

Familiär und innovativ

Bei Gössi Carreisen im schweizerischen Horw weht ein frischer Wind, seit Marco Gössi das Unternehmen führt. Vor allem beim Marketing und im Vertrieb hat er neue Ideen umgesetzt. Doch an der bewährten Maxime des Familienunternehmens, eine persönliche und familiäre Atmosphäre zu schaffen, hält er eisern fest.



Der Mai 1975 dürfte für Verena und Xaver Gössi einer der wichtigsten Monate ihres Lebens gewesen sein: Wenige Tage nachdem sie ihr Busunternehmen im schweizerischen Horw gegründet hatten, kam ihr Sohn Marco zur Welt. „Ich wurde im wahrsten Sinne des Wortes in das Unternehmen hineingeboren und bin damit aufgewachsen“, sagt Marco Gössi lachend. „Die Frage, ob ich eines Tages die Nachfolge antreten werde, hat sich mir nie gestellt. Das war von Anfang an klar.“ Nachdem er schon im Alter von etwa drei Jahren mit seinem Vater im Bus mitfuhr und regen Anteil an den verschiedensten Aktivitäten von Gössi Carreisen nahm, stieg er nach einer kaufmännischen Ausbildung an der lokalen Handelsschule im Jahr 1995 offiziell in das Unternehmen ein. Fünf Jahre danach entschloss er sich allerdings, Betriebswirt-

schaft zu studieren. „Ich habe gemerkt, dass ich noch mehr Rüstzeug brauche, um das Unternehmen langfristig erfolgreich zu führen“, so Gössi. Schließlich wuchs der Familienbetrieb kontinuierlich: Heute sind dort 40 Voll- und Teilzeitkräfte beschäftigt, der Fuhrpark umfasst 16 Reisebusse.

MARCO GÖSSI MÖCHTE DAS EIGENE REISEANGEBOT STÄRKER AUSBAUEN. HIER LÄSST SICH NOCH GELD VERDIENEN

Die Hälfte der Busse ist derzeit für Schulen, Vereine und Unternehmen unterwegs. Die andere Hälfte wird durch das eigene Reiseangebot ausgelastet. Dieses Segment will Gössi künftig noch stärker ausbauen. „Während der Preiskampf im Auftragsverkehr sehr hart ist, lässt sich mit den Reisen noch Geld

verdienen.“ Gössi plant, in den nächsten Jahren mindestens zehn Busse mit den ausgeschriebenen Reisen auszulasten. Die Flotte will er jedoch nicht weiter vergrößern. Dass das im Jahr 2005 eröffnete, moderne Busterminal des Unternehmens Platz für 16 Busse bietet, sei kein Zufall. Außerdem kann Gössi gerade bei den Reisen sein Know-how in Sachen Marketing und Vertrieb einbringen und neue Ideen umsetzen. Kurz nach seinem Eintritt ins Familienunternehmen bot er erstmals Badeferien an, zudem initiierte er den Kauf von Doppelstock-Bussen. Die Idee der monatlichen Überraschungsfahrten, bei denen das Fahrtziel vorher nicht bekannt gegeben wird, stammt ebenfalls von ihm. Auch dieses Konzept kommt gut an: Im Schnitt sind jeweils 70 Reisegäste an Bord.

„**Mein Vater hatte** bei neuen Ideen manchmal durchaus Bedenken, ließ mich aber eigene Erfahrungen sammeln“, erinnert sich Gössi. Kunden zu beraten, Angebote auszuarbeiten und den Reisekatalog zusammenzustellen, diese Aufgabenbereiche schätze er sehr. „Der gesamte technische Bereich und die Disposition sind für mich allerdings eher der Horror.“ Für diese Aufgaben stellte Gössi da-



Das Terminal für 16 Busse wurde 2005 eröffnet

her einen stellvertretenden Geschäftsführer ein, als er im Jahr 2007 Alleingeschäftsführer wurde. Damit einher ging eine Professionalisierung der internen Prozesse. So werden zum Beispiel Fahraufträge generiert, was die Disposition erleichtert.

Nach außen, gegenüber den Kunden, habe sich dagegen nichts verändert. „Mein Vater ist auch vorher schon leidenschaftlich gerne und viel Bus gefahren. Seitdem ich die Geschäfte führe, engagiert er sich noch mehr als Fahrer und Reiseleiter.“ Pläne für den Rückzug seines Vaters gebe es keine, er sei ausgesprochen froh, dass beide Eltern noch im Unternehmen aktiv sind. Seine Mutter berät nach wie vor die Kunden, die sie seit vielen Jahren kennt. Und auch Marco Gössis Ehefrau Karin arbeitet im Unternehmen mit – zumindest soweit dies Töchterchen Leonie zulässt, das im Februar geboren wur-

de. Spätestens im September will Karin Gössi den Busführerschein in der Tasche haben. Die erste Hürde, die in der Schweiz obligatorische Prüfung für den Lkw-Führerschein, meisterte sie noch vor der Babypause.

Einmal im Monat übernimmt Marco Gössi für drei Tage die Leitung einer Busreise, um den Kundenkontakt zu stärken, aber auch, weil ihm das Reisen Spaß macht. „Als Reiseleiter fühle ich mich fast wie im Urlaub. Außerdem bin ich gerne mit älteren Menschen zusammen,“ versichert er. Ganz wichtig ist ihm, dass die familiäre und persönliche Atmosphäre bei Gössi Carreisen erhalten bleibt, die nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Kunden schätzen. „Dadurch unterscheiden wir uns vom Wettbewerb.“ Dazu gehört

VERBANDSARBEIT BEI CAR TOURISME SUISSE: POLITISCH ETWAS BEWEGEN UND INTERESSANTE MENSCHEN TREFFEN

für ihn auch die lange Betriebszugehörigkeit seiner Mitarbeiter, allen voran der Fahrer, die mittlerweile bereits fast schon ihren eigenen Kundenstamm haben.

Einen kleinen Tabubruch bilden die Buslackierungen. „Mittlerweile ist jeder unserer Busse anders gestaltet. In die aufwändigen Lackierungen investieren wir viel Geld, aber die Busse fallen auch viel stärker auf.“ Trotz Kreativität und Mut zu Innovationen charakterisiert sich Gössi jedoch als eher vorsichtigen Unternehmer. „Bevor ich einen neuen Bus kaufe, rechne ich schon sehr lange hin und her.“ Auch eine straffe operative Planung ist ihm wichtig, um sein Unternehmen auf solidem Kurs zu halten. Und bei der Mitarbeiterführung sei er mitunter deutlich strenger als sein Vater, der sich häufig sehr flexibel zeigte, vor allem, wenn es darum ging, die Wünsche seiner Chauffeure zu erfüllen.

Derzeit ist Marco Gössi dabei, seinen Alltag neu zu organisieren, um mehr Zeit für seine Familie zu gewinnen. „Als Kind habe ich meinen Vater nur selten außerhalb des Betriebs gesehen. Das will ich anders machen.“ Er sehe es als großen Vorteil, dass seine Frau mit viel Spaß und Engagement im Unternehmen mitziehe. „Auch wenn ich um eine 7-Tage-Woche nicht herumkomme – etwas mehr Freiräume für das Privatleben müssen sein.“ Darüber will er allerdings sein Engagement für die Branche nicht vernachlässigen: Seit Oktober 2007 ist er Vizepräsident des Verbands Car Tourisme Suisse sowie Präsident der Sektion Zentralschweiz. An diesen Äm-



tern schätzt er die Chance, politisch etwas zu bewegen, genauso wie die interessanten Menschen, mit denen er dabei zu tun hat.

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise bekommt auch Gössi Carreisen zu spüren. Da die Unternehmen bei Events, Meetings und Geschäftsfahrten sparen, kam es zu leichten Rückgängen im Auftragsverkehr. Und im Reiseverkehr stellt Marco Gössi fest, dass die Kunden ihre Reisen noch kurzfristiger buchen. Allerdings sieht er in der Krise auch eine Chance: „Wenn weniger Geld für Reisen zur Verfügung steht, unternehmen viele Menschen ja vielleicht anstelle einer Fernreise lieber mehrere Busreisen.“ ■



Die ganze Familie ist im Unternehmen aktiv: Marco Gössi, Frau Karin mit Tochter Leonie, Verena und Xaver Gössi



Jeder Bus ist anders lackiert – und fällt auf