# Frühjahrstagung

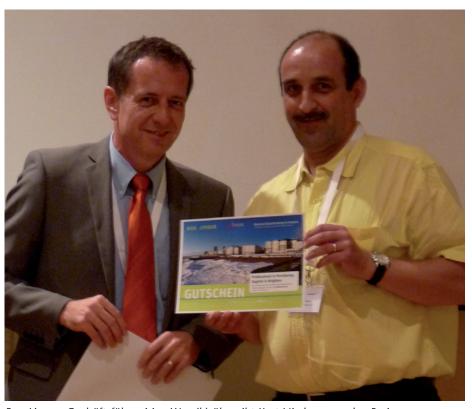
und SVME-Generalversammlung

Am 14. Mai 2009 führte der SVME im Hotel Bellevue Palace in Bern seine traditionelle Frühjahrstagung für Einkaufsmanager und anschliessend die 49. ordentliche Generalversammlung des Verbandes durch. Schon im Vorfeld warf die aktuelle Wirtschaftslage ihren Schatten auf die Veranstaltung: Sowohl die Suche nach Referenten wie auch die Mobilisation der Mitglieder gestaltete sich schwierig und wurde nur dank intensiven Anstrengungen der Geschäftsstelle von Erfolg gekrönt. Die unbefriedigende Konjunkturlage und die damit verbundenen Konsequenzen wie Auftragseinbrüche, Investitionsstopps, Kostenoptimierungen bis hin zu Kurzarbeit und Entlassungen waren denn auch zentrale Gesprächsthemen unter den rund hundert Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

Die Referenten der Frühjahrstagung, zu der SVME-Präsident Andreas Kilchenmann Mitglieder, Interessierte, Partner und Gäste am Vormittag begrüsste, versuchten allerdings, die gegenwärtigen Umstände eher als Chance zu betrachten und Konsequenzen, Herausforderungen und Optimierungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

#### Yes - we can?

Den Auftakt machte Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce. Naville hat als Jurist an der Universität Zürich abgeschlossen. Bevor er 2004 die Leitung der Chamber übernahm, war er 16 Jahre bei The Boston Consulting Group (BCG) in München, Zürich und New York tätig. 1995 wurde er zum Partner und Director der BCG ge-



Boa-Lingua-Gechäftsführer Max Wey (l.) übergibt Kurt Niedermann den Preis.

wählt. Die «AMCHAM» ist eine führende Business-Organisation, die für ihre rund 2500 Mitglieder - Schweizer und US-Firmen – wirtschaftspolitische Brücken zwischen den beiden Ländern baut und unterhält. Naville skizzierte in seiner kurzweiligen und sehr pointierten Rede zuerst den Weg Barack Obamas ins Weisse Haus und wies auf die doch eher marginalen Unterschiede zwischen den beiden politischen Lagern hin. Obwohl sichtlich beeindruckt vom Charisma, der Intelligenz und Eloquenz des neuen Präsidenten, erlaubte er sich die Frage, ob diese Eigenschaften genügen werden, um die unglaublich vielfältigen anstehenden Probleme auch nur im Ansatz zu lösen.

Präsident Bush jr. hinterliess Obama einen reichlich gefüllten Antrittskorb voller brisanter Themen. Innenpolitisch sind hauptsächlich wirtschaftliche und infrastrukturelle Probleme anzugehen: Finanzmarkt- und Immobilienkrise, Energieversorgung, Reform des Gesundheitswesens, Kontrolle der Staatsverschuldung, Wahrung einheimischer Arbeitsplätze usw. Aber auch die aussenpolitische Agenda ist brisant: Truppenabzug im Irak, weiteres Vorgehen in Guantánamo, Nahostkonflikt, Nordkorea-Problematik, Kuba, Iran, Russland, China... you name it!

Bei all diesen Themen erwarten das amerikanische Volk und die legislativen Organe schnelle und nachhaltige Lösungen. Und jeder einzelne Schritt in eine bessere Zukunft - «Change that can happen» – wird ungeheure Summen an Geldmitteln benötigen. Genau dies charakterisierte Naville als das «Obama-Dilemma»: Hohe Hoffnungen und Erwartungen an den neuen Präsidenten – ein äusserst beschränkter Handlungsspielraum in einem schwierigen Umfeld -Obamas unbekannte Prioritäten und sein tatsächlich eher magerer Leistungsausweis in seinen bisherigen Tätigkeiten. Martin Naville vertritt aber auch klar die Meinung, dass die Vereinigten Staaten auch in Zukunft der Weltwirtschaftsmotor bleiben werden, und formulierte die



Andreas Kilchenmann

rhetorische Frage: «Und wenn nicht die USA: Wer sonst??!!»

#### Die Maus und der Elefant

Im Hauptteil seiner Ausführungen illustrierte Naville anhand einiger weniger Kennzahlen die Unterschiede zwischen der kleinen Maus Schweiz und dem Elefanten namens USA. Gleichzeitig machte er aber auch klar, dass nicht nur Amerika für uns wichtig ist, sondern auch wir für die USA – so ist beispielsweise die Schweiz mit 160 Mia \$ der siebtgrösste Direktinvestor in den Vereinigten Staaten – rund eine halbe Million US-Arbeitsplätze sind durch Schweizer Unternehmungen geschaffen – ein gewichtiges Argument bei den momentanen bilateralen Gesprächen zur Steuerproblematik!

Prof. Dr. iur. Peter V. Kunz, Leiter des Departements für Wirtschaftsrecht an der Universität Bern, stand als zweiter Referent des Tages gemäss eigenen Aussagen vor zwei grossen Herausforderungen: «Erstens hoffe ich, Sie mit meiner doch eher trockenen Thematik nicht zu langweilen, und zweitens ist es mir ein Anliegen, dass Sie von einigen meiner Ausführungen einen direkten Nutzen für sich und Ihre Unternehmung ziehen können.»

## Rechtliche Herausforderungen lassen keine Langeweile aufkommen

Kunz ist Ordinarius für Wirtschaftsrecht und Rechtsvergleichung; sowohl seine Dissertation wie auch seine Habilitation wid-



Martin Naville

mete er dem Thema Aktienrecht. In der breiteren Öffentlichkeit bekannt wurden seine Kommentare und Bewertungen zu Fusionen und Übernahmeversuchen bei grösseren Schweizer Unternehmen und in jüngerer Vergangenheit seine Aussagen zur Entwicklung des Falles UBS.

Um es vorwegzunehmen: Professor Kunz erreichte mit seinem zwar anspruchsvollen, aber praxisnahen Referat über die «Sturmflut der gesellschaftsrechtlichen Revisionen» beide seiner selbstauferlegten Ziele!

Eloquent und präsent informierte er über den Paradigmenwechsel im Gesellschaftsrecht – weg von der Rechtsformbetrachtung und hin zur Wirtschaftsformbetrachtung – und die sich daraus ergebenden Problemstellungen: Neues Revisionsrecht,



Peter V. Kunz

neues GmbH-Recht (mit entsprechenden Übergangsbestimmungen), die bevorstehende grosse Aktienrechtsrevision und das aktuelle Fusionsgesetz.

Für viele Anwesende wohl besonders interessant waren seine Ausführungen und Prognosen zur aktuellen und zukünftigen Wahl der Rechtsform: Kunz prophezeit eine noch stärkere Tendenz zur Gründung von GmbHs und zweifelt nicht daran, dass mittelfristig eine grosse Zahl bestehender Aktiengesellschaften zu einer GmbH umgewandelt werden. Dies aus mehreren Gründen: Die GmbH verliert ihre bis anhin vorhandenen Nachteile wie persönliche Haftung und schlechtes Image und behält die Vorteile wie tieferes Eigenkapital, personalistische Ausgestaltung usw.

In der intensiv genutzten Fragerunde zeigte sich allerdings, dass Kunz' Sicht der Dinge in der Praxis noch nicht nachhaltig verankert ist. So haftet der GmbH nach wie vor das Image des «Geschäfts des kleinen Mannes» an – eine Tatsache, die nicht eben zur Verbesserung der Verhandlungsposition beiträgt.

Trotzdem dürften die vorgebrachten Argumente bei einigen interessierten Zuhörern einen Denkprozess gestartet haben, womit eine dritte Zielsetzung – für rechtliche Herausforderungen an KMU auf allen Stufen zu sensibilisieren – ebenfalls erfüllt wurde!

#### Doodle hilft Zeit zu sparen

Mit dem letzten Thema vor dem Mittagessen konnten die Einkäufer wieder vertrau-



Michael Näf

teres Terrain betreten – das webbasierte Terminfindungstool «Doodle» ist bereits vielen aus dem geschäftlichen oder privaten Umfeld ein Begriff.

SVME-Präsident Kilchenmann freute sich sehr, mit Michael Näf nicht nur den heutigen CEO der Doodle AG, sondern auch den geistigen und technischen Vater der Software begrüssen zu dürfen.

Näf studierte an der ETH Zürich Informatik und Informatik-Didaktik. Im Jahre 2003 entwickelte er seinen Online-Terminplaner und führt seit 2007 die Firma Doodle AG, welche diesen weiterentwickelt und kommerzialisiert. Mehr als 3 Millionen Anwender auf allen Kontinenten nutzen Doodle mittlerweile regelmässig.

In seinem kurzweiligen Referat erläuterte Näf den Funktionsumfang von Doodle, die Vorteile gegenüber anderen Lösungen und neue Features, wie beispielsweise die Plug-Ins für Microsoft Outlook und Facebook. Seiner Meinung nach basiert der Erfolg auf der Einfachheit und den tiefen Einstiegshürden beim Gebrauch von Doodle: keine Registrierung des Benutzers, kein Download und keine Installation. Zudem hat eine breit abgestützte Umfrage ergeben, dass der Einsatz eines Schedule Tools wie Doodle den Koordinationsaufwand für Termine um rund 5 Stunden pro Woche reduziert...

Besonders angetan waren die Zuhörer aber von etwas anderem: wie es ein



Etienne Fernagut



Knüpfen von wertvollen Kontakten.

Schweizer Startup, ein Mikrounternehmen, in der virtuellen Welt schafft, mit viralem Marketing innert kürzester Zeit weltweite Beachtung zu erlangen und Kunden so zu überzeugen, dass diese sogar unentgeltlich an der Produktenwicklung mitwirken! Dies lässt dem Doodle-Team genug Freiraum, um das Produkt technisch zu optimieren und auch um sich persönlich um verschiedenste Kundenanliegen zu kümmern. Michael Näf erheiterte die Runde zum Schluss mit einigen Beispielen leicht abstruser Anfragen.

### L'écoute active – ses qualités et ses limites

Keine leichte Aufgabe musste Etienne Fernagut erfüllen. Nach Kontaktapéro und einem gediegenen Mittagessen aus der Küche des Bellevue Palace versuchte der Westschweizer Referent das Publikum von den Vorteilen des aktiven Zuhörens zu überzeugen.

Fernagut ist Journalist und Moderator bei Radio Suisse Romande. Seine Sendung «Ligne de cœur» kennt in der Westschweiz jedes Kind. Der Marktanteil beträgt über 52 Prozent. Das heisst: Jeder zweite Hörer aus dem RSR-Sendegebiet schaltet zum Sendezeitpunkt das Radio ein – das sind durchschnittlich gut 100 000 Personen. Und ganz wie Roger Schawinskis legendäre Einstiegsfrage beim Sonntalk auf Radio 24 («Herr XY,

wer sind Sie?») beginnen Fernaguts Gespräche immer mit dem standardisierten «Comment allez-vous?»

Fernagut ist kein Experte der Psychologie und spielt sich nicht als solcher auf. Der eigenwillige Medienmann mit französischem Pass – ein ehemaliger Skirennfahrer und leidenschaftlicher Alpinist, nebenbei auch aktiv als Regisseur, Autor und Schauspieler – ist Autodidakt und mit der Begabung gesegnet, ratsuchenden Leuten sein Ohr und seine Zeit zu leihen. Fernagut hört nicht nur, was gesagt wird, er ahnt auch, was nicht gesagt wird. Seine Kommentare entstehen nicht aus der Position des unbeteiligten Beobachters, sondern in der Konfrontation mit der Problematik.

Ebendies ist auch sein Haupttipp für das aktive Zuhören: Sich für die Sache zu interessieren, diese zu hinterfragen und sich in sein Gegenüber zu versetzen. In seinem virtuosen Vortrag, der den Simultanübersetzerinnen einiges abver-

#### Sofort notieren:

### Frühjahrstagung für Einkaufsmanager 2010

50. ordentliche Generalversammlung des SVME

Donnerstag, 20. Mai 2010 Hotel Bellevue Palace, Bern langte, erläuterte Fernagut kurz den theoretischen Ansatz des «Aktiven Zuhörens» des amerikanischen Psychotherapeuten Carl R. Rogers, um dann hauptsächlich in Anekdotenform seine eigenen Erfahrungen, aber auch Bekenntnisse von Misserfolgen einfliessen zu lassen. Denn Misserfolge scheinen vorprogrammiert zu sein. Von der Fähigkeit des guten Zuhörens ist es wesentlich abhängig, wie effizient Botschaften übermittelt werden können – trotzdem sind Irrtümer zum Thema «Aktives Zuhören» weit verbreitet.

Zusammenfassend meinte Fernagut: «Ich will wirklich wissen, wo der Schuh drückt.» Das braucht Interesse, Empathie und viel Geduld. Denn nicht selten, erzählt der Radiomann, stehe am Anfang des Gesprächs gar nicht der wirkliche Grund, sondern irgendeine Lappalie – eine Erkenntnis, die wohl auch auf einige Verhandlungsgespräche mit Lieferanten übertragen werden kann.

## Generalversammlung mit unbestrittenen Traktanden

Um 14 Uhr 30 durfte SVME-Präsident Andreas Kilchenmann die stimmberechtigten Firmen- und Einzelmitglieder sowie die zahlreichen Gäste im Namen des gesamten Vorstandes zur 49. ordentlichen Generalversammlung begrüssen.

Die traktandierten Geschäfte waren alle unbestritten und wurden jeweils einstimmig genehmigt.

Wie bereits im Vorjahr gaben sowohl der Jahresbericht wie auch die vorgelegte Jahresrechnung ein erfreuliches Zeugnis über das vergangene Geschäftsjahr ab. Die Betriebsrechnung weist einen Gewinn von CHF 47515 auf. Wiederum sticht das erfreuliche Ergebnis des bedeutendsten Umsatzträgers «Kurse und Seminare» ins Auge. Mehr als 250 Aus- und Weiterbildungseinheiten wurden organisiert und durchgeführt und rund 2000 Personen haben von den unterschiedlichen Angeboten profitiert.

Das von Geschäftsführer Rolf Jaus präsentierte Budget 2010 basiert auf dem



erfreulichen Ergebnis von 2008 und muss aus heutiger Sicht als optimistisch bezeichnet werden; es stellt einen Gewinn von CHF 23 000.– in Aussicht.

Dazu der Appell von Jaus: «Zu hoffen bleibt, dass trotz der wirtschaftlichen Umstände den Mitarbeitenden die Möglichkeit gegeben wird, an Aus- und Weiterbildungsprogrammen oder Seminaren teilzunehmen. Wir bitten Sie, sich dafür einzusetzen – nur mit Ihrer Unterstützung können wir das hochgesteckte Ziel erreichen.» Als Konzession an die momentane Lage bleiben die heute gültigen Mitgliederbeiträge auch für 2010 unverändert.

Von Interesse waren auch die Präsentationen der aktuellen Projekte durch die fachverantwortlichen Vorstandmitglieder. Die Leiter von Fachbeirat, Ausbildungskommissionen, Antenne romande, Kommunikation und Sektionen zeigten einen kurzen Abriss über getätigte und aktuelle Arbeiten sowie über die anstehenden Herausforderungen.

### Zufriedene Gesichter und ein glücklicher Gewinner

Die Verbandsmitglieder zeigten sich sichtlich zufrieden mit der guten Verfassung und der zukunftsgerichteten Strategie des SVME. Es erstaunt deshalb nicht weiter, dass zu keinem der Anträge des Vorstandes eine Diskussion gesucht wur-

de. So konnte der offizielle Teil rasch und mit dem Dank des Präsidenten an die Mitglieder des Vorstandes und der anderen Milizorgane und an die Mitarbeiter der Geschäftsstelle abgeschlossen werden.

Rolf Jaus konnte nun zum letzten Höhepunkt des Tages überleiten – der Verlosung eines zweiwöchigen SVME-Intensivsprachtrainings in Brighton, England, im Wert von 2500 Franken. Der Preis wurde offeriert von Boa Lingua BusinessClass, einer unabhängigen Beratungs- und Buchungsstelle für internationale Sprachschulen, mit der der SVME 2008 eine sehr erfolgreiche Partnerschaft eingegangen ist. Zusammen mit Boa Lingua wurden speziell auf Einkauf/Supply Management ausgerichtete Angebote für verschiedene Sprachlevels entwickelt und lanciert.

Max Wey, Geschäftsführer von Boa Lingua BusinessClass, durfte den Gewinner Kurt Niedermann; Creabeton Matériaux AG aus Müntschemier, beglückwünschen und ihm den begehrten Voucher überreichen.

Jaus schloss die Veranstaltung mit bestem Dank an die übrigen Sponsoren – Sihl + Eika Papier AG, h&z Business Consulting AG und Biella Schweiz AG – und lud zum Apéro ein, wo bei angeregten Gesprächen eine interessante Frühjahrstagung ausklang.

Beat Bärtschiger Haefeli, Marketing und Projekte

Sponsoren





SPRACHAUFENTHALTE BUSINESS CLASS

