



KNOW HOW PLACE

18. Schweizerisches Unternehmerforum mit dem «Geist von Sempach»

– Seite 1/2



Interview

CEO Claude Flükiger von itelligence AG Schweiz im Interview

– Seite 3



MCT-KUMMLI

Nächste Events aus der KUMMLI-Netzwerk-ORGANISATION

– Seite 4

JOURNAL – GEIST VON SEMPACH



von links: Marcel Clausen, Regionenleiter CSS Schlieren/Zürich; Dominik Gasche, Mitglied der Direktion Rahn & Bodmer Co. Zürich; Nadine Gemler, Geschäftsleitung Coop Basel; Roberto Oprandi, Inhaber oprandi partner ag Zug/Bern; Andreas Stöckli CEO Rhenus Alpina AG Basel; Marco Manzetti Partner oprandi partner ag Basel

WIR VERNETZEN ENTSCHEIDUNGSTRÄGER

18. Schweizerisches Unternehmerforum mit dem «Geist von Sempach»

Am 18. Unternehmerforum KNOW HOW PLACE durften wiederum zahlreiche Unternehmer, Verwaltungsräte und CEOs aus diversen Branchen wie Industrie, Sicherheit, Verkehr und vielen Weiteren begrüsst werden. Die familiäre Stimmung bot den anwesenden Persönlichkeiten die Möglichkeit, sich in ungezwungener Atmosphäre zu unterhalten. Dies war ganz im Sinne des Gastgebers MCT-KUMMLI. Der Austausch von Gedanken, Erfahrung und Wissen sowie profitieren von Erfahrungswerten aus der Praxis für die Praxis stand ganz im Sinne des Abends.

Seit Jahren im Frühling und im Herbst

Die Moderatorin Frau Michelle Rütli-Kummlli eröffnete den Abend, der im Zeichen der Schweizerischen Sicherheit stand. Im Anschluss hatte der Geschäftsführer der Netzwerk-Organisation MCT-KUMMLI und Gastgeber des Anlasses, Rolf Kummlli, die Begrüssungsansprache. Er führte aus, dass dank den anwesenden Persönlichkeiten, Sponsoren und KNOW HOW PLACE Member das Unternehmerforum seit Jahren immer im Frühling und im Herbst in Sempach stattfindet. Das Unternehmerforum steht für die Förderung des Unternehmertums, den Erhalt des

sozialen Friedens und die Vernetzung der Persönlichkeiten über die Branchen-, Regionen- und Parteigrenzen hinaus.

Beat Glutz von Blotzheim

Der erste Referent des Abends, Herr Beat Glutz von Blotzheim, wurde willkommen geheissen. Er ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und CEO der Firma Securitas AG und referierte zum Thema «Integrale Sicherheit in der Schweiz». Der CEO präsentierte seine Firma und zeigte die flächendeckende Abdeckung der Securitas AG. Die wichtigsten Bereiche der Sicherheitsfirma sind Revierbewachungs- und Separatbewachungsdienste. Herr Glutz von Blotzheim erklärte weiter, wie wichtig die Kooperation mit der öffentlichen Sicherheit wie Armee und Polizei ist. Dies obwohl die Marktentwicklung der privaten Sicherheitsfirmen enorm zunimmt. Aufgrund der Zuwanderung aus dem Ausland möchten einige in dieser Branche mitspielen und günstig ihre Dienstleistung anbieten. Doch bei den privaten Sicherheitsfirmen gebe es enorme Qualitätsunterschiede, erläutert der CEO, und dies kann nur bedingt kontrolliert werden. Im Anschluss wurden noch offene Fragen beantwortet.

EDITORIAL



Sicherheit in der Schweiz

Bei dem diesjährigen KNOW HOW PLACE Anlass am 4. November 2015 stand das Thema Sicherheit im Fokus. Dafür

konnten wiederum hochkarätige Referenten, Herr Beat Glutz von Blotzheim, Vorsitzender der Geschäftsleitung und CEO der Firma Securitas AG, und Korpskommandant André Blattmann, Chef der Armee (CdA) gewonnen werden.

Das Thema Sicherheit ist insbesondere in der aktuellen Situation ein wichtiges Anliegen. Sei es in Bezug auf unser Land oder im privaten Bereich.

Der KNOW HOW PLACE fand bereits zum 18. Mal in Sempach statt. Was bedeutet eigentlich der KNOW HOW PLACE? Das ist eine unabhängige Netzwerkplattform der Entscheider – aller Branchen. Diese handverlesenen Persönlichkeiten geniessen die familiäre, gemütliche und einzigartige vertraute Atmosphäre. Besucherinnen und Besucher aus der Vergangenheit sprechen deshalb vom «familiären WEF».

Neben spannenden persönlichen Begegnungen und guten Gesprächen findet auch ein exklusiver Gedankenaustausch auf Ihrer Augenhöhe statt.

Diesen unternehmerischen Geist bzw. das «feu sacré» erfahren, spüren und erleben Sie immer zweimal jährlich, im Frühling und im Herbst.

Mit grosser Vorfreude erwarten wir bereits den nächsten KNOW HOW PLACE Anlass im Frühling, am 20. April 2016, mit wiederum hochkarätigen Referenten, spannenden Gästen und Mitgliedern der KUMMLI-Netzwerk-ORGANISATION.

Auflage 5'547 Exemplare. Journal Geist von Sempach, geht ausschliesslich an Entscheider aller KMU-Branchen, regional bis weltweit tätig. Verleger KUMMLI-Netzwerk-ORGANISATION.



links: Beat Glutz von Blotzheim, CEO Securitas AG; rechts: Korpskommandant André Blattmann Chef der Armee

André Blattmann

Mit grosser Spannung wurde der zweite Referent des Abends, Herr André Blattmann, Chef der Armee (CdA), erwartet. Herr Blattmann ist besonders jetzt sehr gefordert, wo in Ländern Krieg, Krisen und Katastrophen herrschen. Der Vortrag von Herrn Blattmann lautete «Risiken und Antworten – Konsequenzen für die Schweizer Armee».

Mit einem Wortspiel wurde das Referat eröff-

net. Der Chef der Armee zeigte auf, dass die Sicherheit eine Zusammenarbeit zwischen der Armee, dem Bund und den Kantonen ist. Weiter zeigte Herr Blattmann den Vergleich zwischen der früheren und heutigen Verteidigung auf. Krieg, Krisen und Katastrophen seien die Gründe, wo die Armee gefordert ist, und dies muss mit einem stetig kleineren Budget bewältigt werden. Die Ausgaben für die Landesverteidigung machen mittlerweile lediglich noch

knapp 7% vom Staatshaushalt aus. Das Referat wurde mit dem Thema « Mehrwert der militärischen Führungsausbildung » abgerundet.

Die Gäste hatten nach dem Vortrag wiederum die Möglichkeit, Fragen zu stellen.

Nach den beiden Referaten wurden die Gäste beim Abendessen mit Köstlichkeiten verwöhnt und konnten ihre Kontakte und Gespräche weiter vertiefen.

HDI-GERLING INDUSTRIE VERSICHERUNG AG

Einer der führenden B2B-Versicherer für KMU und globale Konzerne

MCT-KUMMLI: Wofür steht eigentlich HDI-Gerling?

Der Name HDI-Gerling entstand 2006 nach der Übernahme der Gerling-Gruppe durch den «HDI». Beide Unternehmen blickten bereits zum Zeitpunkt der Übernahme jeweils auf eine mehr als hundertjährige Unternehmenstradition zurück. HDI steht für «Haftpflichtverband der deutschen Industrie», was einerseits auf den genossenschaftlichen Ursprung unserer Gruppe hinweist und andererseits dokumentiert, dass wir tatsächlich von der Industrie für die Industrie gegründet wurden. HDI-Gerling ist heute über eigene Auslandsniederlassungen, Tochter- und Schwestergesellschaften sowie Netzwerkpartner in mehr als 130 Ländern aktiv.

MCT-KUMMLI: Welche Rolle spielt der Schweizer Markt für Ihre Gruppe?

HDI-Gerling zählt zu den führenden Unternehmensversicherern der Schweiz und ist seit über 50 Jahren Partner von Schweizer Unternehmen.



Hans Mazenauer,
Geschäftsführer HDI-Gerling Schweiz

Obwohl wir einwohnermässig eines der kleinsten Länder Europas sind, generieren wir aufgrund der Wirtschaftskraft unseres Landes und unserer guten Marktstellung als Versicherer ein sehr substanzielles und nachhaltiges Prämien-einkommen für unsere Gruppe.

MCT-KUMMLI: Interessanterweise liest man Ihren Namen eher selten in der Presse

Das hat vor allem damit zu tun, dass wir ein reiner B2B-Versicherer sind, d.h. bei Grösstkonzernen arbeiten wir oft direkt mit den sogenannten Inhouse-Brokern resp. Risiko-Managern zusammen, und selbst bei mittleren und kleineren Unternehmen ist meist ein Broker mandatiert. Die Broker, welche in diesem Segment tätig sind, kennen uns sehr gut. Wenn wir Breitenwerbung machen würden, hätten wir zu viel Streuverlust.

MCT-KUMMLI: Weshalb sollte sich ein Unternehmen bei Ihnen versichern?

Unsere rund 90 Mitarbeitenden in Zürich und Lausanne sind ausgewiesene Risiko-Management- und Versicherungsspezialisten, die national als auch international tätigen Unternehmen helfen, ihre Risiken bedarfsgerecht abzudecken. Zudem sind wir auch stark in der Prävention: Wir beraten unsere Kunden in sicherheitstechnischen Fragen, identifizieren Risikopotenziale im Betrieb und erarbeiten Versicherungskonzepte. Ob nun ein Unternehmen z.B. als Zulieferer der Automobilindustrie haftpflichtrechtliche Herausforderungen bewältigen muss, ein Joint-Venture in Indien eingeht, mit Angriffen im Bereich der Cyberkriminalität rechnen muss oder Abhängigkeiten in der Supply Chain ausgesetzt ist, wir können kompetent helfen.

MCT-KUMMLI: Und das machen Sie mit 90 Leuten?

Für Schweizer Kunden bewältigen und steuern wir das tatsächlich vollumfänglich aus der Schweiz. Man darf aber nicht vergessen, dass HDI-Gerling zum Talanx-Konzern gehört. Der Versicherungs- und Finanzdienstleistungskonzern mit Sitz in Hannover erwirtschaftete 2014 Prämieinnahmen in Höhe von 29 Mrd. EUR und ist in rund 150 Ländern tätig. Somit haben wir jederzeit Zugriff auf weitere Spezialisten. Insgesamt verfügt HDI-Gerling über mehr als 180 Sicherheitsingenieure und Spezialisten aus den verschiedensten Fachrichtungen. Diese Kollegen stehen bei Bedarf auch unseren Schweizer Kunden zur Verfügung.

MCT-KUMMLI: Unser Netzwerk besteht vor allem aus Entscheidern von Schweizer KMU, haben Sie spezielle Angebote für dieses Segment?

Für das KMU-Segment haben wir 2015 mit HDI-Gerling I.COMPACT ein spezielles Versicherungsprodukt geschaffen, welches die gesamte Wertschöpfungskette von Industrie- und Handelsbetrieben mit nur einer Police abdeckt – ob es um gestohlene Waren, defekte Maschinen oder Haftpflichtansprüche geht, wir bieten präzise Deckungen unkompliziert aus einer Hand an. Der Kunde hat zudem die Gewähr, dass er bei HDI-Gerling jederzeit Zugang zu einem breiten Spektrum an weiteren Produkten erhält: von der klassischen Sach-, Betriebshaftpflicht- und Unfallversicherung bis hin zur Unterstützung in Entführungs- und Erpressungsfällen. Interessierte Unternehmen können ihren Broker fragen, sich unter www.hdi-gerling.ch informieren oder Herrn Alex Lutz, Leiter KMU, unter 044 265 4869 resp. unter alex.lutz@hdi-gerling.ch kontaktieren.

TESTIMONIAL

itelligence AG Schweiz

Interview mit Claude Flükiger, CEO itelligence AG Schweiz

Die itelligence AG Schweiz, ein Tochterunternehmen der itelligence AG, Deutschland (1989), ist in der Schweiz als IT-Komplettdienstleister seit 1997 erfolgreich im SAP-Umfeld tätig. Mit mehr als 100 Mitarbeitenden erbringt itelligence für ihre Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum – von der SAP-Beratung und -Implementierung, über selbstentwickelte SAP-Lösungen, den SAP Lizenzvertrieb bis hin zu Outsourcing & Services.



MCT-KUMMLI: Herr Flükiger, was macht itelligence zum kompetenten SAP-Komplettdienstleister für Unternehmen?

itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld mit mehr als 4500 hochqualifizierten Mitarbeitern in 23 Ländern in den fünf Regionen Asien, Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich/Schweiz und Osteuropa vertreten. Um unsere Kunden bestmöglich unterstützen zu können, bauen wir sowohl unsere übergreifende Kompetenz als auch unsere lokale Präsenz in den Landesgesellschaften kontinuierlich aus. Dies widerspiegelt sich auch in den Kompetenzbereichen, welche mit nachfolgenden SAP-Partnerschaften zum Ausdruck kommen: SAP Business-Partner, Alliance-Partner, SAP Global Hosting Partner, von SAP zertifizierter Anbieter von Cloud Services und Application Management Services, SAP-Certified Provider of Hosting Services for SAP HANA® Enterprise Cloud sowie Global Value-Added Reseller und Gold-Level Channel-Partner für SAP Business ByDesign und vielen Special-Expertise-Partnerschaften.

Wer macht von Ihren Dienstleistungen Gebrauch und wo kommen sie zum Einsatz?

itelligence realisiert für über 5000 Kunden weltweit in den verschiedensten Branchen komplexe Projekte im SAP-Umfeld.

Auf Basis der langjährigen Erfahrung und konsequenter Branchenausrichtung bieten wir heute viele Lösungen an, bei welchen die typischen Geschäftsprozesse der jeweiligen Branchen voreingestellt sind. So profitieren unsere Kunden von hoher Qualität, kürzeren Einführungszeiten und reduzierten Kosten. Gleichzeitig sind wir lokal bestens aufgestellt und pflegen langfristige, partnerschaftliche Kundenbeziehungen. Wann immer ein Interessent und Kunde über den Einsatz von SAP-Produkten nachdenkt, kann itelligence unterstützen.

Ihr Unternehmen wirbt unter anderem mit «innovativen Lösungen». Können Sie uns aktuelle Beispiele nennen?

Ja, wir investieren täglich in neue Themen wie beispielsweise in innovative Lösungen basierend auf der In-Memory-Technologie SAP HANA, mobilen Lösungen, in «on demand»- bzw. Cloud-Lösungen oder in die neue Business Suite der nächsten Generation SAP S/4HANA, mit der sich Unternehmen auf die digitale Zukunft in der vernetzten Welt ausrichten können. Dazu die Schlagwörter wie Industrie 4.0, Internet der Dinge, Cloud Computing und Big Data, die zeigen, dass alles weiter zusammenwächst. Sie stehen aber auch für eine neue Welt, in der nichts mehr ohne IT geht und in der das Tempo, in dem entschieden, gearbeitet und gelebt wird, spürbar zunimmt. «Beschleunigung» ist daher zu einem zentralen Begriff unserer Zeit geworden. itelligence setzt die neuen Technologien der SAP frühzeitig gewinnbringend für seine Kunden um und ergänzt die spezifischen Kundenanforderungen mit eigenen innovativen Lösungen.

Was kann itelligence, was andere nicht können?

Wir orientieren uns nicht an «anderen». Wir konzentrieren uns auf die Marktgegebenheiten und auf die Kundenanforderungen. Wir bauen unsere Geschäftsfelder kontinuierlich entlang der Wertschöpfungskette aus, indem wir bestehende Dienstleistungen wie das Projekt- und Lizenzgeschäft sowie die Beratung/Personalstellung gezielt erweitern und Dienstleistungen wie Application-Management entwickeln bzw. das Recurring Business weiter ausbauen.

Wir wollen für unsere Kunden als verlässlicher SAP-Komplettdienstleister langfristig zur Verfügung stehen.

it.manufacturing for engineering · SAP Business Suite · SAP Enterprise Resource Planning (ERP) · SAP xECM by OpenText · it.sms (Supplier Management System) · SAP Customer Relationship Management · **SAP S/4 HANA** · SAP Business All-In-One · SAP Standard Support · SAP Supplier Relationship Management (SRM) · it.x-change · SAP Business Objects · SAP Analytics · In-Memory Computing · SAP Investigative Case Management (ICM) · Enterprise Mobility · **it.x-mobile** · it.transport management · SAP NetWeaver · it.remote development · it.compact CRM · it.x-idee · Enterprise Content Management (ECM) · **it.hosting** · SAP NetWeaver Portal · it.service desk · HANA Enterprise Cloud by itelligence · it.remote service · it.offline client · it.maintenance · **SAP Business Intelligence (BI)** · SAP Product Lifecycle Management (PLM) · it.application management · SAP HANA Plattform · SAP Enterprise Support · **SAP Cloud Solutions** · SAP Supply Chain Management (SCM) · SAP Global Trade System · it.pms (Project Management System) · Dokumentenmanagement · **it.edm** (Emergency & Disaster Management) · it.cms (Contract Management System) · SAP Government Risk & Compliance · SAP Invoice Management · **SAP Simple Finance** · it.manufacturing for engineering · SAP Business Suite · SAP Enterprise Resource Planning (ERP) · it.sms (Supplier Management System) · SAP Customer Relationship Management (CRM) · **it.lifescience** · Standard Support · SAP Supplier Relationship Management (SRM) · **SAP NetWeaver** · SAP Business Objects · it.manufacturing · SAP Business Suite · SAP Enterprise Resource Planning (ERP) · **SAP xECM by OpenText** · it.sms (Supplier Management System) · SAP Customer Relationship Management (CRM) · **itelligence AG**

Wir machen mehr aus SAP-Lösungen!

Enterprise Mobility · it.transport management · SAP NetWeaver · **SAP Simple Logistics** · it.hosting · it.compact CRM · it.x-idee · Enterprise Content Management (ECM) · SAP NetWeaver Portal · **it.service desk** · HANA Enterprise Cloud by itelligence · it.remote service · SAP Cloud Solutions · it.offline client · it.maintenance · SAP Business Intelligence (BI) · **SAP Fiori**

Das nennen wir Erfahrungsschatz!

Wir bieten auf der zuverlässigen SAP-Plattform weltweit Lösungen, die zukunfts- und richtungsweisend sind. Denn unsere Teams setzen sich aus IT- und Branchenspezialisten zusammen, die nicht ins Blaue hinein beraten, sondern gezielt mit Ihren Projekten ins Schwarze treffen. Und Sie? Sie profitieren durch kürzere Einführungszeiten und wirtschaftliche Projektbudgets von diesem Erfahrungsschatz.

www.itelligence.ch



itelligence NTT DATA Business Solutions



Im Frühling und Herbst begegnen sich beim KNOW HOW PLACE am Sempachersee die KMUs der Schweiz.

AGENDA

Kommende Anlässe:

KUMMLI-UNTERNEHMERREISE

- Freitag, 20. November 2015 bei Porsche in Stuttgart

KUMMLI-Netzwerk-V-ZUG

- Mittwochabend, 16. März 2016
- Mittwochabend, 8. Juni 2016
- Donnerstagabend, 1. September 2016
- Mittwochabend, 23. November 2016

KUMMLI-TALK auf Villa Honegg

- Montagabend, 7. März 2016, mit Martin Witzig – CEO von Witzig The Office Company
- Freitagabend, 11. März 2016, exklusiv bei Maserati, ohne andere Besucher, am Automobilsalon in Genf
- Montagabend, 14. März 2016

19. KNOW HOW PLACE

- Mittwochabend, 20. April 2016

VIP-NETZWERK

- Jeden 3. Dienstagabend im Monat Ihre Kontaktaufnahme freut uns sehr!

STRATEGY4EVER

strategische Unternehmensführung im digitalen Zeitalter

Mit STRATEGY4EVER hat Furger und Partner AG eine Web-Applikation geschaffen, die Sie Schritt für Schritt durch den Strategieprozess führt und Ihnen eine einheitliche und übersichtliche Darstellung der Ergebnisse liefert.

Während für die operative Führung und Steuerung der Einsatz von standardisierten Methoden und Software-Applikationen eine Selbstverständlichkeit ist, gibt es für die strategische Steuerung eines Unternehmens nichts Vergleichbares. STRATEGY4EVER schliesst diese Lücke. Sie entwickeln damit Ihre Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien systematisch, eigenständig und professionell.

- **Geführter Prozess:** STRATEGY4EVER führt Sie Schritt für Schritt durch den Strategieentwicklungsprozess.
- **Flexible Konfiguration:** Mit STRATEGY4EVER können Sie die strategischen Geschäftsfelder Ihres Unternehmens abbilden und konfigurieren.

- **Tools Ihrer Wahl:** Sie wählen die Instrumente aus, die Sie einsetzen, um Ihre Strategie zu entwickeln – dazu steht eine grosse Anzahl Strategietools zur Verfügung.
- **Datenbasis und Bericht:** Die Daten werden konsistent in der Applikation gespeichert. Damit haben Sie stets von überall her Zugriff auf die aktuellsten Informationen – und das mit einem Click.
- **Umsetzung:** STRATEGY4EVER gibt jederzeit einen Überblick über den Stand der Massnahmen mit Datum, Verantwortlichkeiten und Zielerreichung und zeigt diesen per Ampelstatus an.
- **Auswertungen:** STRATEGY4EVER erstellt quantitative Auswertungen mit Diagrammen, z. B. zu den strategischen Zielen der Geschäftsfelder oder zu den Entwicklungen in den Märkten.

Als Unternehmer behalten Sie mit STRATEGY4EVER die strategische Steuerung Ihres Unternehmens jederzeit unter Kontrolle.

STECKBRIEF

Ignaz Furger ist Inhaber des Beratungsunternehmens Furger und Partner AG Strategieentwicklung, Zürich. Er ist Autor des Buches «Strategie-Leitfaden», auf dem STRATEGY4EVER aufgebaut wurde.

furger@furger-partner.ch
www.strategy4ever.com

