

Veranstaltungsbericht zum 29. August 2011

„Es braucht mehr Einfälle als Zufälle“

Weshalb beim Expandieren Strategien, aber auch Netzwerke so wichtig sind, erklärten der Fachreferent und FHS-Professor Lukas Scherer sowie der Rektor der Fachhochschule St.Gallen, Sebastian Wörwag, an einem Vortrag für das Gewerbe Stadt St.Gallen.

Innovative Unternehmen wachsen und verändern sich. Eine Expansion – beispielsweise in neue Märkte oder gar ins Ausland – will aber wohl überdacht sein. FHS-Professor Lukas Scherer zeigte an einem gemeinsamen Anlass des Gewerbe Stadt St.Gallen und der Fachhochschule St.Gallen (FHS) wie Unternehmen systematisch Wachstumsstrategien entwickeln können, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gewerbe-Präsident Elmar Jud konnte hierfür gegen 80 Verbandsmitglieder in der Aula der Fachhochschule begrüßen.

Düstere Prognosen

„Es kommen keine gute Zeiten“, eröffnete Jud den halbjährlich stattfindenden Gewerbeanlass mit Fachvortrag. Noch gehe es dem St.Galler Gewerbe gut, während sich die Exportindustrie und der Tourismus bereits schwer täten. Dass da auch „etwas“ auf die lokalen Betriebe zukommt, war vielen Teilnehmenden am Anlass klar. So begann auch Lukas Scherer, der das Institut für Qualitätsmanagement und der Angewandte Betriebswirtschaft an der FHS leitet, sein Referat mit einem aktuellen Zeitungsbericht: „Schweizer Firmen als grosse Verlierer der Schuldenkrise“.

Wettbewerbsfähig bleiben

„Wirtschaftliche Expansion bedeutet aber Aufschwung“, fuhr Scherer weiter und zeigte den Gewerbetreibenden verschiedene Möglichkeiten auf, um ihr

Geschäft auszubauen. Zudem verwies er auf Risiken und Voraussetzungen – wie die Wahl des richtigen Zeitpunkts, das Netzwerk vor Ort und die notwendigen Kenntnisse über das eigene Unternehmen und die Märkte. Dabei griff Scherer auf zahlreiche Praxisbeispiele aus Marktabklärungen und Erfahrungsgruppen aus seinem Institut zurück. Gerade letztere empfahl er den Teilnehmenden: „Trinken Sie mindestens ab und zu mal ein Bier mit dem Konkurrenten!“

Ideen als Tauschwährung

„Was wollen Sie eigentlich?“ fragte der Referent das Publikum immer wieder und unterstrich dabei die Wichtigkeit einer Strategie für das gewünschte Wachstum. Auch FHS-Rektor Sebastian Wörwag ermunterte die Gewerbetreibenden – Wachstum hin oder her – Strategien zu entwickeln. „Gerade mal 20 Prozent der Betriebe haben eine Strategie“. Dabei sei es wichtig, dass man wisse, wem man in fünf Jahren was anbieten wolle. „Im Geschäftsleben braucht es etwas mehr Einfälle als Zufälle“, so Wörwag. Diese kämen aber nicht von alleine: „Sie benötigen dafür eine Augen-auf-Kultur, ab und zu einen Perspektivenwechsel und Netzwerke – dort sind Ideen die Tauschwährung.“