



Schweizer
KMU-Tag

Schweizer KMU-Tag

KMU UND
BEZIEHUNGEN –
KONSTANT IM WANDEL
28. OKTOBER 2022

Verlagsbeilage vom 21. Oktober 2022

St. Galler Tagblatt • Thurgauer Zeitung • Appenzeller Zeitung • Toggenburger Tagblatt • Toggenburger Tagblatt kompakt • Der Rheintaler
Wiler Zeitung • Liechtensteiner Vaterland • Werdenberger & Obertoggenburger • Rheintalische Volkszeitung

Patronatskomitee

Dem Patronatskomitee, das von Urs Fueglistaller präsidentiert wird, gehören folgende Mitglieder an: Christoph Mäder, Präsident Economie-suisse, Hans-Rudolf Früh, Ehrenpräsident des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV), Fabio Regazzi, Präsident SGV, Markus Bänziger, Direktor der Industrie- und Handelskammer (IHK) St. Gallen-Appenzell, und Andreas Hartmann, Präsident des Kantonalen Gewerbeverbandes St. Gallen.

Veranstalter

Der Schweizer KMU-Tag 2022 wird veranstaltet und organisiert – unterstützt von den zahlreichen und treuen Sponsoren, denen wir herzlich danken – vom Schweizerischen Institut für KMU und Unternehmertum an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) und von der alea iacta ag. Weitere Informationen zu den Veranstaltern finden Sie unter:

kmu.unisg.ch
alea-iacta.ch

Nächste KMU-Tage

2023: 27. Oktober
2024: 25. Oktober
2025: 24. Oktober
2026: 23. Oktober
2027: 29. Oktober
2028: 27. Oktober
2029: 26. Oktober
2030: 25. Oktober

TAGBLATT

Verlagsbeilage des St. Galler Tagblatts in Zusammenarbeit mit der alea iacta ag. Herausgeberin: CH Regionalmedien AG. Verleger: Peter Wanner. Geschäftsführer: Dietrich Berg. Lesemarkt: Zaira Imhof, Bettina Schibli. Werbemarkt: Stefan Bai, Marco Maier.

Redaktion: CH Regionalmedien AG, Verlagsredaktion, Michael Schifferle, Fürstentlandstrasse 122, 9001 St. Gallen, sonderseiten.redaktion@chmedia.ch. Redaktionelle Mitarbeit: Kalja Timmer, Roger Timmer (alea iacta ag.). Layout: Sima Item, Nicole Manser. Druck: CH Media Print AG, Im Feld 6, 9015 St. Gallen. Anzeigen: CH Regionalmedien AG, Fürstentlandstrasse 122, 9001 St. Gallen, Tel. 071 272 77 77, inserate-tagblatt@chmedia.ch.

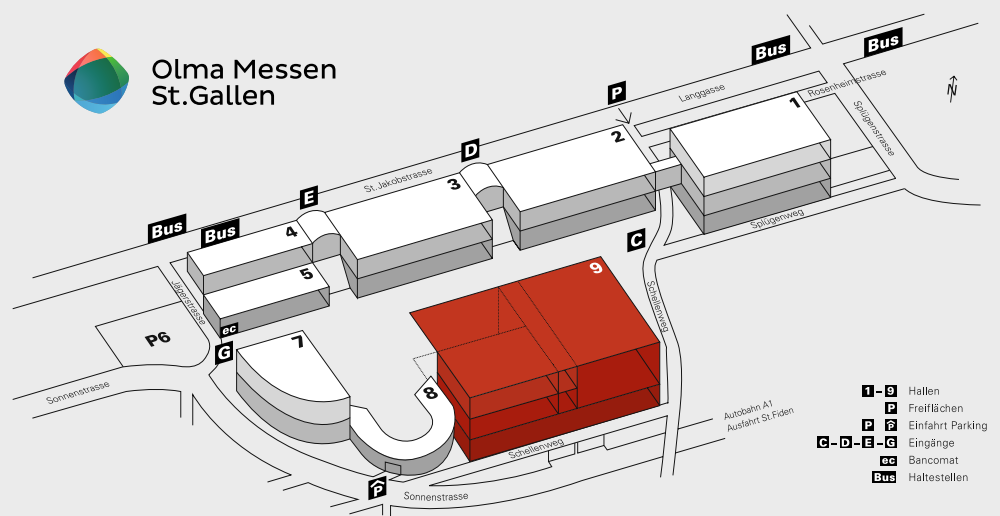
Gemeinsame Beilage von St. Galler Tagblatt Stadt St. Gallen, Gossau und Rorschach, Thurgauer Zeitung, Appenzeller Zeitung, Wilser Zeitung, Der Rheintaler, Toggenburger Tagblatt, Toggenburger Tagblatt kompakt, Werdenberger & Obertoggenburger, Rhein-talische Volkszeitung, Liechtensteiner Vaterland.

Eine Publikation der  **ch media**

Programm vom 28. Oktober 2022

09.00–9.45	Workshops der Sponsoren
09.00–9.45	GV FörderVerein KMU-HSG
9.45	<i>Begrüßungskaffee für alle</i>
10.10–10.30	Eröffnung der Tagung Einführungsreferat und Vorstellung der KMU-Tag-Studie / Tobi Wolf
10.35–11.00	Inflation und KMU / Reto Föllmi
11.05–11.30	Unternehmensgründung mit 16, dann ging es schnell / Giada Ilardo
11.35–11.55	Diskussion mit Moderation
12.05–13.20	<i>Mittagessen</i>
13.25–14.50	Inspiration Session
14.55–15.20	<i>Pause</i>
15.25–15.50	Kleinheit als Geschäftsmodell / Reto Schmid
15.55–16.20	Ich weiss schon, was ich sagen möchte / Jacqueline Badran
16.25–16.45	Diskussion mit Moderation
16.50–16.55	Tagungsabschluss und Überleitung zum Apéro / Tobi Wolf
Moderation	Franz Fischlin

Situationsplan





Am 28. Oktober treffen sich wieder mehr als 1000 Teilnehmende am Schweizer KMU-Tag.

Bild: PD

KMU und Beziehungen

Am 28. Oktober 2022 geht es am Schweizer KMU-Tag um das Thema «KMU und Beziehungen – konstant im Wandel».

St. Gallen wird einmal im Jahr zum Treffpunkt der Schweizer KMU – in diesem Jahr bereits zum 19. Mal. Der Schweizer KMU-Tag stellt auch dieses Jahr die aktuellen Herausforderungen für Klein- und Mittelunternehmen in den Fokus.

Inflation, Unternehmerin mit 16 und kleine Nusstorten

Nach der Einführung in den diesjährigen KMU-Tag durch Gastgeber Tobi Wolf spricht HSG-Professor Reto Föllmi über «Inflation und KMU», und Tattoo- und Piercing-Unternehmerin Giada Ilardo erzählt den Teilnehmenden mehr über «Unternehmensgründung mit 16, dann ging es schnell». In der mittlerweile bewährten «Inspiration Session» inspirieren Start-ups mit ihren Geschäftsmodellen die Teilnehmerinnen und Teilneh-

mer zu Ideen für ihr eigenes Geschäft. Anschliessend geht es mit Reto Schmid, der die kleinste Bündner Nusstorte bäckt, um die «Kleinheit als Geschäftsmodell». Und die Internet-Unternehmerin und Nationalrätin Jacqueline Badran meint: «Ich weiss schon, was ich sagen möchte.»

Unterstützt wird der Anlass durch eine Reihe von Co-Sponsoren und langjährige Hauptsponsoren, denen KMU-Anliegen sehr wichtig sind: Abacus, Helvetia, OBT, Raiffeisen und Swisscom sowie zahlreiche KMU aus dem Industrie- und Dienstleistungssektor.

Organisiert wird der Schweizer KMU-Tag vom Schweizerischen Institut für KMU und Unternehmertum an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) und von der Agentur *alea iacta ag.*

Schweizer KMU-Tag 2022 in Kürze

Thema: KMU und Beziehungen – konstant im Wandel

Datum: Freitag, 28. Oktober 2022, 9.45 Uhr bis 17 Uhr (Workshops ab 9 Uhr)

Ort: Olma-Halle 9, St. Gallen

Referent(innen): Tobi Wolf, Reto Föllmi, Giada Ilardo, Reto Schmid, Jacqueline Badran, dazu drei Start-up-Persönlichkeiten bei der «Inspiration Session» sowie Franz Fischlin (Moderation)

Kosten: Fr. 450.–, Fr. 400.– für Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbands St. Gallen und der IHK St. Gallen-Appenzell, Fr. 350.– für Mitglieder des Fördervereins KMU-HSG

Editorial

Kommt als Erster, geht als Letzter

Wir alle kennen noch den KMU-Patron alter Schule, der früh am Morgen als Erster im Betrieb war und am Abend spät den Laden schloss. Abgesehen davon, dass der «Patron» mittlerweile oft auch eine Frau ist, ist dieser Typ Chef ziemlich selten geworden oder gar ausgestorben.

Es ist mittlerweile nicht mehr notwendig (oder war es das überhaupt je?), dass die Chefin permanent vor Ort ist, auch dank veränderter Arbeitsprozesse, dank moderner Kommunikation und dank der Einsicht, dass es neben der Arbeit auch viele andere schöne Dinge im Leben gibt. Das heisst allerdings nicht, dass die KMU langsam, aber sicher entvölkert würden, eigentlich ganz im Gegenteil. Die Nach-Corona-Zeit hat uns erst bewusst werden lassen, wie einfach es uns die direktmenschlichen Beziehungen machen, unsere Aufgaben schnell und effizient zu erledigen.

Und es kommt ja noch hinzu, dass es auch Freude macht, mit anderen Menschen zusammen zu sein.

Und weil es mir selbst auch grosse Freude macht, all die vielen Gäste an unserem Schweizer KMU-Tag willkommen zu heissen, widerspreche ich dem Absatz oben gleich wieder und werde am 28. Oktober 2022 als Allererster vor Ort in der Olma-Halle sein und erst dann heimgehen, wenn der letzte unsere Gäste nach dem Apéro gegangen ist. Versprochen!



Tobi Wolf
Gastgeber Schweizer KMU-Tag

Inspiration Session

Stefanie Lopar

Stefanie Lopar, Jahrgang 1990, ist in Gossau SG aufgewachsen. Nach ihrem Studienabschluss in Betriebswirtschaft an der FHS St.Gallen (heute OST) war sie in verschiedenen Positionen in der Organisationsentwicklung, Personalberatung und im Marketing tätig.

Vor vier Jahren hat Stefanie Lopar die Dating-Plattform «Meet&Match» gegründet. Ihr erklärtes Ziel ist es, das Dating für Singles mit Beziehungsabsichten auf ein neues Qualitätsniveau zu bringen und noch effektiver zu machen. Hierfür hat sie ein hybrides Geschäftsmodell entwickelt, das Online- und Offline-Möglichkeiten gezielt kombiniert. Als Basis fürs «Matching» nutzt sie unter anderem einen wissenschaftlich validierten Algorithmus. Stefanie Lopar ist verheiratet und hat zwei Töchter.

meetandmatch.ch



Stefanie Lopar
CEO Meet&Match

Inspiration Session

Fredrik Isler

Fredrik Isler, Jahrgang 1986, hat an der Universität St. Gallen studiert und dort den Master in Rechnungswesen und Finanzen sowie den CEMS Master in International Management erworben. Nach dem Studium war er fünf Jahre in einem Schweizer Beratungsunternehmen für Mergers & Acquisitions tätig und stieg dann bei ANYbotics ein, wo er heute als CFO die finanziellen, personellen und strategischen Aktivitäten führt. ANYbotics ist ein Spin-off der ETH und entwickelt autonome Laufroboter für die Inspektion von grossen Industrieanlagen.

anybotics.com



Fredrik Isler
CFO ANYbotics

Freitag, 21. Oktober 2022

Kreativität, Far

Diese Referentinnen und Referente
Inspiration Session am Nachmittag

Nebst den bewährten Referaten und Diskussionsrunden tritt der Schweizer KMU-Tag 2022 zum dritten Mal mit den Inspiration Sessions auf. Dabei erfahren die Teilnehmenden am KMU-Tag,

welche Marktlücke die drei Start-ups abdecken und welche Strategie sie fahren, um die kritischen Phasen und Herausforderungen zu überstehen und langfristig erfolgreich zu sein. Die Erfahrungen

Gastgeber

Tobi Wolf

Tobi Wolf, Jahrgang 1988, ist im St.Galler Rheintal aufgewachsen und stammt aus einer dort angesiedelten Unternehmerfamilie. Seit seinem HSG-Studienabschluss im Jahr 2013 arbeitet er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am KMU-HSG, dort insbesondere für den Weiterbildungsbereich des Instituts. Seine Dissertation schrieb er über die Gerechtigkeit bei Unternehmensnachfolgen in Familienunternehmen. Tobi Wolf ist Mitgründer und CEO des Start-ups «Online Doctor». Er ist verheiratet und Vater einer Tochter.

kmu.unisg.ch
onlinedoctor.ch



Tobi Wolf
Gastgeber KMU-Tag

Referent

Reto Föllmi

Reto Föllmi, Prof. Dr., Jahrgang 1975, ist in Feusisberg in einer Baufamilie aufgewachsen, ist Absolvent der Stiftungsschule Einsiedeln und hat anschliessend an der Universität Zürich studiert und doktriert. Seit 2011 ist er Direktor des Schweizerischen Instituts für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW-HSG) und Vosther der Fakultät für Wirtschafts- und Politikwissenschaften an der HSG (SEPS-HSG). Er ist Mitglied mehrerer Verwaltungsräte. Seine Hauptforschungsinteressen sind Makroökonomie, Internationale Ökonomie und Politische Ökonomie. Reto Föllmi ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

siaw.unisg.ch



Reto Föllmi
Professor an der HSG

Referentin

Giada Ilardo

Giada Ilardo, Jahrgang 1983, gründete mit 16 Jahren in ihrem Kinderzimmer in Zürich-Altstetten ihr erstes Piercing-Studio. Heute ist ihre Unternehmung Giahi AG die erfolgreichste ihrer Art in Europa und beschäftigt an zwei Flagship-Standorten in Zürich rund 35 Mitarbeitende. Ende 2021 eröffnete sie die erste Luxusboutique für Schmuck, Piercing-Schmuck und Service mit drei Stockwerken an der Zürcher Bahnhofstrasse, wo sie alle Kollektionen inhouse designt und produziert. Die fanatische Leserin bereitet sich auf ihre ersten Coaching-Seminare vor, bei denen sie ihr Wissen an junge Unternehmerinnen und Unternehmer weitergeben wird. Sie hat das Intensivstudium KMU an der HSG durchlaufen, ist verheiratet und Mutter zweier Kinder.

giahi.ch



Giada Ilardo
Unternehmerin

ntasie und Inspiration

nen zeigen ihre Kreativität am Schweizer KMU-Tag 2022. Die bietet den Teilnehmenden zusätzliche Inputs von Start-ups.

gen der Gründerinnen und Gründer können auch für gestandene KMU und deren Führungskräfte wichtige Inspirationen für den unternehmerischen Alltag geben und die Fantasie

für eigene neue Ideen anregen. Die Pitches werden mit einer Publikumsabstimmung abgeschlossen, bei der entschieden wird, welches der Start-ups die KMU-Tag-Teilnehmenden am

meisten überzeugt hat und in welches sie am ehesten sogar ihr eigenes Geld investieren würden. Mit diesem Wettbewerb ist ein spannender Start in den Nachmittag garantiert.

Referentin

Jacqueline Badran

Jacqueline Badran, dipl. phil. II et lic. rer. publ. HSG, Jahrgang 1961, wurde als Tochter einer Schweizerin und eines Libanesen in Australien geboren. Mit fünf Jahren kam sie in die Schweiz und studierte an der Universität Zürich Biologie und an der HSG Staatswissenschaften. Als Mitinhaberin und VR-Präsidentin führt sie als CEO die im Jahr 2000 von ihr und zwei Partnern gegründete Zeix AG, eine Digitalagentur für «User-Centered Design» mit 30 Mitarbeitenden. «Jay» Badran ist seit 2011 SP-Nationalrätin und lebt mit ihrem Ehemann in Zürich.

zeix.com



Jacqueline Badran
Unternehmerin, Nationalrätin

Referent

Reto Schmid

Reto Schmid, Jahrgang 1974, ist gelernter Fachmann in den Bereichen Bäckerei, Konditorei und Confiserie und besitzt darüber hinaus auch eine betriebswirtschaftliche Ausbildung. 2004 übernahm er in zweiter Generation die Leitung des traditionellen Familienunternehmens seiner Eltern. 2014 gründete er das Foodlabel «La Conditoria» in Sedrun und führt dieses heute zusammen mit seiner Lebenspartnerin Anna Curschellas. Das innovative Unternehmen produziert unter anderem die kleinste Bündner Nusstorte der Welt, beschäftigt 44 Mitarbeitende und wurde 2022 beim Final des SVC Prix Ostschweiz ausgezeichnet.

conditoria.swiss



Reto Schmid
Unternehmer, Konditor

Moderator

Franz Fischlin

Franz Fischlin, Jahrgang 1962, ist Journalist und Jungunternehmer. Er war von 2004 bis 2022 Reporter und Moderator der «Tagesschau». Fischlin studierte an der Universität Fribourg Journalistik und Kommunikationswissenschaften. Er war Chefredaktor des Privatradios ExtraBern und News-Ancor beim Privatsender TV3. Er ist Co-Präsident im Verein «Qualität im Journalismus» und Jury-Präsident vom «Medienpreis für Qualitätsjournalismus». Er hat die Jugendmedienwoche «YouNews» und eine internationale Journalismus-Stiftung mitgegründet. Als erster Medienschaffender in der Sparte «Information» gewann er 2011 den Schweizer Fernsehpreis «TV-Star des Jahres». Er ist verheiratet und Vater von fünf Kindern.



Franz Fischlin
Moderator

Inspiration Session

Olivier Kofler

Olivier Kofler, Jahrgang 1984, ist seit 18 Jahren erfolgreicher Start-up-Unternehmer und wurde mit mehreren Awards ausgezeichnet, wobei er dieses Jahr den wichtigsten Jungunternehmerpreis am Swiss Economic Forum gewann. Unter anderem ist er Gründer von Bexio.com, dem erfolgreichsten Schweizer Anbieter von Business-Software für KMU (Exit 2018; Mobiliar), und von iBROWS AG, einem führenden Entwickler von Mobile- und Weblösungen (Exit 2018; PwC). Von 2015 bis 2019 leitete Olivier Kofler das PwC Experience Center, das Firmen auf dem Weg in die digitale Zukunft begleitet. Im Sommer 2019 kehrte er zurück in die Start-up-Welt und übernahm als CEO die Leitung von Carvolution AG, dem führenden Schweizer Anbieter von Autos im Abo.

carvolution.com



Olivier Kofler
CEO Carvolution

KMU und Beziehungen – konstant im Wandel

Schweizer KMU-Tag St. Gallen
28. Oktober 2022

Online-Anmeldung unter
kmu-tag.ch



Veranstalter

alea iacta-



Universität St. Gallen
Schweizerisches Institut für KMU
und Unternehmertum

Hauptsponsoren

 ABACUS

helvetia 

OBT 

RAIFFEISEN

 swisscom

Medienpartner

TAGBLATT



Diesmal kein Buch, sondern ein Spiel: «WOW, KMU!»

Bild: PD

WOW, KMU!

Nach neun Büchern publizieren die Organisatoren des Schweizer KMU-Tags ein Spiel: «WOW, KMU!» stellt 4x9 Fragen zur erfolgreichen Führung in Klein- und Mittelunternehmen.

Die neun bisherigen Bände reichen von «Fit für den KMU-Alltag» bis hin zu «Fit für das New Normal in KMU», das im letzten Jahr erschienen ist. Alle Bücher haben wichtige Fragen zu den jeweiligen Themen gestellt und auch mögliche Antworten aus Sicht der Autoren formuliert. Jedes Kapitel schloss mit einer Art «Selbstbefragung» der lesenden KMU-Führungskräfte ab. Dieses Prinzip nimmt das Spiel nun auf.

Spielerischer Austausch zu wichtigen Themen

Im Unterschied zur Lektüre und Selbstreflexion sind nun Antworten innerhalb der spielenden Gruppe nötig, um Karten wie bei «Tschau

Sepp» ablegen zu können. Die Grundregeln orientieren sich an «Tschau Sepp» und ähnlichen Spielen: So wird man mit einer Acht ausgelassen, muss bei einer Sieben des vorhergehenden Spielers zwei Karten aufnehmen und ändert mit einer Zehn die Richtung. Und der «Under» ist hier der oder die CEO, darf also wie im richtigen Leben wünschen und kann die nächste Farbe strategisch wählen. Bevor die nächste Spielerin oder der nächste Spieler die eigene Karte ablegen kann, muss er oder sie jedoch die Frage auf der zuoberst liegenden Karte möglichst gut – jeweils aus der eigenen Sicht – beantworten. So wird das doch ziemlich einfache

Spiel genutzt, um die eigenen Gedanken zu wichtigen KMU-Themen zu mobilisieren.

Gerade in der volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen VUKA-Welt von heute dürfte es gut tun, hin und wieder in der Pause oder am Feierabend die Karten zur Hand zu nehmen und sich spielerisch den Themen zu widmen, die sonst mit ernster Miene und oft in künstlichem Strategie-Seminar-Ambiente behandelt werden. Das Autoren-Quartett – Urs Fueglistaller, Roger Tinner, Walter Weber und Tobi Wolf – ist sich jedenfalls einig: «Die spielerische Situation macht die Antworten tendenziell spontaner und authentischer.

Das tut nicht nur der (Spiel-) Seele, sondern auch dem Unternehmen gut.» Abgeschlossen wird das Spiel mit den Worten «WOW» (zweitletzte Karte, die abgelegt wird, anstelle von «Tschau») und «KMU» (letzte Karte).

Das Spiel bestärkt Unternehmerinnen und Unternehmer, ihre Aufgaben und Ziele im KMU-Alltag zu reflektieren und im Alltag gelassen und dennoch aufmerksam damit umzugehen. Das Spiel «WOW, KMU! 4x9 Fragen zur erfolgreichen Führung von Klein- und Mittelunternehmen» erscheint im KMU Verlag HSG und kann unter www.kmu-tag.ch/buchbestellung bestellt werden.

«Man muss für seinen Traum alles geben»

Sie wird als die Schweizer Tattoo- und Piercing-Königin bezeichnet: Giada Ilardo ist seit 23 Jahren erfolgreiche Unternehmerin und Chefin von 35 Mitarbeitenden.

Im Interview spricht die 39-Jährige über ihre Tattoos, Piercings im Kinderzimmer und schlaflose Nächte vor der Luxusshop-Expansion.

Frau Ilardo, wann haben Sie sich Ihr letztes Tattoo stechen lassen?

Giada Ilardo: Meine letzten beiden Tattoos waren das Glühwürmchen und der Marienkäfer auf meinen Unterarm-Innenseiten. Ich habe sie mir vor meiner ersten Schwangerschaft, also etwa vor sechs Jahren, stechen lassen.

Wie viele Tätowierungen haben Sie insgesamt?

Das kann ich nicht genau sagen. Ich habe vor allem grossflächige Sujets, die teils zusammengehören. Aber es sind sicherlich mehr als zehn.

Und Piercings?

Heute habe ich noch zwei Piercings, und zwar an den Ohren. Früher waren es mehr. Da ich an der Quelle sitze, werde ich immer wieder inspiriert, neue Piercings zu machen. Mein Hauptbusiness ist das Produzieren von Luxus-Piercingsschmuck und das Piercen. Ich bin konstant begeistert von unseren Designs und möchte die Stücke, die ich designe, auch selbst tragen.

Sie sind seit 23 Jahren im Tätowier- und Piercing-Business tätig. Was war das Kurioseste, das sie je stechen durften?

Kuriose Motive gab es für mich nicht, da ich die Ideen der Kundinnen und Kunden nie beurteilt habe. Mich hat viel mehr die Geschichte, die hinter den Tattoos steckt, interessiert und welche Bedeutung sie für die Kundinnen und Kunden hat. Ich selbst übe seit 15 Jahren keine Tattookunst mehr an der Kund-

schaft aus. Lediglich meine Mitarbeitende oder sehr enge Freunde schaffen es noch, dass ich mich an die Nadel setze.

Ihr erstes Piercing-Studio haben Sie mit 16 Jahren eröffnet. Wie kamen Sie dazu?

Nachdem ich das Kunstgymnasium abgebrochen hatte, suchte ich nach einer Lehrstelle. Doch ich fand nichts Passendes. Die Faszination fürs Piercen und Tätowieren war damals schon vorhanden, und daher entschied ich mich, einen Piercing-Kurs zu absolvieren. Ich fragte meine Mutter, ob ich daheim im Kinderzimmer anfangen dürfe, zu piercen. Sie erlaubte es. Sie war alleinerziehend und wir hatten – und haben es heute noch – ein sehr enges Verhältnis. Zuerst waren es vor allem Freunde, die sich von mir piercen liessen, dann die Freunde von Freunden. Die Nachfrage stieg, und ein halbes Jahr später eröffnete ich mein erstes Studio in Zürich-Altstetten. Dies auch dank meiner Mutter, die an mich glaubte und mich unterstützte. Mit der Studioeröffnung kam dann auch das Tätowieren dazu.

Wie gut waren Sie auf die Selbstständigkeit vorbereitet?

Es war damals kein bewusster Entschluss für die Selbstständigkeit. Meine Motivation war es, etwas zu kreieren und meiner Vision zu folgen. Ich wollte die Kunst des Piercens und Tätowierens neu positionieren. Damals hatte die Branche einen zweifelhaften Ruf, die Studios wirkten unhygienisch und wurden vor allem von Menschen, die sich von der Gesellschaft differenzieren wollten, aufgesucht. Ich wollte Tattoos und Piercings gesellschaftstauglich machen, und dafür

brauchte es einen entsprechenden Rahmen.

Warum gerade piercen und tätowieren?

Ich bin nach wie vor fasziniert von dieser Kunstform. Sie ist wunderschön und sollte sich in den Läden und Studios widerspiegeln. Schon früh war meine Vision klar, und ich malte mir aus, wie ich später meine Boutiquen einrichten und führen werde. Diese Neuinterpretation hat mich motiviert, es zu versuchen, und der Erfolg bestätigt meinen bisherigen Weg.

Sie sind mittlerweile sehr erfolgreich. In den Medien werden Sie oft als «Tattoo-Queen» oder «Selfmade-Millionärin» betitelt. Was halten Sie von solchen Bezeichnungen?

Sie sind okay und stören mich nicht. Ich messe ihnen aber auch keine grosse Bedeutung bei. Viel wichtiger ist mir, dass ich durch meine Aussagen Menschen dazu inspirieren kann, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und dabei auch aufzuzeigen, dass der Weg zum Erfolg nicht immer gradlinig und einfach ist, wie es manchmal scheint.

Was braucht es, um so erfolgreich zu werden wie Sie – und es auch über mehrere Jahre zu bleiben?

Man muss eine klare Vision haben, und zwar eine, die grösser ist als alle Hindernisse, die einem auf dem Weg dorthin begegnen werden. Denn Schwierigkeiten werden kommen. Deshalb ist es wichtig, dass man an sich glaubt und bereit ist, für seinen Traum alles zu geben. Ich habe niemals aufgegeben, auch wenn das Ganze oft unmöglich

schien. Es werden immer wieder Situationen kommen, in denen man alles hinterfragt und man scheinbar keine Kraft mehr aufbringen kann. Doch wenn man diesen Punkt übersteht, wird man stärker denn je, und man erkennt sein eigentliches Potenzial. Das motiviert einen, noch mehr zu geben.

Gab es in Ihrer Karriere schwierige Momente?

Oh ja, ich hatte unzählige Momente, in denen ich nicht mehr weiterwusste und dachte, das kann doch nicht sein. Ich war verzweifelt und hatte schlaflose Nächte. Ich bin gestrauchelt und gescheitert. Aber jedes Mal habe ich mich aufgerappelt und weitergemacht. Ich hatte meine Vision, und die habe ich nie aus den Augen gelassen. Ich wusste, dass ich es schaffen werde. Rückschläge gehören zum Unternehmertum dazu, und wenn man sie übersteht, machen sie einen nur stärker.

Hatten Sie auch schlaflose Nächte, als Sie im Herbst 2021 an der teuren Bahnhofstrasse in Zürich Ihre erste Luxusboutique für Schmuck und Piercing eröffneten?

Definitiv. Eine Luxusboutique an der Bahnhofstrasse zu eröffnen, war ein riesiger Strategiewechsel, der mit viel Mut verbunden war. Aber das bin ich, und ein Unternehmer oder eine Unternehmerin muss innovativ sein und wissen, wann der Moment gekommen ist, die Strategie anzupassen. Das war Teil der Vision. Dies braucht viel Stärke und Glauben, und über beides verfüge ich. Wichtig ist auch, beharrlich zu sein und sich nicht von anderen ablenken zu lassen und bereit zu sein, auf Chancen zu re-



Unternehmerin Giada Ilardo: «Ich hatte meine Vision, und die habe ich nie aus den Augen gelassen.»

Bild: PD

Zur Person

Giada Ilardo hat mit ihren Piercing- und Tattoo-Studios Pionierarbeit in ihrer Branche geleistet und ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Die Firma Giahi AG ist heute die erfolgreichste ihrer Art in Europa und beschäftigt an zwei Flagship-Standorten in Zürich rund 35 Mitarbeitende. Laut «Bilanz» zählt die 39-Jährige zu den «100 Reichsten unter 40» mit einem geschätzten Vermögen zwischen 10 und 20 Millionen Franken. Ende 2021 eröffnete sie die erste Luxusboutique für Schmuck, Piercing-Schmuck und Service an der Zürcher Bahnhofstrasse, wo alle Kollektionen in-house designt und produziert werden. Dort gibt es Piercing-Schmuckstücke zwischen 180 und 6000 Franken zu kaufen. Giada Ilardo ist verheiratet und Mutter von zwei Kindern. (lom)

agieren und sie anzupacken. Denn die gibt es immer und überall. Man muss sie nur erkennen und zu nutzen wissen. Und es braucht das Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Personen zu treffen.

Mit dem Tätowieren und Piercen sowie dem Unternehmertum allgemein vereinen Sie zwei Bereiche, die noch immer stark von Männern geprägt sind. Haben Sie das in all der Zeit einmal negativ zu spüren bekommen?

Zu Beginn gab es massiven Gegen-

wind. Das war schwierig, hat mich aber nie demotiviert und davon abgehalten, das zu machen, was ich heute tue. Ich glaube, es haben verschiedene Faktoren mitgespielt: Eine junge Frau, die versuchte, ein Business zu innovieren und gesellschaftstauglich in einer Branche zu positionieren, die von Männern dominiert wurde und nicht kommerziell sein wollte. Lange Zeit wurde ich belächelt und bekämpft. Irgendwann hat man mich akzeptiert, und ich wurde immer wieder kopiert. Da wusste ich, dass ich schon immer auf dem richtigen Weg war.

Weshalb gibt es immer noch weniger Unternehmerinnen als Unternehmer?

Ich erlebe in meinen Coachings immer wieder, dass Frauen eine Grundunsicherheit haben. Sie trauen sich viel zu wenig zu, sind weniger mutig. Das liegt ein Stück weit auch in unserer Natur. Deshalb braucht es für viele Frauen mehr Überwindung, etwas anzureissen. Aber ich sehe auch, dass sich dies langsam ändert. Das Unternehmertum wird weiblicher.

Sie coachen Unternehmen und werden künftig auch jungen

Unternehmerinnen und Unternehmern zur Seite stehen. Was ist das Wichtigste, das Sie ihnen mitgeben werden?

Ich gebe ihnen einerseits Werkzeug und Kontakte mit. Andererseits motiviere ich sie dazu, an die eigene Vision zu glauben. Gekoppelt mit der richtigen Strategie und den bereits erwähnten persönlichen Skills schafft man es, ein Unternehmen erfolgreich aufzubauen. Schmerz und Niederlage sind vergänglich, die Vision aber muss im Fokus bleiben.

Marion Loher



Universität St. Gallen

Schweizerisches Institut für KMU
und Unternehmertum

Weiterbildungen für unternehmerische Persönlichkeiten aus KMU.

Melden Sie sich jetzt zum nächsten Infoabend an.
Details und Anmeldung unter

KMU-HSG.CH



Michael Jurt
Mitglied der GL, zubi.swiss
Absolvent Intensivstudium KMU



DECALIA CAPITAL

SWISS PRIVATE EQUITY INVESTOR

31, rue du Rhône
CH-1204 Genève

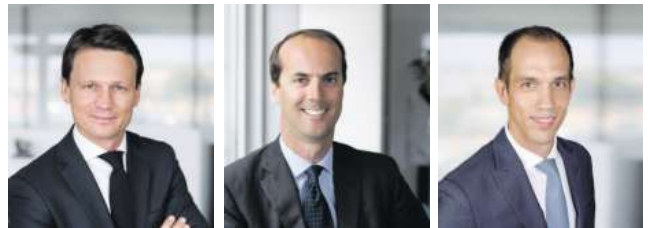
Claridenstrasse 41
CH-8002 Zürich

Tel. +41 22 989 89 89

Tel. +41 43 888 70 60

www.decalia.com

IHR PARTNER FÜR KMU NACHFOLGEREGELUNG UND WACHSTUM



Die persönliche Unternehmensberatung.



Simone Bonilla CAS Art Direction HSLU
Klaus Haake Prof., Dr. oec. HSG
Lorenz Meister Trainer und Coach
Reto Morellon Betriebsökonom FH
Josef Rusch Exec. MBA HSG
Ralf Schröder Dr. oec. HSG
Patrick Seliner Betriebsökonom FH
Jaap van Dam Dr. rer. publ. HSG

Unternehmensberatung: Strategie, Marketing,
Digitalisierung, Nachfolge, Pensionskasse.
Langjährige Betreuung von ERFA-Gruppen.

HSP Consulting AG

Splügenstrasse 9, Postfach
CH-9008 St.Gallen | T +41 71 243 04 60
info@hsp-con.ch | www.hsp-con.ch

Inserenteninfos

Nachfolgeregelung – der Erfolg hängt von der Planung ab

Die Praxis zeigt, dass die Unternehmensnachfolge gerne aufgeschoben oder gar verdrängt wird. Dabei ist gerade bei diesem Thema ein proaktives Vorgehen der Schlüssel zum Erfolg, denn früher oder später sind alle Unternehmen davon betroffen. Folgende Fragen schiessen einem durch den Kopf, wenn man über die Unternehmensnachfolge nachdenkt: Lassen sich für mein Unternehmen überhaupt Interessenten beziehungsweise Käuferinnen und Käufer finden? Wenn ja, kommen diese für die Nachfolge infrage? Wie und wo sind sie zu finden?

Damit der Verkauf eines Unternehmens erfolgreich abgeschlossen werden kann, ist eine gute Vorbereitung das A und O. Zu den wichtigsten Erfolgskriterien zählen:

- Suchstrategie und Käuferprofil festlegen;
- personelle und finanzielle Ressourcen einplanen;
- externe Berater mit umfassendem Interessentennetzwerk beiziehen;
- verschiedene Suchkanäle inklusive Internet nutzen;
- sich (viel) Zeit nehmen.



Das Team von OBТ garantiert eine seriöse Nachfolgeplanung. Bild: PD

Kaufinteressenten erwarten heutzutage schnelle und umfassende Informationen über das angebotene Unternehmen. Hierzu gehören:

- Inserat;
- Blindprofil;
- Verkaufsdokumentation;
- Vertraulichkeitserklärung;
- Unternehmensbewertung.

Die Suche nach einer Nachfolge gleicht oft der nach einer Nadel im Heuhaufen. Zur Wahrung der notwendigen Diskretion kann ein spezialisiertes Unternehmen beziehungsweise eine externe Beraterin oder ein externer Berater beigezogen werden. Für die Suche eignen sich folgende Instrumente:

- Internetplattformen wie www.companymarket.ch, www.obt.ch/marktplatz;
- eigenes Netzwerk;
- Netzwerk des Beratungsunternehmens oder des externen Beraters;
- Mailings;
- Inserate.

Unabhängig davon, ob das Unternehmen in der Familie weitergegeben, an Mitarbeitende übergeben oder ob letztlich eine Käuferin oder ein Käufer gesucht wird: Eine gute Planung, ein strukturiertes Vorgehen sowie viel Zeit sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Frühzeitige Abklärungen sind sehr wichtig, damit die Geschichte des Unternehmens erfolgreich weitergeschrieben werden kann. OBТ bietet dazu unverbindliche Beratungen an. (pd)

OBТ AG
 Rorschacher Strasse 63
 9004 St. Gallen
 Telefon 071 243 34 34
info@obt.ch
www.obt.ch/marktplatz

Decalia investiert aktiv in Zürich und Genf

Decalia Capital AG ist eine auf dem Schweizer Markt tätige Private-Equity-Gesellschaft mit Büros in Genf und Zürich und zählt heute zu den aktivsten Investoren im Bereich der Unternehmensnachfolge und des Wachstumskapitals. 2022 hat sich Decalia Capital an Physio Clinics AG beteiligt, welche mit einem Netzwerk von 15 Zentren ein umfas-

sendes Angebot an physiotherapeutischen Dienstleistungen anbietet, um ihre Expansionsstrategie zu unterstützen.

Im Juli 2022 beteiligte sich Decalia Capital an Edge Power in Zug, einer weltweit führenden SaaS-Lösung für die Messung, Verbesserung und Zertifizierung von Geschlechtergleichstellung und In-

tersektionalität, um die internationale Entwicklung des Unternehmens zu beschleunigen und das Management zu unterstützen.

Decalia Capital AG
 Claridenstrasse 41
 8002 Zürich
www.decalia.com
 Félix Gloor, Leiter Büro Zürich



ANZEIGE

ELO ECM Suite

Digitalisierung Schlag auf Schlag.

AT THE OF YOUR BUSINESS



Effiziente Teamarbeit ist ein elementarer Baustein für den Unternehmenserfolg – ELO bietet hierfür nützliche Werkzeuge. Besuchen Sie uns am **Schweizer KMU-Tag (28.10.22)** und erfahren Sie im Workshop alles zum Thema DSGVO.

www.elo.ch

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
Informatik-Gesamtlösungen



Für Ihre Zuversicht im Wandel!



Da nichts beständiger ist als die Veränderung, wandelt sich bestimmt auch Ihr Unternehmen. **Mit OBT haben Sie einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite, der sich mit Ihnen bewegt.** Unsere modularen Angebote lassen sich nahtlos an jede Unternehmenssituation anpassen. So erhalten Sie immer genau die Leistungen, die Sie für Ihren Unternehmenserfolg benötigen.

Besuchen Sie uns am **Schweizer KMU-Tag**. Lassen Sie sich von unseren Dienstleistungen überzeugen – unsere Mitarbeitenden freuen sich auf Sie!

OBT AG

Basel | Brugg | Lachen SZ | Oberwangen BE | Rapperswil SG
Schaffhausen | Schwyz | St.Gallen | Weinfelden | Zürich

helvetia.ch/kmu-check

Geschäftsmodell. Anpassen. Check starten.

Ihr Unternehmen ist einzigartig. Der KMU-Check liefert Ihnen wichtige Informationen und Empfehlungen zum Versicherungsbedarf.

einfach. klar. **helvetia** 
Ihre Schweizer Versicherung

Jetzt
prüfen!