

# «Menschliche Themen verdrängten immer mehr fachliche Fragen»

In den letzten Jahren bildete sich Stefan Zöllig, Inhaber und Geschäftsführer von der Timbatec AG, gezielt weiter. Dabei ging er indes einen unkonventionellen Weg, indem er eine Ausbildung zum NLP Practitioner und Coach absolvierte und darum heute nicht nur Holzbauingenieur, sondern auch diplomierter Coach ist. Was ihm sehr nützt, wie er im Gespräch erläutert. Nicht nur, weil er gerade im Begriff ist, die dritte Generation Holzbau möglich zu machen.



*Stefan Zöllig im Sitzungszimmer seines Zürcher Büros.*

Eigentlich sieht Stefan Zöllig nicht wie ein Bauernsohn aus und im Grunde auch nicht wie ein Ingenieur, viel eher würde man einen Architekten oder Philosophen in ihm vermuten, wenn man ihm mit seinem längeren Haar und der dunklen Kleidung begegnet. In der Tat ist Zöllig zwar ein Techniker, aber einer, der gerne unkonventionelle Wege wählt. Wie kürzlich, als er die Leitung der Timbatec-Filiale Thun an Lukas Rüegegger abgab, um sich um das neue

Verbindungssystem TS3, eine stirnseitige Verklebung, mit der er die dritte Generation Holzbau ermöglichen will, zu konzentrieren.

Speziell war auch der Weg, den Zöllig bei der Weiterbildung wählte. Er absolvierte einen Studiengang zum Coach. Wobei es nie sein Ziel war, als solcher zu arbeiten. «Meine Motivation war eine andere», erläutert er, «ich merkte, wie ich im Gespräch mit Kunden oder Architekten immer wieder an

einen Punkt kam, an dem ich mich ärgerte oder nicht mehr weiter wusste. Wenn, dann wurde mir erst im Nachhinein bewusst, welche Prozesse zur ungünstigen Situation geführt hatten.» 1997 hatte er sein Holzingenieursbüro in Thun gegründet, schon bald konnte er erste Mitarbeitende einstellen und später sogar Zweigfilialen in Zürich und Bern eröffnen. Doch je grösser seine Firma wurde, umso stärker realisierte er: «Menschliche Themen wurden immer

wichtiger, sie verdrängten die technischen immer mehr. Anstatt mich mit fachlichen Fragen herumschlagen, musste ich mir Strategien in Sachen Kommunikation und Umgang mit den Mitarbeitenden überlegen. Ich merkte, dass ich da mehr wissen wollte.» Dabei sei es sein Ziel keineswegs gewesen, mit allen gut auszukommen, erläutert Zöllig. «Ich bin grundsätzlich ein Menschenfreund. Mit zehn Prozent aller Personen komme ich allerdings gar nicht gut aus, mit 80 Prozent geht es mal gut, mal weniger gut und mit zehn Prozent verstehe ich mich immer super. Ich wollte nicht die zehn Prozent knacken, mit denen ich es nicht kann, mich interessierten die 80 Prozent.»

### Motivation durch Entspannung

Seine Ausbildung bescherte ihm eine Erkenntnis: Ein entspanntes Hirn arbeitet besser. So begann er für sich, zu versuchen, auch im grössten Stress entspannt zu bleiben. «Im Grunde hatten das mir meine Eltern, die einen Bauernbetrieb führten, vorgelebt. Obwohl sie immer um ihre Existenz kämpfen mussten, bewahrten sie sich eine Unbeschwertheit und Lebensfreude, die ich mir zum Vorbild nehme.»

Auch bei den Mitarbeitenden achtete er auf Entspannung. «Man spricht viel von Mitarbeiterförderung und -motivation, dass man als Arbeitgeber darauf achten sollte, dass Angestellte ihre Fähigkeiten auszuschöpfen vermögen», meint Zöllig, «ich habe aber gemerkt, dass, wenn man an Sitzungen und im Betrieb für eine entspannte Stimmung sorgt, die Ideen besser sprudeln.» Für Zöllig ist es selbstverständlich, dass in seinen Büros Früchte herumliegen, von denen sich die Mitarbeitenden unentgeltlich bedienen können. «Sie sollen ja gesund bleiben.» Der Geschäftsinhaber hält nicht viel davon, wenn Mitarbeitende Überzeiten leisten. «Die Belastung soll so angelegt sein, dass sie innerhalb der vertraglich vereinbarten Arbeitszeit ihre Aufgaben erledigen können. Alles andere ist ungesund – und ich will ja nicht, dass meine Angestellten ausfallen. Arbeitgeber, die ihren Angestellten zu viel zumuten, nehmen es in Kauf, dass diese ihm irgendwann wegen einer Erkrankung nicht zur Verfügung stehen.» Sein Betrieb ist in Sachen Umgang mit den Mitarbeitenden ISO-zertifiziert, was sich in Zölligs Augen lohnt. «Ich kann das jedem Betrieb empfehlen, es ist

# Resysta sieht aus wie Holz. Resysta fühlt sich an wie Holz...

...ist aber zu 100% holzfrei – und genau das macht es zum perfekten Material für die Anwendung im Terrassenbereich. Kein anderes Material bietet Ihnen und Ihrem Kunden diese Verarbeitungsvielfalt und Langlebigkeit. Mit Resysta sind Sie immer einen Schritt voraus. Für weitere Informationen kontaktieren Sie den Leithändler Ihrer Region.

Resysta®  
THE BETTER WOOD

**BRINGHEN**  
Für Sie. Für den Bau.

Wir sind das Holz

**KÜCHLER**

**Herzog Elmiger**  
Holz mit Herz

**SPA** | Neue Räume

**HOLZ**  
**STURM**

**OLWO**

etwas Gutes. Wobei die Zertifizierung lediglich den Rahmen vorgibt, die Mitarbeitenden müssen ihn nutzen.»

Geholfen hat Zöllig die Ausbildung auch beim Umgang mit Kunden oder Architekten. «Beim Kunden merke ich jetzt eher, was er mir eigentlich sagen möchte. Und bei Architekten, die eine formale Idee durchsetzen wollen, die den Bau kompliziert, sage ich einfach: Das kann man so machen, es kostet dann einfach um so und so viel mehr. Das ist meistens ein Argument, das sehr gut verstanden wird.» Vor schwierigen Verhandlungen denke er nicht mehr wie früher: «Oh Gott, nicht schon wie-

der der», sondern freue sich auf eine spannende Aufgabe.

### Nicht: Mehr vom Gleichen

In Paul Watzlawiks Kultbuch «Anleitung zum Unglücklichsein» gibt es den Tipp, wenn man immer das Gleiche tue, bekomme man immer das Gleiche. Wolle man weiterkommen, müsse man auch mal etwas völlig anderes machen. Zöllig hat für sich den Tipp umgesetzt und hat die Leitung des Timbatec-Büros Thun an seinen Mitarbeiter Lukas Rügsegger abgegeben. «Ich habe vor 17 Jahren meine Firma gegründet, habe genau so lange das Büro Thun geleit-

et. Nun sind junge Kräfte nachgekommen, es ist schön, wenn ich ihnen Chancen und Perspektiven bieten kann.» Neben der Timbatec-Geschäftsleitung fokussiert er sich jetzt auf die Weiterentwicklung von Timber Structures 3.0, kurz TS3, einer stirnseitigen Verklebung, die nach seiner Auffassung den Holzbau entscheidend weiter bringen wird. Zöllig spricht in diesem Zusammenhang von der dritten Generation Holzbau. Auf diese neue Verbindungsart stiess er, indem er vom Ziel ausging: Zu realisieren, dass es im Holz zweiachsig tragende Systeme gibt, die es ermöglichen, Geschossdecken ohne Unterzüge auf einzelne Stützen zu stellen. Was ist das Problem, dass es mit Holz nicht geht, habe er sich gefragt, und gemerkt: Es liegt nicht am Stützenkopf. Er begann, mit Keilzinkenverbindungen zu experimentieren und kam schliesslich auf ein Stumpf-auf-Stumpf-Klebeverfahren.

Als er von seiner Idee einer kopfseitigen Verklebung anfänglich berichtete, wurde er bei Sitzungen ausgelacht. Mittlerweile wurde bereits das erste Pilotgebäude mit der neuen Technik erstellt. Am Ziel ist Zöllig aber noch lange nicht. Er plant ein Forschungsprogramm, bestehend aus derzeit 48 Forschungsprojekten, um noch Schwierigkeiten erkennen zu können und zu beseitigen.

### Hat sich gelohnt

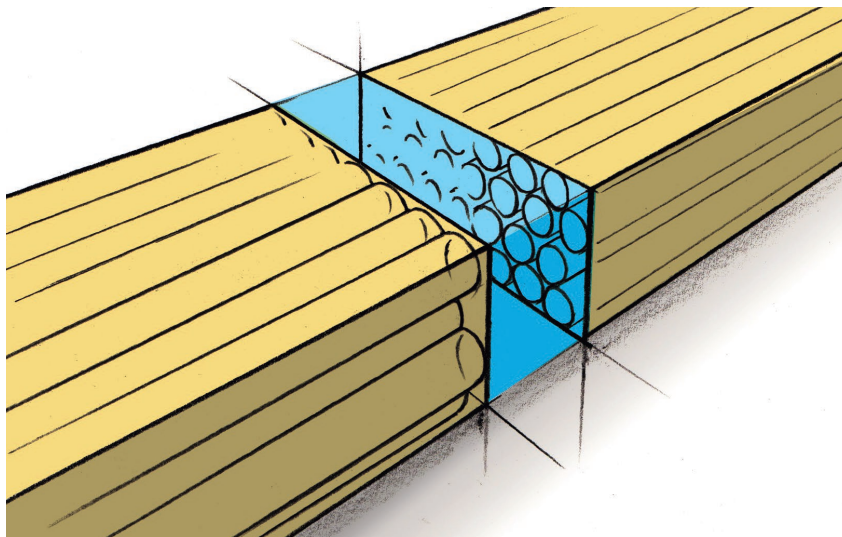
In seine Coaching-Ausbildung hat Zöllig nicht nur Geld, sondern auch Zeit investiert. Es habe sich aber gelohnt, nicht nur fürs Geschäft, auch für ihn persönlich, hält er fest. Er habe zum Beispiel gemerkt, dass er manchmal Angst vor einem schlechten Gefühl hatte, also etwa davor, bei einem Vortrag nicht mehr weiterzuwissen. Anstand sich wie früher stundenlang auf die Referate vorzubereiten, geht er heute entspannt an die Situation heran - «Und das Feedback, das ich für meine Referate erhalte, ist gut.» Allerdings: Zurück könne man nach einer Coaching-Ausbildung nicht mehr. «Ich bin sensibler geworden, wenn man mich heute auf einer Baustelle ungerecht behandelt, tut es mir weh.» Alles in allem hat sich für ihn die ungewöhnliche Weiterbildung mehr als gelohnt und er würde sie jederzeit wieder absolvieren.

Susanna Vanek

<http://www.kutschera-schweiz.ch/ausbildung/ausbildungen.htm>

<http://www.stefanzoellig.ch>

<http://www.timbatec.ch>



TS3, die stirnseitige Verklebung, eine Erfindung von Stefan Zöllig.

Grafik: zvg



Am Ziel ist Zöllig noch lange nicht. Er plant ein Forschungsprogramm.

Foto: Anna-Maja Leupold