

Einst war sie Köchin, 1980 stieg sie bei Merkur als Gastro-Geschäftsführerin ein, 1987 ist sie zur Regionalen Verkaufsleiterin aufgestiegen. Aber Erika Müller (39) wollte nie Karriere machen. TOP TEAM sprach mit der Kaderfrau über Merkur-Gastronomie und Frauen in Führungspositionen.



Frau Müller, sind Sie ein Workaholic?

TOP TEAM: Frau Müller, wie sieht Ihr Alltag aus?

Erika Müller: Ich nehme den gestrigen Tag als Beispiel. Ich fuhr um 6.15 Uhr von meinem Wohnort Baden weg in Richtung Bellinzona, zusammen mit unserem Revisor. Es handelte sich um eine Betriebsübergabe. Einen typischen Alltag allerdings kenne ich nicht. Heute steht eine Weindegustation auf dem Programm. Im Team wählen wir die Weine für unsere Al-Forno-Betriebe aus. Zu meinen Hauptaufgaben gehört es auch, mit den Geschäftsführern meiner Gastro-Betriebe monatlich zusammensitzend, damit Probleme erörtert und Veränderungen diskutiert werden können.

TOP TEAM: Sie sind Chefin von 16 Gastro-Betrieben im Tessin und Mittelland. Wie definieren Sie Ihre Aufgabe als Kaderfrau?

Müller: Die menschliche Verantwortung steht für mich an erster Stelle, weil es ganz wichtig ist, dass die einzelnen Geschäftsführer Vertrauen zu mir haben und nicht nur gefordert, sondern auch gefördert werden. Ich bin das Bindeglied zwischen der Merkur-Zentrale in Bern und den Gastro-Betrieben. Ich gebe auch Anweisungen, und wenn es darum geht, in einem unserer Restaurants einen stellvertretenden Geschäftsführer einzustellen, habe ich ein Vetorecht. Grundsätzlich bin ich verant-

wortlich dafür, dass die sachlichen und finanziellen Ziele erreicht werden.

TOP TEAM: Sie sind nun schon seit zwölf Jahren bei Merkur. War Ihr Aufstieg zur Regionalen Verkaufsleiterin schwierig?

Müller: Nein, ich wurde immer nach oben gehievt, ohne mein bestimmtes Bestreben. 1980 wurde ich als Geschäftsführerin eingestellt, obwohl ich keine Erfahrung in Gastro-Betriebsführung hatte. Dann kam mein Chef zu mir und fragte mich, ob ich nicht Regionale Verkaufsleiterin werden wollte. Ich sagte zu und besuchte später auch das Unternehmerseminar des Hotelier-Ver eins.

TOP TEAM: Sie wollten schon immer Karriere machen?

Müller: Nein, ich wusste lange nicht, was Karriere bedeutet. Ich wusste nur etwas: Selbständigkeit und Unabhängigkeit hat Vorrang.

TOP TEAM: Sie arbeiten auch an Merkur-Gastronomie-Konzepten. Bitte erklären Sie das genau.

Müller: Herr Basler, bei Merkur Leiter Planung und Entwicklung, erarbeitete die sogenannte Strategie 2000. Die

Überlegung war, wie die Merkur-Gastronomie in die Zukunft gehen soll. Künftig kennen wir fünf Konzepte, nämlich Merkur Le Bistro, Merkur-Espresso, Buffet Espresso, Al Forno, Merkur Café, Confiserie sowie Merkur Restella. Betriebe, die umgebaut werden, müssen an diese Konzepte angepasst werden.

TOP TEAM: Was heisst das konkret?

Müller: Innerhalb unserer Projektgruppen wird zum Beispiel das Auftretendes Personals, also Arbeitsbekleidung usw., diskutiert. Im «Le Bistro» trägt das Personal

eine schwarze Hose, einen Bistroschurz sowie ein Gilet. Im «Al Forno» werden Jeans und eine Bluse getragen. Auch die Speisekarte stellen wir entsprechend der Strategie 2000 zusammen.

TOP TEAM: Und welche Kriterien erfüllt die Speisekarte?

Müller: Unsere Devise ist es, grundsätzlich eine leichte Küche anzubieten. Wir führen etwa Ofenkartoffeln kombiniert mit Salat. Speisen vom Grill, natürlich auch Teigwaren. Spaghetti Carbonara sind nach wie vor hoch im Kurs. In Al Forno-Betrieben gibt es keine Pom-

„Frauen führen intuitiv richtig, das ist eine grosse Stärke.“