



WIR-Expo 2021

Netzwerken, netzwerken, netzwerken



Fotos: Natalie von Harscher

Nach einer Covid-bedingten Zwangspause im Jahr 2020 hatte die WIR-Expo Ende November 2021 unter neuer Leitung und mit einem neuen Konzept wieder ihre Tore für vier Tage geöffnet. Grossen Stellenwert hatte das Netzwerken.

Für WIR-Expo-Leiter Adrian Bill ist die Messe ein Erfolg, auch wenn aufgrund der Pandemie knapp 60% weniger Besucher als 2019 den Weg nach Zürich gefunden hatten: «Natürlich hätten wir uns mehr Besucher gewünscht, aber sowohl die Besucher wie auch die rund 100 Aussteller waren froh, dass die WIR-Expo durchgeführt wurde und den WIR-KMU Gelegenheit gab, sich auch in diesen schwierigen Zeiten zu präsentieren.»

Über die gut genutzten Netzwerkmöglichkeiten freut sich WIR-Expo-Geschäftsführer François Cochard: «Ziel der Power-Networking-Sessions war es, die Teilnehmer miteinander zu vernetzen und neue Geschäftskontakte aufzubauen – und das ist uns gelungen.»

Qualität vor Quantität



Eine der Teilnehmerinnen am Newcomer- und am Power-Networking war **Madeleine Na** (WIRmarket.ch > hr-coach). «Für mich ist Netzwerken essenziell, und ich fand den Anlass an der WIR-Expo super», lautet ihr Fazit. Als selbstständiger HR-Coach verfüge sie weder über ein Ladengeschäft noch ein Schaufenster. «Natürlich habe ich eine Webseite, aber die muss man zuerst mal finden.

Meine Person erhält deshalb einen hohen Stellenwert, und bekanntmachen lässt sie sich am besten über sol-

che Netzwerkanlässe.» Zugute komme ihr dabei die Tatsache, dass ihr Berührungspunkte fremd seien. Der Beweis ist ein kleiner Auftrag, der sich am Networkinganlass ergab. Erfahrungsgemäss komme es beim Netzwerken nicht auf die Anzahl anwesender Personen an: «Eigentlich braucht es nur eine Handvoll Leute, es ist nicht die Quantität, sondern die Qualität, die stimmen muss.» An der WIR-Expo setzte Madeleine Na auch ihre «Guerilla-Marketing»-Taktik ein: «Ich flanieren nicht einfach an den Ständen vorbei, sondern stelle mich vor und knüpfe neue Kontakte. Bei diesem Vorgehen sind natürlich Einfühlungsvermögen und Taktgefühl wichtig.»



Netzwerken ist auch für **Norman Irion** (WIRmarket.ch > FlyingSales) «einer der wichtigsten Akquisekanäle». Strategien zur Kundengewinnung sind sein Thema und LinkedIn seine bevorzugte Plattform für das Knüpfen neuer Geschäftskontakte.

Potenzielle Gesprächspartner werden im Vorfeld gegoogelt, damit der Gesprächseinstieg reibungslos klappt. Und wenn dafür

– wie an der WIRExpo – keine Gelegenheit besteht? «Dann gehe ich offen und direkt auf die Leute zu und spreche sie an». Ein «Nein Danke» sei das Schlimmste, das passieren könne. «Aber das ist irrelevant, denn rein statistisch gesehen kann nicht jeder nein sagen, man kann also gar nicht verlieren», lacht Irion. Ein willkommenes Resultat des Networkings an der WIR-Expo sei denn auch ein Auftritt an einem Anlass des BNI Züri Airport gewesen.



Erst seit sechs Monaten ist das Unternehmen Unicope in der Schweiz tätig (WIRmarket.ch > uncope).

Carsten Hermann, Head of Sales: «Gerade jetzt, wo wir am Aufbau unseres Business sind, hat Netzwerken einen sehr hohen Stellenwert.» Sein Ziel hier an der WIR-Expo: «Möglichst viele Leute kennenlernen, mich vorstellen und den Kontakt zu den hier vertretenen Netzwerken suchen.»

Ein neuer Player: Reach

Das aktive Netzwerken begleitet hat die Vorstellung von vier etablierten Netzwerken – KMU Swiss, BNI Schweiz bzw. Züri Airport, FRZ Flughafenregion und den WIR-Partner-Networks – sowie einem neuen Player, nämlich Reach (reach.swiss). Reach gibt es erst seit knapp einem Jahr und ist ein «Corona-Kind». Doman Obrist, Reach-Co-Gründer: «Weil die Pandemie den Kick-off unseres Netzwerks in einem Restaurant verunmöglichte, ging er online über die Bühne – und in der Form von wöchentlichen Online-Meetings ist diese Form der zeitsparenden und effizienten Begegnung immer noch eine Säule des Netzwerks.» Die Reach-Gründer haben jedoch die Wichtigkeit persönlicher Kontakte erkannt und setzen sowohl auf einen monatlichen Höck in geselliger Runde wie auch auf zwei grössere Netzwerkanlässe pro Jahr, zu denen erfolgreiche Referenten geladen werden. Ähnlich wie BNI Schweiz kennt Reach Branchenexklusivität und Vetorecht. Um weiter zu wachsen, will Reach von Zürich und Zug aus «von Stadt zu Stadt» neue Gruppen bilden und sogar international werden.

BNI generiert Mehrumsatz

Internationalität ist ein Markenzeichen von BNI (bni.swiss). Die über 2300 Mitglieder von BNI Schweiz sind in 86 Teams organisiert und generieren jährlich rund 60 000 Empfehlungen, was einem Umsatz von etwa 315 Mio. CHF entspricht. Edvart Kus, Area Director des BNI-Unternehmerteams Züri-Airport, unterstrich, dass 80% der Geschäftsabschlüsse über Empfehlungen entstehen, «aber höchstens 20% der KMU nutzen Empfehlungsmanagement als ein Tool zum Erfolg.» Auch BNI hat sich den veränderten Lebens- und Arbeitsformen angepasst: Neben wöchentlichen physischen Treffen stehen Online-Schulungen auf dem Programm. «Lebenslanges Lernen» ist denn auch eines der Leitprinzipien von BNI.

FRZ: persönlich und digital

Nichts Geringeres als das «persönlichste und digitalste Netzwerk» ist die Vision von Christoph Lang für die FRZ Flughafenregion Zürich (flughafenregion.ch). FRZ ist mehr als nur ein Wirtschaftsnetzwerk. Zu ihren Aufgaben gehört auch die Standortförderung in einer der attraktivsten Wirtschaftsregionen der Schweiz. Als Ansprechpartner bei allen Fragen von An- und Umsiedlungen von Firmen ist die FRZ bestens mit Politik und Verwaltung verknüpft. Branchenexklusivität, wie sie Reach oder BNI kennen, ist der FRZ fremd. Sie vernetzt an Fachveranstaltungen, Betriebsbesichtigungen und Business Lunches 740 Unternehmen aus über 100 Städten und Gemeinden. «Wir sind vom Prinzip her lokal, verschliessen uns aber nicht dem Potenzial von 60 000 Firmen in der Grossregion Zürich-Winterthur-Baden – die Grenzen sind offen», sagte FRZ-Geschäftsführer Christoph Lang.



Im Anschluss an die Netzwerk-Anlässe gab Beni Huggel einige «Learnings» aus seiner Fussballkarriere preis.





«Treffpunkt. Shopping. KMU-Business.» Das Motto der WIR-Expo könnte nicht treffender sein.



KMU Swiss: motivieren und Wissen vermitteln

Weniger gut auf Politiker zu sprechen war zumindest in ihren Anfängen im Jahr 2003 KMU Swiss (kmuwiss.ch). Die Plattform ist denn auch politisch streng neutral und will KMU nicht nur vernetzen, sondern ihnen auch Wissen und Motivation für Neues vermitteln – fehlt doch vielen Unternehmern nützliches betriebswirtschaftliches Rüstzeug. Zentral für CEO Armin Baumann ist Qualität vor Quantität und damit verbunden Vertrauen – für ihn eine Voraussetzung für eine erfolgreiche geschäftliche Tätigkeit. «Nicht Eigeninteressen oder die Grösse eines Unternehmens sind für unser Netzwerk wichtig, sondern die Menschen dahinter», so Baumann. Zielgruppe von KMU Swiss sind Firmeninhaber, denen jährlich 50 Anlässe geboten werden. Ein Höhepunkt im Jahr 2022 steht bereits im Frühling an, das Symposium «Zukunft Schweiz – ein Pflegefall?» am 17. März im Trafo Baden.

WIR-Partner-Networks

WIR-Expo-Geschäftsführer François Cochard schliesslich stellte die 13 WIR-Partner-Networks vor, welche die ganze Schweiz abdecken und mit dem WIR-System einen gemeinsamen Nenner aufweisen. Auch sie weisen viele typische Merkmale der oben erwähnten Netzwerke auf: Solidarität unter den Mitgliedern, Firmenbesuche, spannende Vorträge, familiärer Umgang, Reisen... Die Plattform wir-network.ch gibt Auskunft über alle Anlässe, Vorstände, Statuten etc.

Wir vor ich

Hubert Boog, der die Netzwerkanlässe moderierte, brachte es auf den Punkt: «Netzwerken sichert das Überleben eines Unternehmens, aber es funktioniert nur, wenn es ein Geben und ein Nehmen ist – Nehmen allein funktioniert nicht.» Passend dazu gab Gastredner Beni Huggel – mit dem FC Basel mehrfacher Schweizer Meister und Cupsieger, 2009 Kapitän der Nationalmannschaft, heute Sportexperte – unter dem Titel «Wir vor ich» Einblicke in seine Fussballkarriere (die sich trotz damals noch «dünnen Beinen» bereits in der Primarschulzeit abzeichnete) und seine daraus gewonnenen Führungsgrundsätze. Prägend waren dabei Trainerpersönlichkeiten wie Köbi Kuhn oder Ottmar Hitzfeld. Aus dem ersten gewonnenen Schülerturnier stammt die Einsicht «Inspirieren statt kritisieren». «Klartext statt Kuschkurs», «Bad News, aber respektvoll» und das klar Köbi Kuhn zuzuweisende «Authentizität vor Autorität» sind weitere Grundsätze, die Huggel weitergab.

WIR-Expo 2022

Die weiteren Events mit René Rindlisbacher, dem Musiker Enrico Lenzin, dem Familientag und der Show von Zauberer und Clown Billy (Adrian Bill) haben sich laut den Expo-Verantwortlichen bewährt und sollen in ähnlicher Form für die Ausgabe 2022 weiter ausgebaut werden. «Es sind Events, die dem Unternehmerpublikum

Unterhaltung und Wissen vermitteln», so François Cochard.

Die WIR-Expo 2022 findet vom Donnerstag, 24. November, bis Sonntag, 27. November, wieder unter dem Motto «Treffpunkt. Shopping. KMU-Business.» in der Messe Zürich statt.

● Daniel Flury

wir-expo.ch

