



Schweizerischer Gewerbeverband **sgv**

Union suisse des arts et métiers **usam**

Unione svizzera delle arti e mestieri **usam**

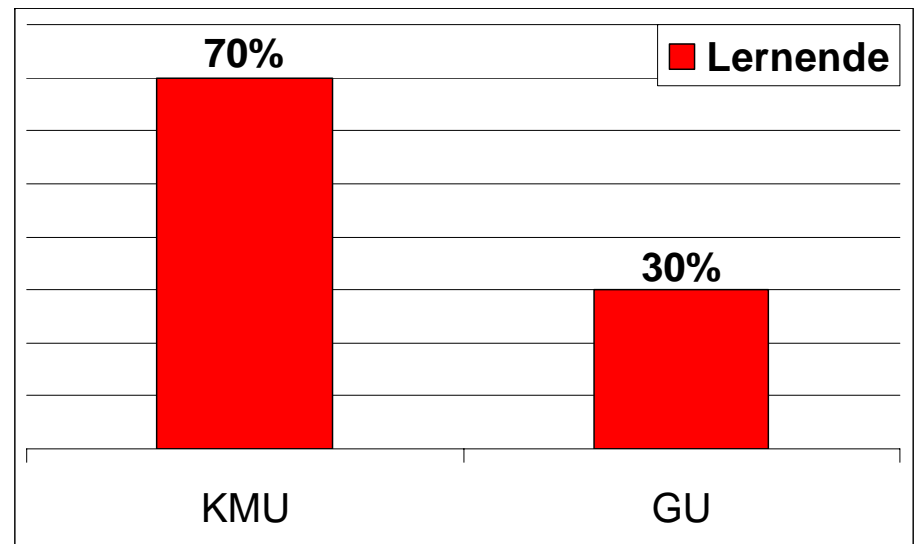
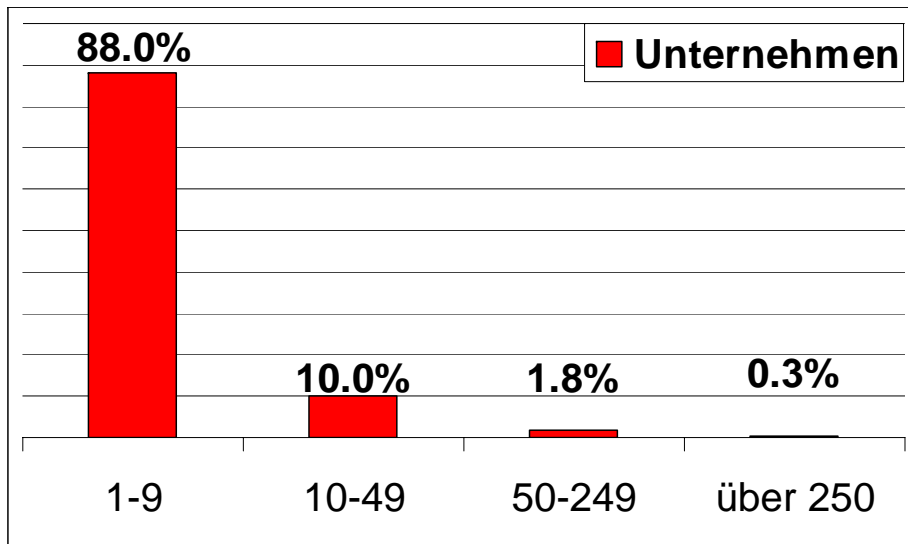
# Netzwerke für Jungunternehmer/-unternehmerinnen

Dr. Rudolf Horber, Chefökonom Schweizerischer Gewerbeverband sgV

1. Die Schweiz – ein Land der KMU
2. Schöpferische Zerstörung in der Marktwirtschaft
3. Kernaufgabe des Jungunternehmers / der Jungunternehmerin
4. Unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen sind zentral
5. Kernaufgabe der Wirtschaftsverbände
6. Beispiel sgV
7. Vom Nutzen der beruflichen Netzwerke
8. Ein Werbespot für SWISS LABEL
9. Ein weiterer Tipp zum Schluss
10. Schlusswort

# 1. Die Schweiz – ein Land der KMU

## Unternehmenszahlen KMU



## 2. Schöpferische Zerstörung in der Marktwirtschaft

- Merkmal des Kapitalismus (Schumpeter 1883 – 1950)
- Ständig lösen Innovationen, neue Erfindungen und Techniken alte Formen ab
- Folge: Firmen verschwinden, neue entstehen, rasanter Strukturwandel
- Schweiz: Jedes Jahr verschwinden und entstehen Zehntausende von Firmen
- Extremes Beispiel: Gastrobranche

### 3. Kernaufgabe des Jungunternehmers / der Jungunternehmerin

- Erfolgreiche, nachhaltige Führung des Unternehmens
- Herstellung von Produkten und/oder Dienstleistungen von hoher Qualität, die Absatz finden (Marktnischen)
- Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen
- Amortisation des Kapitals, Erarbeitung eines Gewinns
- Informiert bleiben, Weiterbildung

## 4. Unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen sind zentral

- Unternehmerisches Handwerk allein genügt nicht (Zimbabwe!)
- Wirtschaftliche, (gesellschafts-)politische und institutionelle Rahmenbedingungen müssen stimmen
- Gute Standortfaktoren, internationale Konkurrenz- und Wettbewerbsfähigkeit
- Schweiz (noch) gut positioniert
- Unsere wichtigsten Konkurrenten holen auf

# Grundlagen unseres Wohlstands

- Liberale Verfassungs- und Rechtsordnung
- Funktionierender Steuerwettbewerb
- Föderalistische Staatsordnung und direkte Demokratie
- Flexibler Arbeitsmarkt
- Duales Berufsbildungssystem



**"Jede neue Regelung, jedes neue Gesetz raubt uns Stück für Stück von dem, was von der Freiheit noch bleibt."**

**Evelyne Binsack, Extremalpinistin**



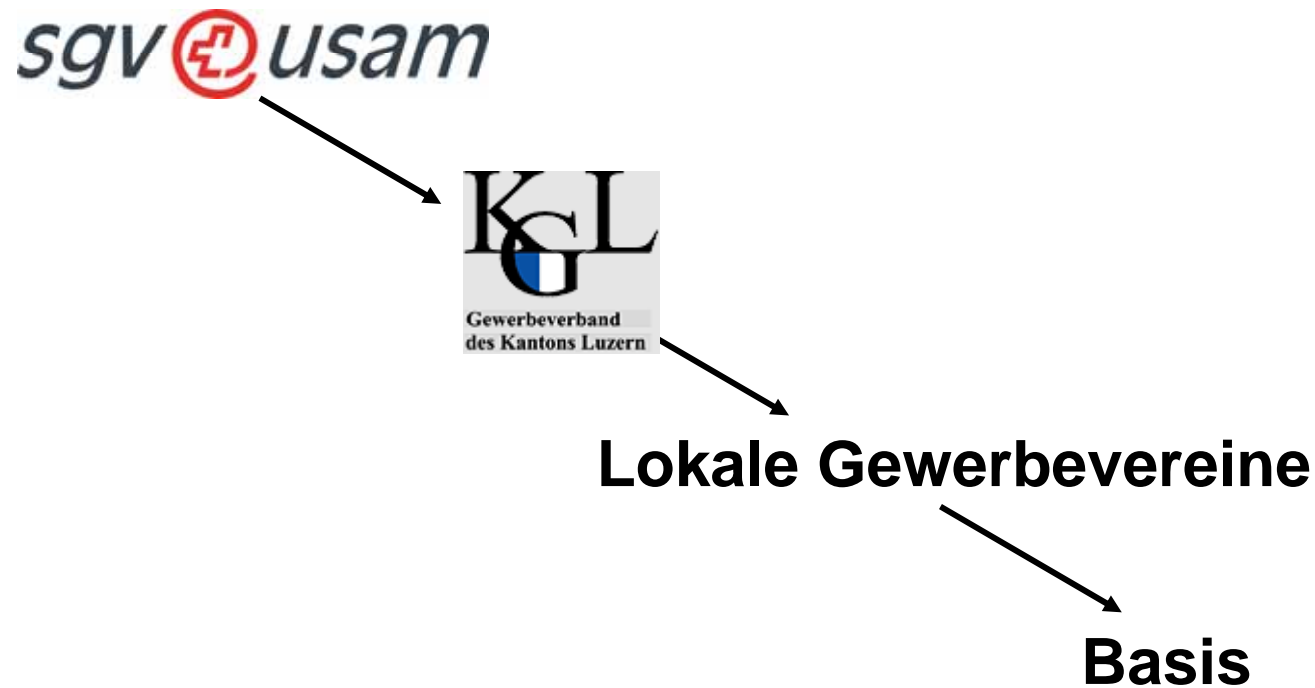
## 5. Kernaufgabe der Wirtschaftsverbände

- Interessen der Unternehmerschaft vertreten
- Einsatz für liberale Wirtschaftsordnung
- Klare ordnungspolitische Linie
- Wirkungsvolle Lobbyarbeit auf allen Stufen
- Öffentlichkeits- / Medienarbeit

## 6. Beispiel sgV

**sgV – Die Nummer 1 der KMU-Wirtschaft**

**Strategischer Vorteil: direkter Weg zur Basis**



# KMU-Politik:

## "Optimale Rahmenbedingungen für unsere KMU"

- Administrative Entlastung der KMU
- Senkung von Steuern, Abgaben und Gebühren
- Reduktion der gesetzlichen Normen und Vorschriften



## 7. Vom Nutzen der beruflichen Netzwerke

- (Wirtschafts-) Verbände sind nur so stark wie ihre Mitglieder!
- Machen Sie mit, vernetzen Sie sich in Ihren Berufs- und Branchenverbänden!
- Seien Sie aktiv, positionieren Sie sich, nehmen Sie Stellung!
- Überlassen Sie das Feld nicht der Arbeitnehmerseite, den Linken und den (Staats-) Interventionisten!
- Nehmen Sie auch am politischen Leben teil, gehen Sie an die Urne!

## 8. Ein Werbespot für SWISS LABEL

- Wichtig ist auch Differenzierung Ihres Angebots, Abhebung von der Konkurrenz
- In diesem Zusammenhang vor allem für Produkte Labelling wichtig
- Ein Beispiel eines Herkunftslabels: Die Armbrust, eingetragene Marke, von SWISS LABEL exklusiv vergeben
- Alternative / Ergänzung zum Schweizerkreuz
- Starker Mitgliederzuwachs, vor allem für kleine Unternehmen / Jungunternehmer/-unternehmerinnen interessant

## 9. Ein weiterer Tipp zum Schluss

- Neben Kernaufgabe und berufsbezogenem Networking ein weiteres wichtiges Element:
- Work-life-Balance
  - Familie pflegen
  - Freundschaften pflegen
  - Zeit für Hobbys, kleinere/grössere Auszeiten
  - Nicht zu ungesund leben (Bewegung!)
  - Kein Überperfektionismus, „auch mal den Fünfer gerade sein lassen“

## 10. Schlusswort

- Setzen Sie Prioritäten!
- Konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft!
- Nutzen Sie berufliche und private Netzwerke!
- Vergessen Sie die Work-life-Balance nicht!
- Und ganz zum Schluss: Viel Erfolg als Jungunternehmer bzw. Jungunternehmerin!