


FEATURING SWATI MANDELA & MITHU SANYAL

Das Businessmagazin für LADIES mit DRIVE

LADIES DRIVE

Seit 2007



DIE GROSSE
TRANS
FORMA
TION

UND KEIN WEG FÜHRT ZURÜCK

№ 53

#BusinessSisterhood

WE LOVE SLOW READING: VIERTELJÄHRLICHE ERSCHEINUNGSWEISE FÜR IHRE QUALITY-ME-TIME
FRÜHLINGSAUSGABE 2021, 14. JAHRGANG. SCHWEIZ, DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH

SEN BLOUSE/TAN COUTURE COLLECTION BY KAZU, PHOTO: CHRISTIAN SCHNUR

Schweiz CHF 15,00 Europa 11,00 €



FRÜHLINGSAUSGABE 2021

Die Verwandlungskünstlerin

Wenn Transformation einen Namen hätte, könnte dieser Berlinger lauten. Das Familienunternehmen in sechster Generation hat sich in den letzten 155 Jahren mehrmals völlig neu erfunden. Welch Segen selbst die schlimmste Krise in Bezug auf Innovation sein kann und was es braucht, um sich immer wieder aufs Neue zu transformieren, verrät Andrea Berlinger, Präsidentin der Berlinger Group.

TEXT: CLAUDIA GABLER

Ladies Drive: Andrea, du führst ein Familienunternehmen in sechster Generation. Wie hat das Unternehmen deine Kindheit geprägt?

Andrea Berlinger: Die Firma war wie ein Geschwisterkind. Ich habe in den Ferien immer mitgeholfen. Das war für mich der grösste Spass. Wenn mein Vater von einer Geschäftsreise zurückkam, hörte ich fasziniert zu. So richtig habe ich mich in die Firma aber erst beim Umbau unseres Hauses aus dem Jahr 1848 verliebt. Beim Mithelfen auf der Baustelle habe ich zwischen den Balken eine alte Zahnbürste aus Elfenbein, alte Bücher, kleine Schätze meiner Vorfahren gefunden.

Erzählst du uns von den misslichen Lagen und Rückschlägen?

Die zweite Generation stand nach dem Brand der Weberei vor dem Nichts. Sie haben sich neu erfunden und angefangen, Leinen für Bucheinbände zu kaschieren. So wurden wir zu einem der wichtigsten Lieferanten für Bucheinbandmaterial. Die nächste Generation hat sich überlegt, was sie noch für die Buchbinder tun kann, und fing an, Bänder für den Buchrücken zu schneiden. Die folgende Generation hat die Schrägbänder erfunden und Kletthaftverschlüsse verkauft – seinerzeit zwei bedeutsame



Andrea Berlinger, Präsidentin der Berlinger Group. Aus der Textilindustrie kommend, exportiert der Pivot Master aus der Ostschweiz nach einigen Disruptionen heute Instrumente für die Dopingkontrolle und Temperaturüberwachung von Medikamenten und Impfstoffen in über 170 Länder weltweit.

FOTO: DOMINIK GOLDB

Innovationen. Über die Bänder kamen wir in Kontakt mit 3M und schliesslich zum Thema Temperaturüberwachung. Das war zu einer Zeit, als die Textilindustrie am Boden lag. Ohne den Brand wären wir eine Weberei geblieben und vermutlich wie alle anderen Webereien im Tal von der Bildfläche verschwunden. Gewisse Ereignisse, die für eine Generation eine Katastrophe darstellen, sind für eine andere das Gewinnbringendste, was passieren konnte. Was ich aus unserer Firmengeschichte gelernt habe, ist: Aus einer Katastrophe kann etwas Gutes entstehen, das man vielleicht bloss noch nicht erkennen kann.

Fühlst du dich ab und zu eingeschränkt?

Es gab sicher Momente mit Firma und Familie, die nicht viel Zeit gelassen haben für den eigenen Freiraum. Ich habe gelernt, aus komprimierten, kleinen Sequenzen intensiv Kraft zu schöpfen. Ich kann die Stille nutzen, wenn sie da ist, und brauche nur kurze Regenerationszeiten.

Entstehen in dieser Stille auch eure Innovationen?

Vor allem aus der Gelegenheit! Einer unserer Partner beispielsweise war selbst Athlet und mehrfacher Schweizer Meister im Gehen. Er hat erkannt, dass die Dopingfläschchen zu wenig sicher sind. Daraus ist die Eigenentwicklung für die Dopingkontrollverschlüsse entstanden. Das Temperaturüberwachungsgeschäft plus die Anti-Doping-Kontrollflaschen haben uns den kompletten Abschied vom textilen Geschäft ermöglicht.

Ihr wart mehr als einmal Hidden Champion, Weltmarktführer, extrem erfolgreich auf einem Gebiet. Woran liegt das?

In der Vergangenheit ging es immer um die Existenz. Wir standen mehrfach mit dem Rücken zur Wand. Entweder probieren wir etwas aus, oder das war's! Zuerst der Brand, dann der Erste, später der Zweite Weltkrieg – da lief nichts mehr! Mein Vater kam in einer Zeit, als die Textilindustrie langsam starb. Ich kann mich gut erinnern, wie meine Mutter weinend an der Schreibmaschine sass und wir nicht wussten, ob es reicht oder ob wir schliessen müssen. Später kam die Globalisierung. Wir waren wieder an einem Scheidepunkt. Dann kamen wir mit den Temperaturüberwachungstreifen auf den Markt. Ich erinnere mich, dass uns unser Hauptkunde sagte: „Frau Berlinger, lassen Sie sich etwas einfallen, damit ich Ihnen nächstes Jahr noch etwas abkaufen kann.“ Was er wollte, war ein Datum zur Temperaturüberwachung. Und so landeten wir in der Elektronik. Das verlangte erneut Pioniergeist! Dass das schliesslich erfolgreich war, hat auch ein bisschen mit Glück und viel mit Enthusiasmus, Leidenschaft und dem Wollen zu tun. Und man muss Leute finden, die mit Freude mitmachen.

Wie sieht das Innovationsmanagement heute aus bei euch?

Heute machen wir das ein bisschen professioneller (*lacht*). Innovation ist heute eine gewollte Entwicklung, die wir aus freien Stücken vorantreiben – und nicht, weil wir mit dem Rücken zur Wand stehen.

Werdet ihr euch auch selbst zerstören, wenn etwas Neues kommt?

Das passiert im Moment tatsächlich wieder. Wir haben 2014 eine Softwarefirma in den Niederlanden dazugekauft – unsere erste Akquisition. Wir sehen einen grossen Shift von Hardware zu Software. Die neuen Businessmodelle sind softwarebasiert. Wir werden zu einem Systemanbieter. Das ist eine grosse Transformation, weil es anderes Denken und andere Skills verlangt, wenn man komplexe Systeme und nicht „nur“ ein Produkt verkauft.

Wie kommt ihr zu den Leuten mit der richtigen Haltung und den richtigen Skills?

Wir haben – als hätten wir es geahnt – zum 1.1.2020 ein Homeoffice-Reglement herausgebracht, weil wir mit unserem Standort im

ländlichen Ganterschwil schon vor Corona gefordert waren, die richtigen Leute zu uns zu bringen. In der Temperaturüberwachung spielt die Musik dort, wo die Pharma sitzt, sprich in Basel, Zug und Zürich. Mit Covid spielt die räumliche Trennung nicht mehr so eine grosse Rolle. Distanz ist keine Entschuldigung mehr, sondern ein neuer Fakt. Das ist ziemlich befreiend und ein positiver Aspekt aus der aktuellen Transformation. Wir halten Modelle bereit, damit die Leute Spass haben, bei uns zu arbeiten – ob in der Schweiz oder in Europa.

Hast du – wie deine Vorgänger auch – Rückschläge und Krisen erlebt?

2016 gab es einen Skandal mit manipulierten Anti-Doping-Flaschen von uns bei den olympischen Spielen in Sotschi. Das hat uns extrem gefordert. Im Nachhinein können wir sagen: Wir haben extrem viel gelernt. Das Gute an einer Krise ist, dass einem vor Augen geführt wird, was auch sonst nicht stimmt. Das ist ein gesunder Reinigungsprozess.

Wie habt ihr die Kontrolle zurückerlangt?

Wir haben ziemlich schnell gemerkt, dass diese Krise unsere Kräfte übersteigt, und haben umgehend das Team um Beratungs- und Managementkapazitäten vergrössert. Wir waren sofort in den Medien und mussten diese in den Griff bekommen. Jede Krise hat ihre eigenen Gesetze. Je länger eine Krise andauert, desto wichtiger wird es, dass man die eigentlichen Geschäfte nicht dauerhaft der Krise unterordnet. Es braucht auch wieder die Kapazität, sich um das Kerngeschäft kümmern zu können. Es braucht ein Krisenmanagement, eine Crew, die auf Krisen spezialisiert ist und der Exekutive die Krise abnimmt, damit das Geschäft nicht auf der Strecke bleibt. Andernfalls handelt man sich zu viele Kollateralschäden ein – und das kann wirklich gefährlich werden. Heute würde ich sagen, wir haben die Krise sehr gut überstanden. Ich habe gelernt, in Szenarien zu denken und das Risikomanagement als Teil der Qualitätssicherung anzuerkennen.

Mit welchen Gefühlen blickst du in die Zukunft?

In der Temperatur- und Impferumüberwachung sind wir stark und können in einigen spannenden Projekten mithelfen. Wir haben auch wieder ein neues Produkt aus dem Boden gestampft. Als klar war, dass die Impfstoffe bei minus 70 bis minus 80 Grad gelagert werden müssen, haben wir sofort geschaltet und ein Produkt, das wir bereits hatten, so nachgerüstet, dass man diese tiefen Temperaturen nun auch überwatchen kann. Zudem beschäftigten wir uns seit 2019 damit, wie man klinische Studien beschleunigen kann. Wir haben dazu eine Software geschrieben. Pharmaunternehmen wie auch Impfstofflieferanten sind sehr daran interessiert, ihre Prozesse zu optimieren und zu verschlanken. Es war aussergewöhnlich, dass wir so schnell handeln konnten.

Hast du Tipps für unsere Leser*innen, wie eine Transformation gelingen kann?

Allem voran braucht es die innere Einstellung und die Bereitschaft, sich überhaupt wandeln, sich auf etwas Neues einlassen zu wollen. Man muss sich dem Neuen ergeben und gleichzeitig das Alte loslassen. Wenn man sich mit Neugierde und Freude auf etwas Neues einlassen kann und es nicht als Gefahr anschaut, die einem die Sicherheit nimmt, wird die Transformation zur Freude. Mein Wahlspruch, seit ich 20 bin, ist: Die einzige Konstante im Leben ist der Wandel. Wenn man das verinnerlicht, nimmt man dem Wandel den Stachel der Bedrohung. Das setzt ganz viel Freude und Lust frei, auszuprobieren und auf den sich ständig ändernden, teils hohen, teils kleinen Wellen zu surfen. Wenn es zu stürmisch wird, ist es wichtig, zu reflektieren und sich für einen Moment rauszunehmen. Mir hilft es, barfuss auf dem Boden zu stehen, zu atmen, mich zu ordnen und zu zentrieren. Wandel ist kräfteaufbauend. Umso wichtiger ist es, den Fokus zu behalten und Pausen aushalten zu können. Denn in Pausen kann Kreativität entstehen. Und wenn es dann so weit ist, nicht vergessen abzudrücken!

LADIES DRIVE

BARGESPRÄCHE

★
P R I V É

UPCOMING PRIVÉ-EVENTS:

Do., 25.3.2021 mit Dr. Tanja Volm
(Director Evo Consult)

Do., 29.4.2021 mit Jennifer Ebermann
(Executive Director Wikimedia)

Registrierung unter:
www.bargesprache.ch/bg-club

**IM BARGESPRÄCHE CLUB PRIVÉ
GENIESSEN SIE FOLGENDE LEISTUNGEN:**

★
Eine geschlossene Community

★
Exklusive Events (7x pro Jahr Dinner, 2x pro Jahr Frühstück)
in kleinen Gruppen in Zürich, Basel, Bern, Zug oder St.Gallen –
ohne Zusatzkosten (Dinner, Drinks & Goodie Bags inklusive)

★
1 Speaker/Talkgast pro Event

★
Zugang zu allen 3 Zürcher Bargesprächen und den Angeboten des Bargesprache Clubs

★
Zugang zu allen Angeboten des Bargesprache Clubs Digital

★
Jahresabo des Magazins „Ladies Drive“ (4 Ausgaben pro Jahr)

★
Diverse Specials, je nach Verfügbarkeit und Angebot
(Einladungen zu exkl. Events, VIP-Events unserer Partner und Sponsoren sowie
vergünstigte Angebote für Online-Classes, Clubmitgliedschaften anderer Verbände)

Jahresgebühr:
CHF 540.00 für 12 Monate (CHF 48.00 pro Monat)

**JETZT REGISTRIEREN UNTER
www.bargesprache.ch/bg-club**

#BusinessSisterhood #VIP

NEU!

UNSERE BARGESPRÄCHE CLUB PRIVÉ WERDEN UNTERSTÜTZT VON:

