

Reto Corrodi, Gardapro Informatik, Uetikon

Gärtner → Gärtnermeister → Webdesigner

Parallel zu seinem Job als Bauführer begann Reto Corrodi vor zwei Jahren mit dem Aufbau der eigenen Firma Gardapro. „Ich wollte mehr Freiheit. Aus diversen Gründen kam es für mich nicht in Frage, mich im Gartenbau selbständig zu machen. Nachdem ich verschiedene Weiterbildungen absolviert hatte, sah ich eine Möglichkeit, mich in einer Nische zu profilieren.“

Julia Antouiou, Binz

Seit 2002 bietet Reto Corrodi mit Erfolg Internet-Dienstleistungen, Printmedien-gestaltung und Weiterbildungskurse für die grüne Branche an.

◆ **Waren Sie nicht zufrieden mit ihrer letzten Stelle und haben deshalb den Schritt in die Selbständigkeit gewagt?**

Nein, keineswegs. Nach einem etwas unglücklichen Einstieg fand ich bei Egli Gartenbau optimale Arbeitsbedingungen. Ich hatte viel Verantwortung und alle Freiheiten und Kompetenzen, um gute Arbeit zu leisten. Ich habe es sehr geschätzt alles von A bis Z - von der Offertstellung bis zu den Nachkalkulationen - selbständig betreuen zu können. Bei mir hat sich aber immer mehr der Wunsch nach mehr Freiheit herauskristallisiert. Die Freiheit, meine Zeit selbst einteilen zu können und auch Aufträge, hinter denen ich nicht stehen kann, ablehnen zu können. Ich habe berufsbegleitend diverse Kurse im Webbereich, digitaler Bildbearbeitung, Desktop-Publishing, PR-Texten und Online-Redaktion absolviert. Schliesslich reduzierte ich mein Pensum schrittweise von 90 auf 70 und schliesslich auf 60 Prozent und ging im Frühling 2002 mit Gardapro auf den Markt.

◆ **Das tönt nach viel Arbeit und Doppelbelastung...**

Allerdings. Die letzten zwei Jahre waren sehr intensiv. Man muss sich im Klaren sein, dass es gerade noch machbar ist den Job eines Bauführers auf 90 % zu reduzieren; bei einem geringeren Pensum leidet die Arbeitsqualität, weil einfach die Präsenz fehlt. Es ist sehr anspruchsvoll, sich auf zwei Jobs gleichzeitig zu konzentrieren. Das hat mich physisch und psychisch stark absorbiert. Es braucht einiges an Disziplin und Durchhaltevermögen, sich abends noch hinzusetzen und am Aufbau einer neuen Firma zu arbeiten. Dazu kommt, dass man 150 Prozent geben muss, wenn man mit einer jungen



Reto Corrodi fasste Fuss in einer Nische: Er bietet Webseiten und Drucksachen für die grüne Branche an.

Firma Erfolg haben will. Trotzdem würde ich es plus-minus wieder so machen.

◆ **Ihre Firma macht Websites und Drucksachen für die grüne Branche. Was unterscheidet sie von anderen Anbietern?**

Mein Vorteil ist, dass ich die Bedürfnisse der Grünbranche und deren Zulieferer sehr gut kenne und damit ein optimaler Ansprechpartner bin. Mir ist wichtig mit der Branche verbunden zu bleiben. Meine Kunden können so von vielen Synergien profitieren. Ein weiterer Vorteil ist, dass ich Lösungen aus einer Hand liefere. Im Gegensatz zu Webagenturen fotografiere ich auch selber und zwar mit dem Auge eines Fotografen und auch eines Gärtners. Auch beim Texten kann ich als Branchen-Insider genau auf die Bedürfnisse und Erwartungen meine Kundschaft und deren Zielpublikum eingehen. Ich sehe mich als Zehnkämpfer, der auf vielen Gebieten gut ist. Für speziell anspruchsvolle Jobs kann ich zusätzlich auf ein Netz von hoch qualifizierten Freelancern zurückgreifen.

◆ **Sie bieten auch praxisorientierte Kurse an für „Berufsleute von heute“? Was wird in diesen Kursen vermittelt?**

Grundsätzlich geht es um EDV-Kurse ausgerichtet auf die grüne Branche. Ich biete vier verschiedene Kurse an: „Das Internet professionell nutzen“, „Die eigene Homepage“, „Digitale Fotografie und Bildbearbeitung im Praxiseinsatz“ und „Bildbearbeitung für Fortgeschrittene“. Ich biete diese Kurse auf dem Oeschberg und an der Gewerblichen Berufsschule in Wetzikon an. Diverse Kurse durfte ich auch schon bei Firmen intern durchführen.

◆ **Wie sehen ihre Zukunftspläne aus?**

Ich möchte mein Angebot und meine Marktpräsenz noch weiter ausbauen. Mein Ziel ist, dass Gardapro die erste Wahl ist, wenn es um Internetlösungen und Printmedien in der grünen Branche geht!

Stationen

16-jährig

Lehre als Landschaftsgärtner 1 ½ Jahre bei Bär und Wyder, Rohr AG
1 ½ Jahre bei Baumberger & Sohn, Münchenwiler BE

19-jährig

Lehrabschluss; Vorarbeiter und Kundengärtner für Neuanlagen und Unterhalt bei Jardin Henri Mueller, Villars-sur-Glâne FR

24-jährig

Fachschule, Oeschberg

25-jährig

Berufsprüfung als Obergärtner, Betriebsleiterschule Oeschberg

26-jährig

höhere Fachprüfung (Meisterprüfung) als dipl. Gärtnermeister;
Kalkulator/Bauführer bei Hauser Gartenbau und Trüb AG

28-jährig

Offiziersschule; Bauführer bei Egli Gartenbau, Stäfa

32-jährig

Gründung der eigenen Firma Gardapro
Reduktion Pensum bei Egli auf 90%, 70%, 60%

34-jährig

100% Gardapro