

KMU SWISS Forum vom 21.3.'19 im Trafo Baden/AG

Von Jean-Pierre Reinle - 28. März 2019



Rechtsanwältin Dr. iur. Mascha Santschi-Kalley zu "Recht und Kommunikation - mit richtiger Dosierung ans Ziel"

Unter dem Titel „Herausforderungen 2030 – Realität oder Friktion“ ging eben zum 17. Mal das KMU SWISS Forum über die Bühne. Dabei wurden von erfolgreichen Persönlichkeiten aus verschiedenen Bereichen und unterschiedlichen Branchen Zukunfts-Szenarien im privaten und geschäftlichen Umfeld aufgezeigt.

Den fulminanten Auftakt dazu setzte Reto Blum als sog. „Entscheidungsarchitekt“ in humoriger Form unter der Ueberschrift „Nicht zu entscheiden, ist auch eine Entscheidung“. Anhand von bildlich und in kurzen Video-Sketches umgesetzten Metaphern, brachte er inhaltlich wie auch sprachlich herausragend prägnant und aufschlussreich begleitende Grob-Statistiken aufs Tapet: Ein rundum begeisternder Top-Einstieg, der vom Plenum unter wiederholtem Gelächter mit Applaus bedacht wurde!

Reto Blum unterstützt und berät seit über 14 Jahren Unternehmer, Geschäftsführer, Verwaltungsräte und Finanzleiter bei deren geschäftlichen Herausforderungen. Als innovativer Querdenker und Visionär liegen seine Stärken gleichermassen in Kommunikation, Kooperation und Lösungsentwicklung. Obend'rein studiert er seit 2015 autodidaktisch Verhaltensökonomie und hat sich nicht erst seither ein profundes Expertenwissen in Verhaltensdesign und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen auf- und ausgebaut.



Lebhafte Interaktivität mit dem Plenum im Kongress-Saal

Unter dem Titel „Werkplatz Schweiz: Ueberleben dank Kompetenz und Innovation“ referierte an zweiter Stelle Jürg Zwahlen, VR-Präsident der Birchmeier Sprühtechnik AG. Gegen den Vorredner hatte er sowohl von der mehr oder weniger bekannten Thematik als auch von seiner „naturgemäss industriellen Ausdrucksweise“ her einen eher schweren Stand mit der darob etwas fahrig werdenden Aufmerksamkeit der Kongressbesucher. Auch entpuppte er sich rhetorisch als „begnadeter MACHER vor dem Herrn“, lieferte jedoch passable Ansätze zur „Veränderung gegenüber blosser Bewahrung“.

Dagegen einfaches Spiel hatte die nachfolgend kern-kompetente und attraktive Rechtsanwältin Dr. iur. Mascha Santschi-Kallay, welche neben ihrer Aus- und Weiterbildung einige Jahre als Redaktorin und Moderatorin für Print- und elektronische Medien aktiv war. Als sympathische und kern-kompetente Power-Frau berichtete sie unter der Ueberschrift „Recht und Kommunikation – mit richtiger Dosierung ans Ziel“ wortreich-effizient von kommunikativen Lücken vor, während und nach in der Oeffentlichkeit oftmals peinlichen Rechtsfällen. Was sie anhand von Displays mit Ausschnitten aus Skandal-Blättern zu untermauern verstand. Da war etwa von dem Straf-, Prozess- und/oder Familien-Recht unterstehenden, zivilrechtlichen Streitigkeiten die Rede. Oder dem „Justizöffentlichkeitsprinzip im nationalen Recht“ inklusive Strafbefehl. Auch erfuhren interessierte Teilnehmer, dass z.B. Einstellungsverfügungen nicht vor Veröffentlichung seitens der Journalisten schütze; welche mithin nicht selten einen „shit storm“ in den sozialen Medien nach sich ziehen würden... Weitere Stichworte waren die „Nachrichtenwerttheorie im KMU-Umfeld“. Zum Abschluss ihrer Ausführungen bemühte sie das längst bekannte Zitat „Es gibt keine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu hinterlassen!“. Was sie allerdings stringent damit

begründete, dass bei zuhörenden Dialog-Partnern jeweils nur marginal Inhaltliches, sondern vielmehr Oberflächliches in Erinnerung haften bleibe.



„Entscheidungsarchitekt“ Reto Blum in Fahrt und seinem Element...

Keineswegs uninteressant sodann der Vortrag von Dr. Fritz Zurbrügg, Vizepräsident des Direktoriums der Schweizer Nationalbank: Unter seinem Titel „Erfolgsmodell Schweiz: Der Beitrag der SNB“ ging es dabei etwa um Partikular-Interessen der Banken gegenüber der SNB; die geldpolitische Institution der Schweiz in Geld- und Währungspolitik an sich; Investitionen und Sparen; stabile Preise als wichtiger Beitrag makroökonomischer Stabilität; 3M, Libor und Zielband. Des Weiteren sei der jeweilige Wechselkurs nicht nur für die Wirtschaft, sondern auch die Preise wesentlich, eine expansive Geldpolitik nach wie vor nötig. Und wirtschaftliches Umfeld und Finanzierungsbedingungen als Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU unabdingbar. Er schloss mit den Worten: „Wir sind da für die Ewigkeit“...



Wirtschaftsjournalistin & SRF-Anchorwoman Patrizia Laeri zum Thema „Disrupt yourself“

Als nächstes wählte Wirtschaftsjournalistin Patrizia Laeri unter der Überschrift „Disrupt yourself“ den provokativen Einstieg: „Social Media – wie digital sind Sie?“ Um gleich darauf festzustellen, dass 85% der Unternehmen digital noch keinen Reifegrad erreicht hätten. Mithin „Content als eigenes Produkt“, obwohl sie vor nicht allzu langer Zeit selbst noch nicht digital unterwegs gewesen sei... Zudem sei etwa Instagram ein gutes Rekrutierungstool, und über Social Media erhalte man Kunden-Analyse frei Haus! Und zu Erzählern spannender Geschichten hätte schon Philosoph Plato angemerkt: „Storyteller regieren die Welt!“ Weitere Schlagsätze aus ihrem Munde lauteten: „Turn customers into Fans“ – selbstredend auf Basis der „community“. Auch hätte „B2B“ ausgedient, da an dessen Stelle „B2C“ treten würde ((allerdings NICHT „C2B“ wie in Laeri’s diesbezüglicher Folie.../Anmerkung des Autoren))! Anderer Ansatz: „Reichweite mittels Skalierung des Geschäftsmodells“. Konklusion: Didaktisch hervorragend und rhetorisch über weite Strecken auf hohem Niveau ((zwischen durch nur vom trivialen Unwort „machen“

unterbrochen, welches – nur als konstruktive Anregung im Sinne der reichhaltigen deutschen Sprache – etwa durch „unternehmen“, „erreichen“, „erzielen“ und wesentlich treffendere Synonyme ersetzt werden könnte... (Anm. Lektorat)).

„Disruptiver Wandel im Handel“, so das Thema des Referates von Andreas Münch, Mitglied der Generaldirektion des Migros Genossenschafts-Bundes: Humorvoll vorgetragen etwa mit „Social Networking 1.0“... zur Transport-Logistik. „Online“ verfüge die Migros bereits über 1 Million Kunden – pro Tag! Schliesslich biete man per „e-commerce“ auf sämtlich wünschbaren Kanälen mittels „Everywhere Commerce“ an. Öffnungszeiten seien deshalb ein Auslaufmodell.

Dies habe für den Grossverteiler allerdings den Nachteil, dass bei „online“-Wünschen ALTERNATIVE OPTIONEN – z.B. Erdbeer-, anstelle von Himbeer-Konfitüre oder LG-Flachbildschirm anstelle eines Panasonic Screens – erst gar nicht erscheinen würden. ANDERE Marken erschienen gar nicht, was 000-Toleranz bedeute.

Generell gelte deshalb auch für die Migros, proaktiv anstelle von reaktiv zu handeln! Denn selbstlernende Algorithmen würden die Nachbestellplanung unterstützen! Als Beispiel benannte er dafür die vorausschauende Holzkohle-Beschaffung für Samstag, an welchen tausende Männer urplötzlich feststellen, dass sie keine Holzkohle mehr haben...

Angesichts der zunehmenden Einpersonen-Haushalte müssten auch die Packungsgrössen viel kleiner werden: Denn Single-Haushalte könnten letztlich nichts mit einem Sack à 5 kg Kartoffeln anfangen...

Die Zukunft der letzten Meile sieht Münch wiederum in der Anlieferung von Lebensmitteln per Roboter in irgendwelcher Form, da Singles oft auswärts essen, usw.. Ausserdem sollen dank künstlicher Intelligenz individuelle Produkte generiert werden: Beispielsweise Einkaufen in virtuell generierten Filialen als zunehmend mehr Erlebnis- und Begegnungsorte. So registriere u.a. Amazon mittels Spiegeln von oben, unten, seitlich, usw. auf Schritt und Tritt längst Verweildauer, spezifische Interessen bis und mit Augenzwinkern, etc. über optisch ausgerichtete DATEN-Leitungen!



Andreas Münch, Migros-Genossenschafts-Bund, mit Armin Baumann, CEO KMU SWISS AG

(Anmerkung: Während den „speeches“ von Ex-Skirennfahrer und heutigem Multitalent Bruno Kernin, Dr. Urs Lehmann – „Sportverband als Unternehmen – Sportler als Einzelfirma“ sowie Armee-Chef Philippe Rebord zur „Streitkräfte-

Entwicklung: Trends 2030“ musste der Autor dringlichste Lektoren-/Korrektorate erledigen. PARDON!)

Anschlussveranstaltung „Marktplatz Baden“ der Stadt Baden mit Talk-Gast Lena-Lisa Wüstendörfer als ehemals „jüngste Dirigentin Europas“:

Nicht erst heute ist Lena-Lisa längst international gefragt und stellt stets aufs Neue unter Beweis, dass die erfolgreiche Leitung klassischer Orchester keine reine Männerdomäne ist. Sie studierte an der Hochschule für Musik in Basel Violine und Dirigieren sowie an der Universität Basel Musikwissenschaft und Volkswirtschaft. U.a. war Lena-Lisa auch Assistenzdirigentin Claudio Abbados selig.

Im Interview mit Moderator Dr. Hugo Bigi stach sie als rundum kompetente und beeindruckende Power-Frau mit obendrein perfekter Didaktik und Rhetorik hervor – chapeau!

- www.kmuswiss.ch



Jean-Pierre Reinle