

Fallstudie: KMU-Circle HSG

Networking für KMU im universitären Umfeld

Die Pflege eines Netzwerks – neudeutsch Networking – ist in aller Munde. Darunter zu verstehen ist die zielbezogene Organisation von Menschen, die durch das Netzwerk einen Vorteil erfahren oder sich erhoffen. Die vorliegende Fallstudie zeigt auf, wie man in einer Alumni-Vereinigung in einem universitären Umfeld gegenseitig nutzbringend «networken» kann.

Tamara Roderer

An der Universität St. Gallen (HSG) wurde die Bedeutung der KMU früh erkannt. Vor mehr als fünf Jahrzehnten wurde ein Institut gegründet, das sich ausschliesslich der Förderung von KMU widmet. Die Hauptaufgabe des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) besteht in der Aus- und Weiterbildung. Um die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zu vertiefen, werden für Führungskräfte aus KMU verschiedene Weiterbildungsprogramme angeboten.

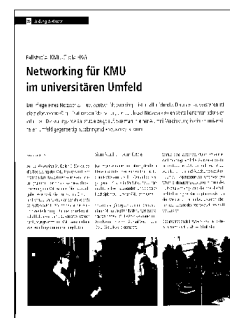
Vom Studium zum Circle

Das Intensivstudium für Führungskräfte in Klein- und Mittelunternehmen (Intensivstudium KMU) konnte sich im Verlauf der vergangenen 19 Jahre in der Schweiz zu einem

qualitativ hoch stehenden universitären Nachdiplomstudium für KMU etablieren.

Um auch langfristig von den im Intensivstudium KMU geknüpften Beziehungen zu profitieren, haben sich die Absolventinnen und Absolventen in einem Alumni-Verein, dem KMU-Circle HSG, organisiert. Statuarischer Zweck des Alumni-Vereins ist die Förderung sämtlicher Aktivitäten des Intensivstudiums KMU, die im Interesse der Absolventinnen und Absolventen stehen. Nebst der Organisation von regelmässigen Weiterbildungsveranstaltungen im Sinn des «Lifelong Learning» wird darunter die Aufrechterhaltung der Kontaktpflege zwischen den Absolventinnen und Absolventen, aber auch zur Leitung des Intensivstudiums KMU verstanden.

Das internationale Netzwerk zählt heute bereits mehr als 400 aktive Mitglieder.





Nutzen durch Netzwerk

Durch die Pflege eines Netzwerks kann in mehrfacher Weise profitiert werden. Zu denken ist dabei an die Informationsgewinnung, den Austausch unter den Mitgliedern bis hin zur Kundenfindung. Auch Urs Manser, Geschäftsführer der Spider Innoventure AG und Präsident des KMU-Circle HSG, konnte durch die Mitgliedschaft beim KMU-Circle HSG neue Kunden finden und Aufträge an andere Mitglieder vergeben. Wichtig sind für ihn jedoch auch die regelmässig stattfindenden Vorträge zu aktuellen The-

men sowie der geschäftliche und private Austausch. Durch die technologischen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte haben öffentliche Informationen zunehmend an Wert verloren. Nicht zuletzt durch das World Wide Web sind sie für jedermann zugänglich geworden. Immer wichtiger wird hingegen die Pflege eines starken Netzwerks und der damit verbundene persönliche Informationsaustausch unter den Mitgliedern. Auch Willi Meier, Inhaber des Architekturbüros Willi Meier und Gründungsmitglied des KMU-Circle HSG, betont die Bedeutung des Austausches unter den Mitgliedern.

Argus Ref 27243440

Entscheidende Faktoren

Welche Faktoren machen nun aber aus einem Netzwerk ein starkes Netzwerk? Voraussetzung, um vom Wissen und den Fähigkeiten anderer zu profitieren, ist eine heterogene Zusammensetzung der Mitglieder. Folgt man seiner natürlichen Neigung, werden Netzwerke durch das Nachbarschaftsprinzip und das Selbstähnlichkeitsprinzip gebildet. Charakteristisch für solche Gruppen sind die gemeinsamen Interessen und Ansichten. Professor Thierry Volery, Geschäftsführender Direktor des Intensivstudiums KMU, möchte bereits bei der Auswahl der Studierenden für die Heterogenität des Netzwerkes sorgen: «Durch die branchenübergreifende Ausrichtung des Intensivstudiums KMU möchten wir den Studierenden die Möglichkeit geben, neue Perspektiven zu gewinnen und von den Erfahrungen der anderen zu profitieren.»

Oft unterschätzt wird die Bedeutung des gegenseitigen Vertrauens in Netzwerken. Kann man seinem Gesprächspartner kein Vertrauen schenken, ist der Austausch von Know-how und Informationen völlig wertlos, weil sie nicht durch eine unabhängige Partei überprüft und bestätigt wurden. Auch für Willi Meier steht und fällt die Güte eines Netzwerkes mit dem Vertrauen, das nur durch regelmässige Treffen aufgebaut werden kann.

Fazit

Weiterbildungsprogramme können einen guten Einstieg in ein Netzwerk sein. Bei der

Wahl zum richtigen Programm sieht man sich eines grossen Angebots gegenüber. Der Entscheid für die optimale Weiterbildung fällt nicht leicht. Möchte man auch Jahre nach Abschluss von der Investition in Form eines Netzwerkes profitieren, sollten die Zusammensetzung der Studierenden und das Bestehen einer Alumni-Vereinigung berücksichtigt werden. ■

Fragen



Tamara Roderer
Intensivstudium KMU
Universität St. Gallen
Tel. 071 224 71 00
tamara.roderer@unisg.ch
www.kmu.unisg.ch



Aktivitäten des KMU-Circle HSG und Forum

Nebst der Generalversammlung können die Mitglieder jedes Jahr an einer Betriebsbesichtigung teilnehmen. In den vergangenen Jahren waren dies die Forma Vitrum AG und Schott Schweiz AG in St. Gallen sowie die EMS-Chemie AG in Domat/Ems. Im Zentrum des Vereinsjahrs steht jeweils das «Circle-Forum».

Auch in diesem Jahr haben sich die Absolventinnen und Absolventen mit Partner zum Forum getroffen – vom 29. März bis 1. April im Engadin. Als Referenten konnten unter anderem zwei Professoren der Universität St. Gallen gewonnen werden. Prof. Martin Hilb referierte zum Thema «Vom Verwaltungsrat zum Gestaltungs- und Controlling-

rat in Familiengesellschaften». Inhalte des topaktuellen Vortrags von Prof. Franz Jaeger waren die Chancen und Risiken der KMU in einem globalisierten Umfeld und die makroökonomischen Megatrends. Ein weiteres Highlight des diesjährigen «Circle-Forum» war der Vortrag des ehemaligen FIFA-Schiedsrichters (1994–2004) Urs Meier mit dem Titel «Zwischen den Fronten – Entscheiden unter Druck».

Wesentliche Bestandteile des Programms bildeten auch am diesjährigen Forum die gemeinsamen sportlichen Aktivitäten und Ausflüge. Die Teilnehmenden hatten dabei Gelegenheit, sich in lockerer Atmosphäre auszutauschen – Networking mit Nachhall.