

«Erfreuliche Rückkehr zu mehr Sicherheit»

Nach der kurzfristigen Absage 2020 und der Zertifikatspflicht 2021 konnte in diesem Jahr endlich wieder ein KMU-Tag ohne irgendwelche Einschränkungen durchgeführt werden. Das hat nicht nur die Gäste gefreut, sondern auch Roger Tinner von der *alea iacta ag*, die den KMU-Tag organisiert.

Roger Tinner, wie war das für das OK, nach so langer Zeit wieder einmal einen Event zu organisieren, ohne auf Sonderregeln achten zu müssen – und mit einer gewissen Unsicherheit (kurzfristige Absage) im Nacken?

Selbstverständlich war das eine erfreuliche Rückkehr zu mehr Sicherheit. Allerdings ist Gelassenheit eine der Kernkompetenzen unseres Organisationskomitees. Zu drei Vierteln besteht es aus Leuten, die seit dem ersten Schweizer KMU-Tag 2003 dabei sind. So kurzfristig die Verschiebung 2020 auch erfolgen musste, so sind wir langfristig doch zuversichtlich unterwegs.

Mussten organisatorische Abläufe erst wieder «hochgefahren» werden oder funktionierte alles so, wie gewohnt?

Der Vorteil einer Krisensituation, wie wir sie 2020 hatten, ist es, dass sie ein Team noch enger zusammenschweisst – selbst wenn man wie wir seit fast zwei Jahrzehnten zusammenarbeitet. Die bewährten Abläufe konnten wir wieder durchziehen, da und dort aber auch – nicht zuletzt dank der Erfahrungen von 2020 und 2021 – Details verbessern. So konnten wir erneut praktisch allen Teilnehmenden neben dem Sitzplatz auch einen schmalen Tisch zur Verfügung stellen, was eine Tagesveranstaltung deutlich angenehmer macht.

Was sind die besonderen Herausforderungen bei der Organisation eines Anlasses dieser Grössenordnung?

Es gibt ein paar wichtige Eckpunkte, die unbedingt funktionieren müssen: Moderation, Referentinnen und Referenten sowie Start-up-Leute für die Inspiration Session sollten in einer stimmigen Mischung eine spannende Veranstaltung versprechen. Ausserdem gilt es, bis zur letzten Minute und damit auch vor Ort den Teilnehmenden gegenüber kulant zu bleiben und fehlende Tickets oder kurzfristige Mutationen mit einem freundlichen Lächeln entgegenzunehmen und umzusetzen. Bei einer so stark positionierten Marke wie dem «KMU-Tag» ist diese persönliche Beziehung zu den Teilnehmenden matchentscheidend.

Das Thema des diesjährigen KMU-Tags war die Beziehungspflege im geschäftlichen Alltag. Wie wichtig ist diese Ihrer Ansicht nach für den Erfolg eines KMU?

Die KMU-Tag-Studie, die Tobi Wolf in diesem Jahr präsentiert hat, zeigt klar, dass die KMU-Führungskräfte selbst Beziehungen als ganz wesentliche Treiber und Garanten von Erfolg einschätzen. Das kann ich aus eigener Erfahrung

nur bestätigen. Und auch beim derzeitigen Fachkräftemangel scheint sich das früher scherzhaft «Vitamin B» genannte Modell nun umgekehrt zu bewahrheiten: Fand man früher eine gute Stelle oft dank einer bestehenden persönlichen Beziehung, so finden Unternehmen heute immer öfter qualifizierte Mitarbeitende leichter über solche Beziehungen. Und Ähnliches gilt für Kooperationen zwischen Unternehmen und für den Vertrieb.

«Gelassenheit ist eine Kernkompetenz unseres Organisationskomitees.»

Was sind die grössten Fehler, die man als Unternehmen in der Beziehungspflege machen kann – ausser, dass man die Beziehung zu wenig pflegt?

Wenn ich mir die Entwicklung des «Social Selling» anschauere, dann zeigt sich daran auf sozialen Netzwerken wie LinkedIn, dass man Beziehungen auch zu schnell eingehen kann – indem man als Verkäufer zu «pushy» auftritt und als potenzielle Käuferin zu naiv einfach jede Anfrage positiv beantwortet. Ich verweise dann immer auf den Aufbau von persönlichen Beziehungen im «realen» Leben: Dort wie im Geschäftsleben braucht es den richtigen Ansatz, die passende «Chemie», die richtige Geschwindigkeit (oder Langsamkeit) und auch die Freiheit, «Nein» zu sagen. Tendenziell gehen die meisten von uns auf sozialen Netzwerken zu viele oberflächliche Beziehungen ein. Besser würden wir die richtigen Kontakte ernsthafter pflegen. Und ich bin da selbst kein besonders gutes Beispiel.

Oft merkt man in einer Beziehung ja erst nach einer gewissen Zeit, dass sie möglicherweise nicht passt. Wie beendet man eine Beziehung im Geschäftsleben, damit nicht zu viel Geschirr zerschlagen wird? Eine WhatsApp-Nachricht wird da wohl nicht reichen, oder?

Glücklicherweise musste ich geschäftliche Beziehungen noch nicht oft definitiv beenden. Wenn das bei einer etablierten Beziehung nötig wird, dann gibt es aus meiner Sicht nur den einen Weg: ein persönliches Gespräch. Den Mut dafür aufzubringen, gehört zu den wichtigen unternehmerischen Tugenden.



Am 19. Schweizer KMU-Tag in St.Gallen tauschten sich über 1000 KMU-Führungskräfte dazu aus, wie Beziehungen im Wandel wirken und wie sie sich selbst wandeln. Den diesjährigen Startup-Pitch gewann das ETH-Spin-off ANYbotics. Fotografiert für den LEADER in der Olma-Halle 9.1 am 28. Oktober hat Marlies Thurnheer.



Zur Bildergalerie



Roger Tinner mit Jaqueline Badran



Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Marlies Thurnheer