



Protokoll

22. Generalversammlung

8. Mai 2018, 18.00 Uhr

Hotel Boldern, 8708 Männedorf

Teilnehmer

Es sind 20 Mitglieder anwesend. Das absolute Mehr beträgt 11.

Vorsitz

Dominic Lüthi, Präsident

1 – Begrüssung / Protokoll

Präsident Dominic Lüthi und Geschäftsführer Walter Bucher begrüssen die Anwesenden.

Das Protokoll zur GV vom 14. März 2017 wird einstimmig genehmigt. Ein Verlesen des Protokolls wird nicht verlangt. Das Protokoll wird dem Protokollführer Walter Bucher verdankt.

2 – Jahresbericht des Präsidenten

Im Berichtsjahr wurden die folgenden Veranstaltungen durchgeführt:

27. Februar

Referat: Karriere nach 50 – von Opfern und Tätern

Referent Andrea Mutzner, Careerdoctor aus der Region Hallwilersee

Hotel Meierhof, 8810 Horgen

81 Teilnehmer



Über das Referat:

Es ist ein Mythos – nach 50 wird es mit der Karriere schwierig. «Da hast Du keine Chance mehr . . .!». Es wird viel geredet über das Thema 50+. Meist sind es aber kritische Stimmen, bedenkliche, ja gar angstvolle Kommentare. Aber wer spricht über Chancen, über Vorteile und Mehrwert?

Und dennoch ist Karriere möglich – aber nicht aus einer Opferhaltung heraus. Die Treiber der Karriere sind nicht mehr dieselben. Aktive Tatkraft ist gefragt. Und das ist angesichts der steigenden Lebenserwartung auch gut so, denn die Planung der Karriere geht immer weiter über das Alter 64/65 hinaus. Denn: «there is still a lot of life beyond 65». Der Zeitpunkt der Pensionierung wird flexibler gehandhabt, was die Personalplanung zusätzlich kompliziert. Deshalb: Proaktive, frühe und transparente Diskussionen über die «Restkarriere» zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitenden, proaktives planen der nahen Zukunft, der Restkarriere.

Gerade im Kaderbereich nimmt die Veränderungsbereitschaft sowohl bei Arbeitgebern wie auch Arbeitnehmern ab. Aber das Firmenumfeld wird dynamischer und körperlich spürt man Anzeichen von Veränderungen und Abnutzung auch sich selbst. Manches fällt schwerer, anderes leichter. Wenn wir uns an einen Namen nicht erinnern können, zweifeln wir an unserer Denkmaschine im Kopf. Die Biologie fordert ihren Tribut. Und in der Firma ist man immer öfter bei den Ältesten im Team. Der Arbeitsmarkt erscheint feindlich und intern wächst die Konkurrenz.

30. März

Generalversammlung und Referat Inbound-Marketing: Das Internet als Lead-Generator

Referentin: Gabriela Frei Gees, Geschäftsführerin der Vox Marketing GmbH

Landgasthof Halbinsel Au, 8804 Au ZH

51 Teilnehmer

Über das Referat:

Mit Inbound Marketing eröffnet sich Unternehmen ein reichweitenstarker, budgetfreundlicher Kanal für die Lead-Gewinnung. Über 85 Prozent der Entscheider von Unternehmen suchen nach passenden Anbietern im Internet. Inbound Marketing ist deshalb gerade auch im B2B-Geschäft ein Muss, um an qualifizierte Interessenten zu gelangen.

Inbound Marketing basiert darauf, dass Unternehmen von potenziellen Kunden, welche auf der Suche nach Lösungen sind, gefunden werden. Dies gelingt durch hochwertige Inhalte, die Suchenden im Internet zur Verfügung gestellt werden. Die anvisierte Zielgruppe wird also – im Gegensatz zum klassischen Outbound Marketing - nicht direkt angesprochen, sondern durch Mehrwert überzeugt.

Im Referat von Gabriela Frei Gees erfahren wir, welche Möglichkeiten Inbound Marketing bietet, um im Internet auf elegante Art und Weise neue Leads für die Akquise-Pipeline zu generieren.



31. Mai

Referat: Vertriebsstrategie: schnell und nachhaltig zu besseren Zahlen

Referentin: Sonja D'Angelo

Restaurant Luegeten, 8808 Pfäffikon SZ

20 Teilnehmer

Über das Referat:

„In sechs Wochen zu Ihrem Idealgewicht“: was bei jeder Diät angepriesen wird, verschweigen die Anbieter von Kuren für Unternehmen tunlichst. Dies, obwohl nicht zuletzt die Geschwindigkeit, mit der sich bessere Unternehmenszahlen erreichen lassen, über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens entscheidet.

Sapiens Consulting geht einen anderen Weg und verspricht, dass sich die ersten Resultate ihrer Strategieberatung im Vertrieb bereits nach kurzer Zeit in besseren Verkaufszahlen niederschlagen. Was gibt ihr die Sicherheit, solche Versprechen zu machen?

Im Referat von Sonja D'Angelo erfuhren wir, mit welchen Möglichkeiten die Vertriebsmitarbeitenden die Denkhorizonte öffnen, die potenziellen Kunden für sich gewinnen und Ihre Verkaufszahlen in die Höhe schnellen.

Ihre Methode stützt sich auf die Engpasskonzentrierte Strategie nach Wolfgang Mewes ab und wurde von Sapiens Consulting weiterentwickelt. Mittels Workshops erarbeitet Sapiens Consulting zusammen mit den Mitarbeitenden ihrer Kunden die geeignetsten Zielgruppen, ihre richtige Ansprache und Gesprächsleitfaden. Dabei berücksichtigt Sapiens neben harten Fakten auch sogenannte weiche Faktoren und lässt bei der Suche nach der passenden Zielgruppe auch Kreativität einfließen.

20. Juni

Referat: Mission (im)possible? - Erfolgreiche Bewältigung der digitalen Transformation für KMU

Referent: René F. Lisi

Hotel Seedamm Plaza, 8808 Pfäffikon SZ

28 Teilnehmer



Über das Referat:

Digitale Transformation hat sich rapide vom Schlagwort zum strategischen Wettbewerbsfaktor entwickelt. Auch wenn die digitale Transformation alle Branchen in unterschiedlicher Geschwindigkeit erfasst, kann sich kein Unternehmen dieser Entwicklung entziehen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen den digitalen Wandel aktiv gestalten und entstehende Chancen nutzen. Die Gestaltung der digitalen Transformation ist Aufgabe des gesamten Unternehmens.

Die Teilnehmer erhielten einen Überblick über die gängigen digitalen Trends und einen Einblick in ein Vorgehensmodell, damit auch für KMUs die digitale Transformation zur Mission POSSIBLE wird.

30. August

Referat: Unternehmenserfolg beginnt bei der Rekrutierung

Referent: Dieter Saner

Hotel Boldern, 8708 Männedorf

25 Teilnehmer

Über das Referat:

Menschen werden aufgrund ihrer fachlichen Kompetenzen engagiert und wegen der nicht passenden „Chemie“ wieder entlassen. Sehr selten ist fehlendes Fachwissen für eine Trennung verantwortlich. Weil jedoch die Rekrutierung eine Art Test ist und in einer solchen Situation alle Beteiligten (Firma wie Kandidat) ein möglichst vorteilhaftes Bild vermitteln wollen, entstehen bewusst oder unbewusst Täuschungen. Es gilt daher zwischen Schein und Sein zu unterscheiden. Somit werden die beidseitigen Erwartungen transparent und vergleichbar gemacht und die optimale Passung ermöglicht. Die zentrale Frage ist so mit grösster Sicherheit zu beantworten: "Können wir gemeinsam erfolgreich sein?"

Mitarbeiter, welche neben ihren fachlichen Qualitäten und Erfahrungen auch bezüglich ihrer Werte und Einstellungen zur Firma passen, fühlen sich willkommen, kommen rasch zu den vielen kleinen aber hilfreichen Informationen und sind daher sehr schnell produktiv. Dies wirkt sich natürlich auch nach Aussen in andere Abteilungen und auf Kunden positiv aus.

Wissen, Können und Verhalten bringen Menschen zusammen, fehlender Kultur- und Werte-Match trennt die Wege. Das muss nicht sein.

Im Referat von Dieter Saner erfuhren wir, wie der gegenseitige „Chemie-Check“ konkret abläuft und wie man viel Geld, Zeit und Energie sparen, respektive gewinnen kann durch das Vermeiden von Fehlbesetzungen.



12. Oktober

Besichtigung götti Switzerland (Gewinner des UFZ Zürichsee Unternehmer Award 2016)

götti Switzerlerland, 8820 Wädenswil

15 Teilnehmer

25. Oktober

Referat: Wie sicher ist sicher?

Referent: Uwe Maier, Leiter SBIS Zürich

Hotel Sedartis, 8800 Thalwil

Leider wegen zu wenig Anmeldungen abgesagt.

28 November

Verleihung des 12. Zürichsee Unternehmer Award und Referat « Innovationen - gestern, heute, morgen »

Referent: Robert Weiss

Hotel Belvoir, 8803 Rüschiikon

51 Teilnehmer

Über das Referat:

Alle sprechen von Cloud, Big Data oder Digitalisierung. Was hat das mit Innovation zu tun?

Die Schweiz gilt als Innovationsweltmeister, aber was sind Innovationen? Wichtige Innovation aus der Menschengeschichte sind Beherrschung des Feuers, Schriften, Rechnen, Rad usw. aus der Frühzeit. Gefolgt von Buchdruck, Dampfmaschine, Elektrizität, Transistor und Antibabypillen.

Innovationen aus der Gegenwart sind sicher das Smartphone und das Internet. Es stellt sich die Frage ob Apple wirklich so innovativ ist oder war. Oder was steckt wirklich dahinter? Was können wir von der Zukunft erwarten? Wohin geht der Weg? Ersetzen Roboter den Menschen am Arbeitsplatz? Verdrängt künstliche Intelligenz schlussendlich die menschliche Intelligenz?



Der Mitgliederbestand entwickelte sich wie folgt:

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Einzelmitglieder	59	80	92	104	104	100
Firmenmitglieder A	21	25	26	24	28	23
Firmenmitglieder B	5	5	5	5	8	7
Firmenmitglieder C	9	9	9	10	12	12
Sponsoren	3	3	3	3	3	3
Total	97	122	135	146	155	145

3 – Jahresrechnung

Walter Bucher präsentiert die Jahresrechnung und die Bilanz. Dem Aufwand von CHF 37'770.48 stehen Erträge von CHF 37,166.00 gegenüber, was ein Verlust von CHF 604.56 bedeutet.

Das Eigenkapital per 31.12.2017 beträgt CHF 2'131.05.

Der Revisorenbericht der Fintrex AG wird verlesen. Der Bericht wird zusammen mit der Erfolgsrechnung und der Bilanz ohne Gegenstimme gut geheissen.

4 – Entlastung des Vorstandes

Dem Vorstand wird ohne Gegenstimme Entlastung zugesprochen.

5 – Budget

Das Budget sieht bei einem geplanten Aufwand von CHF 36'000 und einem Ertrag von CHF 36'250 einen kleinen Gewinn von CHF 250 vor. Das Budget wird ohne Gegenstimme angenommen.

6 – Wahlen

Vorstand, Geschäftsstelle und Revisoren wurden an der GV 2017 für 2 Jahre gewählt.

Die nächste Wahl findet an der GV 2019 statt.



7 – Jahresprogramm

Das Jahresprogramm 2018 wird vorgestellt. Es sind 8 Veranstaltungen geplant:

26.2. – Referat: Stressbiologie – Wie kann ich trotz Stress in der Kraft und Energie bleiben? (von Heinz Léon Wyssling, Business Coach), im Hotel Meierhof, Horgen

23.4. – Referat: Marketing-Automation macht KMU Wettbewerbsfähig (von Alex Schöpf), im Hotel Sedartis, Thalwil

8.5. – 22. Generalversammlung, im Hotel Boldern, Männedorf

29.5. – Besichtigung Schuchter Sportboote, Stäfa (Gewinner des Zürichsee Unternehmer Award 2017)

September – Referat: In Vorbereitung

Oktober – Referat: In Vorbereitung

28.11. – Verleihung des 13. Zürichsee Unternehmer Award mit Referat: Übermorgen – Eine Zeitreise in unsere digitale Zukunft (von Jörg Eugster), im Hotel Belvoir, Rüslikon

8 – Varia

Es wird bekanntgegeben, dass Walter Bucher die Geschäftsführung per 31. Dezember 2018 abgeben wird und man auf der Suche nach einer Nachfolge ist.

In diesem Zusammenhang wurde auch beschlossen die Vorstandsaktivitäten neu zu organisieren.

Weiter werden die anwesenden Mitglieder gebeten das UFZ in Ihrem Umfeld bekannt zu machen und auf die Events aufmerksam zu machen und neue Mitglieder zu werben.

Der Präsident verdankt die Unterstützung der Sponsoren (Credit Suisse, Swisscom und BDO) wie auch allen Social Media Benutzer/innen für deren Unterstützung der einzelnen Events.

Anschliessend beendet er den offiziellen Teil der GV und leitete zum bevorstehenden Networking-Apéro über.

Der Protokollführer

Walter Bucher

UFZ Unternehmer Forum Zürichsee