich vor zehn Jahren gepflanzt habe. Das ist ein Glücksmoment.«

**5. Würden Sie Ihr Unternehmen wieder genau so gründen oder etwas anders machen?**

»Ich würde es genauso wieder machen.« <https://www.baumkompetenz.ch>

© des Titels »Glücklich mit Tiny Start-ups« von Veronika Bellone/Thomas Matla (ISBN 978-3-86881-770-6)2020 by redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>