

büwo

bündner woche

GZA/PPA • 7007 Chur
Nr. 51, 17. Dezember 2014
www.suedostschweiz.ch
Bequem herunterladen:
www.buendnerwoche.ch

Büwo-Newsletter:
suedostschweiz.ch

expert 
Strittmatter
TV HIFI SAT-TV Installationen Bang & Olufsen
7000 Chur, Quaderstrasse 19
info@strittmatter-chur.ch
Tel. 081 252 88 28
Fax 081 252 77 77
www.strittmatter-chur.ch

Sofort Bargeld für Altgold

Anhänger, Halsketten, Medaillen, Münzen, Ringe, Uhren, Zahngold, Silber- und Silberbesteck, auch versilbertes, nehmen wir gerne an. Egal, ob defekt, verkratzt. Wir kaufen auch antike Ölgemälde.

Selin Gold
Gäugelstrasse 16, 7000 Chur
Telefon 081 253 53 45

Mo-Fr 8.30-12.00 und 13.30-18.00 Uhr
Sa 8.30-16.00 Uhr



An den wöchentlichen Treffen des KMU-Netzwerks Graubünden erhält jedes Mitglied die Möglichkeit, in einer Minute seinen Betrieb kurz vorzustellen.

Bild Ladina Steinmann

STEFFI VELOSPORT
WINTERSERVICE
Jetzt lohnt es sich!
Top Service
Top Preise
alle Marken
... und das alles rostfrei :-)
Richtstrasse 4 | Chur | steffi.ch

KMU-Netzwerk Graubünden: eine starke Partnerschaft

Der Verein KMU-Netzwerk Graubünden ist ein Treffpunkt für Geschäftsinhaber und Führungspersonen von KMUs aus Chur und Umgebung.

Ivan Schmid, Vorstandsmitglied Stefan Walter und Gründungsmitglied Andreas Bossi erklären, weshalb unter anderem eine gute Empfehlung vieles im Geschäftsleben vereinfachen kann.

Is. Im KMU-Netzwerk Graubünden und Regionen Ideen generiert, Lösungen diskutiert und auch Kunden akquiriert. Präsident

► Mehr auf Seiten 2 und 3

KinderhilfeBethlehem
Wir sind da.
Gesundheit ist das grösste Geschenk für Kinder in Bethlehem. Caritas Baby Hospital seit über 60 Jahren.
Jede Spende hilft!
PK 60-20004-7
Helfen verbindet
www.kinderhilfe-bethlehem.ch
Tel. 041 429 00 00
info@khh-mail.ch

Coiffure Linea M
Maria Grasso
Eidg. dipl.
Damen/Herrencoiffeuse
Gürtelstrasse 24 · 2.OG · 7000 Chur
Tel. 081 284 62 33
coiffure-linea-m.ch

MOTORGERÄTE UND KOMMUNALTECHNIK
ZIMMERMANN AG
44 Jahre
HONDA
POWER EQUIPMENT
Schneefräsen

Churerstrasse 1
7013 Domat/Ems
www.zimmermannag.net
Tel. 081 650 30 00

Ihr Menukurier
Perlys
take out
telefon : 0800 737 800
internet : www.perlys.ch
e-mail : info@perlys.ch

GRAND RESORT
Bad Ragaz
Weihnachtsgeschenke
Verschenken Sie Wohlfinden und bestellen Sie Ihre Gutscheine jetzt online. Praktisch, kreativ und von Herzen.
Tel. 081 303 30 30
www.resortragaz.ch/gutscheine

«Wie im Sport müssen auch wir täglich Spitzenleistungen erbringen»

Drei Mitglieder des KMU-Netzwerks Graubünden im Interview

■ Von Ladina Steinmann

Büwo: Andreas Bossi, das KMU-Netzwerk wurde 2006 gegründet. Welche Überlegungen haben dazu geführt?

Andreas Bossi: Ziel war es, den Geschäftserfolg mit einem gezielten Ausbau von Geschäftskontakten nachhaltig zu steigern. Da das noch in keinem Netzwerk in der Region derart praktiziert wurde, haben sich einige Inhaber und Führungspersonen kleinerer und mittlerer Unterneh-



Ivan Schmid, aktueller Präsident des KMU-Netzwerks Graubünden.

men aus Chur und Umgebung zum KMU Netzwerk Graubünden zusammengetan. Speziell am Netzwerk ist, dass sich die Mitglieder konsequent einmal jede Woche treffen und sich gezielt an Dritte weiterempfehlen. Im Weiteren haben wir klare Regeln aufgestellt, an die sich die Mitglieder halten müssen.

Können Sie mir bitte eine bis zwei davon nennen, damit sich unsere Leser darunter etwas vorstellen können?

Andreas Bossi: Unsere Mitglieder dürfen beispielsweise maximal dreimal pro Halbjahr an unseren wöchentlichen Treffen fehlen. Sind sie an einzelnen Treffen verhindert, können sie eine Stellvertretung ausserhalb des Netzwerks mobilisieren. Fehlen sie mehr als dreimal, muss das der Vorstand genauer unter die Lupe nehmen. Im schlimmsten Fall

kann das Mitglied vom Netzwerk ausgeschlossen werden. Eine weitere Regel ist, dass jedes Mitglied an den Treffen mindestens eine Minute zur Verfügung hat, um seinen Betrieb kurz vorzustellen. Das heisst, man muss sich wie in einem Verkaufsgespräch immer wieder darauf vorbereiten, um den anderen Mitgliedern seinen Betrieb von Neuem schmackhaft für Empfehlungen zu machen.

Ivan Schmid, wie viele Mitglieder zählt das Netzwerk im Moment und aus welchen Branchen kommen sie?

Ivan Schmid: Zurzeit zählen wir 21 Mitglieder. Unsere Kapazität liegt bei 30. In unserem Netzwerk befinden sich Inhaber oder Geschäftsführer von Handwerks- und Industriebetrieben, vom Detailhandel, aus dem Gesundheitswesen sowie verschiedenen Unternehmen aus der Dienstleistungsbranche. Grundsätzlich können sich alle Branchen unserem Netzwerk anschliessen, jedoch dürfen sie aus Konkurrenzgründen nur einmal bei uns vertreten sein. Hingegen spielt die Grösse eines Unternehmens bei uns nur eine untergeordnete Rolle.

Stefan Walter, was bietet das Netzwerk seinen Mitgliedern?

Stefan Walter: Wir bieten einen für alle wertvollen branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch. Zudem unterstützen wir uns gegenseitig, indem wir versuchen, unsere Mitglieder zu berücksichtigen und auch an Dritte weiterzuempfehlen. Denn durch die Vernetzung verschiedener Branchen können wir für uns selber sowie für Kunden und Bekannte gute Kontakte herstellen und dadurch natürlich kurze Wege für gute Lösungen finden. Weil die Akquisition ein weiterer elementarer Bestandteil aller Unternehmen ist, bilden wir uns auf diesem Gebiet regelmässig weiter, indem wir Referenten zu unseren Treffen einladen und/oder Workshops durchführen. Kurzum: Je länger jemand bei uns Mitglied ist, desto mehr kristallisiert sich heraus, dass unser Verein es geschäftlich weiterbringt.

Für wen ist Ihre Plattform interessant?

Stefan Walter: Für alle, die mit ihrem Unternehmen weiterkommen und dafür aktiv etwas tun wollen. Auch sollten sie sich für die Weiterentwicklung des Netzwerkes einsetzen wollen.

Ivan Schmid: Wir sind aber auch für Leute interessant, die erst ein Geschäft eröffnet haben. Denn diese können unter anderem von den Erfahrungen der etablierten Mitgliedsunternehmen profitieren und sich bei ihnen Rat holen. Zudem steht Jungunternehmern durch das Netzwerk bereits ein grosser Kundenkreis zur Verfügung.

Müssen die Mitglieder gewisse Voraussetzungen erfüllen?

Stefan Walter: Natürlich ist es für uns wichtig, möglichst gute Branchenvertreter im Netzwerk zu haben. Deshalb müssen gewisse qualitative Voraussetzungen erfüllt sein, die bei einer Neumitgliedschaft durch den Vorstand geprüft werden. Wir haben auch schon Anfragen abgelehnt, weil die Geschäftspraktiken dubios waren oder weil das Geschäft eine negative Vergangenheit hatte.

Ein wichtiger Eckpfeiler der Organisation ist unter anderem die Empfehlung. Man kann bekanntlich nur eine Weiterempfehlung leisten, wenn man von einem Betrieb, das heisst, von dessen Produkten, Dienstleistungen usw., auch wirklich überzeugt ist.

Andreas Bossi: Das ist bei uns nicht anders.

Wenn ein Mitglied schlechte Arbeit leistet, spricht sich das sehr schnell herum, und es wird aus unserem Netzwerk rasch keine Empfehlungen mehr erhalten. Dies kann im



Vorstandsmitglied Stefan Walter, Veranstaltungskordinator und Presseverantwortlicher.

schlimmsten Fall zum Ausschluss führen. Nur wer sich wirklich Mühe gibt, kann letztlich auch vom Netzwerk profitieren. Ein weiterer positiver Aspekt dieser Verfahrensweise ist, dass sich Qualität – sei es bei der Arbeit, den Produkten usw. – festigt.

Auf der Netzwerk-Website ist zu lesen, dass Kundenanlässe durchgeführt werden. Was darf man darunter verstehen?

Ivan Schmid: Die Kundenanlässe führen wir alle zwei Jahre durch. Jedes Mitglied darf dann seine Stammkundschaft einladen. Die Erfahrung zeigt, dass viele kleine Unternehmen es sich finanziell gar nicht leisten könnten, solch einen eigenen Anlass durchzuführen. Durch die Mitgliedschaft im Netzwerk kommen sie auch in den Genuss, können dadurch ihren Kunden etwas Besonderes bieten und Danke sagen. Ausserdem können alle Mitglieder die Synergien dieser gemeinsamen Veranstaltung nutzen. Zudem laden wir immer auch einen speziellen Referenten zu dieser Veranstaltung ein. In diesem Jahr war es der liechtensteinische Ex-Skirennfahrer Marco Büchel, der zum Thema «Motivation mit Leidenschaft» referiert hat.

Was führte dazu, dass Marco Büchel, auch Büxi genannt, als Referent eingeladen wurde?

Ivan Schmid: Um mit einem Unternehmen erfolgreich zu sein, muss man täglich – ähnlich wie im Sport – Spitzenleistungen erbringen. Büxi konnte sein «in-

neres Feuer» vor allem bei den anspruchsvollsten Skirennen immer wieder entfachen. Heute ist er erfolgreicher Unternehmer, Moderator und Referent. Er zeigte in seinem Vortrag auf, welche Charaktereigenschaften im Profisport wichtig sind, und erklärte, wie diese auch im Unternehmen erfolgreich eingesetzt werden können.

Letzte Frage: Was erhoffen sich die Mitglieder hinsichtlich des Netzwerks fürs neue Jahr?

Ivan Schmid: Es würde uns freuen, wenn wir vier bis fünf Neumitglieder aus neuen Branchen anwerben könnten. Wir sind immer offen für Neues und lernen gern dazu. Ausserdem bringt jedes neue Mitglied automatisch frischen Wind in unser Netzwerk.

Weitere Informationen:
kmu-netzwerk-graubuenden.ch



Andreas Bossi, Gründungsmitglied.

Bilder Ladina Steinmann

■ ADVENTSKALENDER	Seiten 6–7	■ BERUFE IM SPITAL ...	Seiten 10–11	■ AROSABAHN	Seiten 30–31
■ DIE BÜWO TRIFFT ...	Seite 91	■ MIRACULIX	Seiten 28–29	■ HUDÄRÄFRAUÄ	Seiten 36–37s

ANZEIGE.....

Verzweifelt?

Ein Gespräch hilft.
 Anonym und vertraulich. Rund um die Uhr.

Beratung per Mail/Chat: www.143.ch

Tel 143

Die Dargebotene Hand

Spendenkonto 30-14143-9

**Die Weihnachtsbäume sind eingetroffen.
 Schöne Nordmann-Tannen warten auf Sie!**

Vertrauen Sie unserer Beratung.
 Inhaber: Patrick Müller
 Sonnenbergstrasse 2, 7000 Chur
 Tel. Nr. 081 / 353 27 47
 E-Mail: blumen@joos-chur.ch
www.joos-chur.ch

beratend. blumig. fantasievoll.

