

Das Unternehmerforum NOSUF als Verbandspartner des SKV



Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist, Präsident von NOSUF Unternehmerforum, Frauenfeld

Auch ein Verein braucht ab und an eine Justierung der Positionierung. Spätestens dann, wenn die wirtschaftliche Entwicklung über alle Branchen hinweg, den Unternehmern gleichsam schlaflose Nächte bereitet. Gemeint ist die zunehmende Komplexität im unternehmerischen Alltag, welche die Schmerzgrenze in Bezug auf Liquidität in immer kürzer werden Abständen auslöst. War der Kosten- und Effizienzdruck schon in der Vergangenheit hoch, so wird er weiter zunehmen. Studien besagen, dass 78 % der Unternehmensvertreter glauben, dass die Lieferanten-Kundenbeziehungen morgen kostenorientierter und effizienter werden (müssen). Der Preisdruck liegt auch darin begründet, dass Management, Buchhaltung oder Administration im Unternehmen verstärkt unter Rechtfertigungszwang stehen und die Anforderungen an das Marketing steigen, während Budgets allenfalls stabil bleiben. Weitere 58 % der Unternehmensvertreter glauben, dass die Lieferanten-Kunden-Beziehungen zukünftig fremdbestimmter und komplexer werden. Mehr Anbieter und steigender Preisdruck führen auch zu einer kürzeren Lebensdauer der geschäftlichen Beziehungen. Über alles gilt: Die Liquidität wird zum Tagesthema.

Das NOSUF-Unternehmerforum als Selbsthilfeorganisation der KMU

Vor über zehn Jahren wurde der NOSUF Verein im Thurgau mit dem Zweck gegründet, «selbstständig Erwerbende, KMU-Inhaber, leitende Angestellte in KMU und deren Mitarbeitende als Mitglieder zu gewinnen. Der Verein bezweckt das Aufgreifen KMU-spezifischer Themen, um den Mitgliedern taugliche Handlungsanweisungen für ihren unternehmerischen Erfolg zu bieten.» Immer an einem Donnerstag am Anfang eines Monats treffen sich rund 45 Entscheidungsträger/innen im Hotel Primestay in Frauenfeld. Die Teilnehmer tragen die Verantwortung für Verderb und Gedeih ihrer KMU. Dementsprechend finden sie bei NOSUF «Gleichgesinnte» mit ähnlichen Aufgabenstellungen wie die Finanzierung, Nachfolgeregelung oder Steueroptimierung. An manchen Lunches werden «Tabu»-Themen besprochen wie die Kriminalität in der Unternehmung oder alternative Formen zur gängigen Entlohnung. Das Treffen Anfang Februar behandelt die notwendig optimale Firmengrösse der KMU, wonach ohne ausreichende Firmengrösse keine Chance auf Gewinn besteht. Denn viele Kleinunternehmer wissen nicht, dass ihre oft unterkritische Firmengrösse die eigentliche Ursache darstellt, dass ihre Firma nicht einmal theoretisch eine Chance auf Gewinn hat. Da nützt es auch nichts, auf Lohn zu verzichten oder noch mehr zu arbeiten. Wohin das führt, wissen viele: weitere Enttäuschungen, Burnout und zerbrochene Beziehungen. Der Referent bietet eine relativ einfache Lösung an, vorausgesetzt, man kennt die wichtigste Kennzahl für seine Firma, nämlich die kritische Unternehmensgrösse.

Die monatlichen Treffen als Vitaminspritze

KMU Unternehmer verfügen über ein je eigenes Wissen, welches einerseits über Generationen übermittelt wird. Andererseits übereinsolches, welches jeden Tag aus der Praxis heraus entsteht und zunehmend zum überlebenswichtigen Massstab wird. Im ersten Teil des NOSUF-Treffens kommen Geschäftsfreunde zusammen: Man tauscht sich über Erfolge und Schmerzen des vergangenen Monats aus. Die Gäste werden mit einem herzlichen «Du» empfangen. Im zweiten Teil des Mittagtreffens wird Wissen aus dem Lebensalltag des Unternehmens für die KMU-Praxis vermittelt. Fachleute aus Finanz, Controlling, Marketing, Personal- oder Betriebsführung kom-

men zu Wort. NOSUF greift den aktuellen Zeitgeist auf und stellt diesen zur unverblühten Diskussion. Hier werden Themen angesprochen, welche dem Unternehmer unter die Haut gehen. Schnell entstehen nutzbringende geschäftliche Beziehungen – vielfach auch Freundschaften fürs Leben.

Das Thema 2018: Die Sicherung der Marge

Bei NOSUF bekommt jedes Geschäftsjahr seinen eigenen Schwerpunkt. Unter den Nägeln brennt vielen KMUs die zunehmend sinkende Marge. Die meisten Firmen sind professionell geführt, das Personal ist gut ausgebildet – und leistungswillig. Die Produkte sind innovativ sowie von bester Qualität. Und es werden Kunden mit hohen Anforderungen bedient. Doch bei den meisten Unternehmen stimmt das Verhältnis von Umsatz zu Gewinn immer weniger. Auf der einen Seite sind wir mit relativ zum Ausland höher werdenden Produktions- und Gemeinkosten belastet und der Importdruck mit immer besser werdenden Produkten aus dem Ausland nimmt zu. Auf der anderen Seite sehen wir uns mit einer schwindenden Loyalität in der Kunden-Lieferantenbeziehung konfrontiert. Und Ausschreibungen reduzieren unsere Angebote auf einen einzigen Messpunkt: Den Preis. Wenn in Verkaufsverhandlungen der zweite Platz zur Regel wird, dann stimmt etwas mit unserem Angebot nicht. Dann ist es Zeit, sich «neu aufzustellen», sich zu positionieren.

Eingeladen sind KMU-Verantwortliche

An den Wissenslunches können nicht nur Mitglieder, sondern alle für das Wohlergehen einer KMU verantwortlichen teilnehmen, welche sich mit anderen erfahrenen Unternehmern austauschen möchten. Denn Zeit für eigene Experimente steht immer weniger zur Verfügung. Zumal der nächste Konkurrent auf dem Bildschirm lediglich drei Zeilenschaltungen entfernt ist. Die Anmeldung erfolgt über www.nosuf.ch.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies
079 408 75 31 · www.nosuf.ch

Das NOSUF-Unternehmerforum ist Verbandspartner des SKV für die Ostschweiz. Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes sind herzlich eingeladen, an den Netz-werk- und Wissenslunches in Frauenfeld teilzunehmen. Anmeldung über www.nosuf.ch