

So ticken KMU: Auskünfte von der Basis

Was Unternehmen derzeit am meisten beschäftigt, erfährt Michelle Kumkli, CEO des KUMMLI Netzwerks, in täglichen Gesprächen – nicht nur mit KMU-Geschäftsführern.

VON THOMAS BERNER

Das KUMMLI Netzwerk ist ein Familienunternehmen und wird in der zweiten Generation von CEO Michelle Kumkli geführt. Das Unternehmensnetzwerk vernetzt ausschliesslich Entscheidungsträger der Schweizer Wirtschaft über alle Branchen hinweg, insbesondere an Netzwerkanlässen, welche in der ganzen Schweiz verteilt, meistens in Firmen, durchgeführt werden. Dort besteht die Gelegenheit, neue, nachhaltige Kontakte zu knüpfen und sich über die Aktualität auszutauschen. Das Netzwerk agiert darüber hinaus als Drehscheibe der Schweizer Wirtschaft und ist durch den engen Kontakt mit den Kunden nahe am Puls des Werkplatzes Schweiz.

Frau Kumkli, Sie kennen viele Persönlichkeiten der Schweizer Wirtschaft, was sind zur Zeit deren Herausforderungen?

MICHELLE KUMKLI: Wir sind in allen Branchen tätig, und interessant ist, dass überall die gleichen Herausforderungen genannt werden: Regulierung und Bürokratie, Personal und Nachhaltigkeit.

Und wie äussert sich dies?

Die laufend zunehmende Regulierung und Bürokratie machen den Unternehmen das Leben schwer. Es wird mehr unternehmerische Freiheit gewünscht und weniger Staat. Wie unsere Kunden uns weiter erklären, fordert das Personal heute sehr viel mehr: Hohe Löhne, Homeoffice, mindestens sechs Wochen Urlaub, Sabbaticals, Kaffee und kostenloses Mittagessen – die Liste kann beliebig verlängert werden. Die



© ZVG

**Michelle Kumkli,
CEO des familiengeführten KUMMLI Netzwerks.**

Zur Person

Michelle Kumkli, Jahrgang 1985, arbeitet seit 2008 im von ihrem Vater Rolf Kumkli gegründeten Unternehmen. Seit 2019 ist die Mutter von zwei Kindern alleinige Inhaberin des KUMMLI Netzwerks (seit 2024 eine Aktiengesellschaft) und führt das Familienunternehmen mit ihrem Team in zweiter Generation.

> www.kumkli.com

Arbeitgeber vermissen jedoch teilweise die Wertschätzung und den «Biss», auch mal eine Extrameile zu gehen. Die Thematik Nachhaltigkeit wiederum wird oft deswegen als Herausforderung genannt, weil es nicht mehr reicht, einfach nachhaltig zu sein. Nein: Es muss «gepostet» und gross angeschrieben werden. Doch trotzdem bestellt der Endkonsument tonnenweise Ware aus China, anstatt auch das lokale Gewerbe zu unterstützen.

Wie können Netzwerke wie KUMMLI bei diesen Herausforderungen Unterstützung leisten?

Indem wir die richtigen Entscheidungsträger gezielt zusammenbringen und eng im Austausch mit der Politik sind, um die

Sorgen und Nöte der Unternehmen an den richtigen Stellen zu platzieren. Denn auch hier gilt: «einmal ist keinmal» – steter Tropfen höhlt den Stein. Schauen Sie: Als mein Vater das Unternehmen vor über 20 Jahren gegründet hat, kannte man Netzwerke überhaupt nicht. Mein Vater musste den Ausdruck «Netzwerk» erklären, denn viele dachten da zuerst an Computer-Netzwerke. Heute hingegen gibt es Netzwerke wie Sand am Meer. Aber qualitativ hochstehende sind dünn gesät. Denn die meisten wollen vor allem Wachstum und sind geprägt von Consultern, Banken und Versicherungen und sind grossen Firmen angeschlossen. Wir hingegen sind ein 100-prozentiges Familienunternehmen. Mein Vater hat mich immer gelehrt: «Qualität vor Quantität». Dem bin ich bis heute treu geblieben. In unserem Netzwerk zählt hauptsächlich der Mensch.

Ihr Netzwerk sieht sich auch als Drehscheibe für die Schweizer Wirtschaft. Können Sie hierzu ein Beispiel nennen?

Vor kurzem kam ein Member auf uns zu, der in Indien eine Produktion aufbauen muss. Er hat gefragt, mit welchem anderen Mitglied aus dem KUMMLI Netzwerk er sich darüber unterhalten kann. Mit solchen konkreten Anfragen an uns können unsere Mitglieder viel Zeit sparen, um an die richtigen Leute zu kommen.

Der ORGANISATOR richtet sich an Schweizer KMU. Wie läuft der

Austausch mit Schweizer KMU und deren Führungskräften?

Wir sind auf allen Stufen – von Inhaber, CEO und Verwaltungsräten von KMU bis Global Player – bestens vernetzt und im Austausch. Das wird auch von unseren Kunden enorm geschätzt. Denn so können wir sie auch in ihren Themen, mit unserem Wissen unterstützen, da wir viel hören und sehen.

Apropos Verwaltungsräte: Wie sollte ein guter Verwaltungsrat aufgestellt sein?

Wie mir einmal ein Top-Manager und Verwaltungsratspräsident von renommierten börsennotierten Firmen gesagt hat: «Ich mag im Verwaltungsrat keine Ja-Sager und solche, die während der Sitzung nichts sagen und erst im Apéro auftauen». Wieso ich das erzähle: Die Zusammensetzung und die Kultur in einem Verwaltungsrat sind stark vom Präsidenten geprägt. Was ich feststelle – und dies belegen auch Studien – ist, dass ein Verwaltungsrat dann erfolgreich ist, wenn ein guter Mix vorhanden ist von Frauen, Männern, älteren und jüngeren Personen. Und wie mir unsere Kunden sagen: Frauen erscheinen jeweils besser vorbereitet auf die Sitzung. Doch in den meisten Firmen besteht ein gutes Zusammenspiel zwi-

schen der operativen und der strategischen Leitung. Es gibt viele tüchtige und engagierte Persönlichkeiten. Es ist insbesondere jetzt, in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten, wichtig, keine «Schönwetter-Kapitäne» zu haben, sondern solche, die auch durch stürmische Gewässer navigieren können.

Sie machen die Erfahrung, dass Entscheidungsträger wenig Zeit haben. Wie überzeugen Sie Ihre Mitglieder, dennoch an Ihre Events zu kommen?

Das ist eine berechtigte Frage. Jeder Tag hat 24 Stunden, und jede Führungskraft hat andere Prioritäten. Nach so vielen Jahren wissen unsere Kunden, dass diese investierte Zeit sie weiterbringt und somit

ein Gewinn ist. Denn an einem Abend kommen sie mit Persönlichkeiten in Kontakt, die massgebend sind für sie – persönlich und auch geschäftlich.

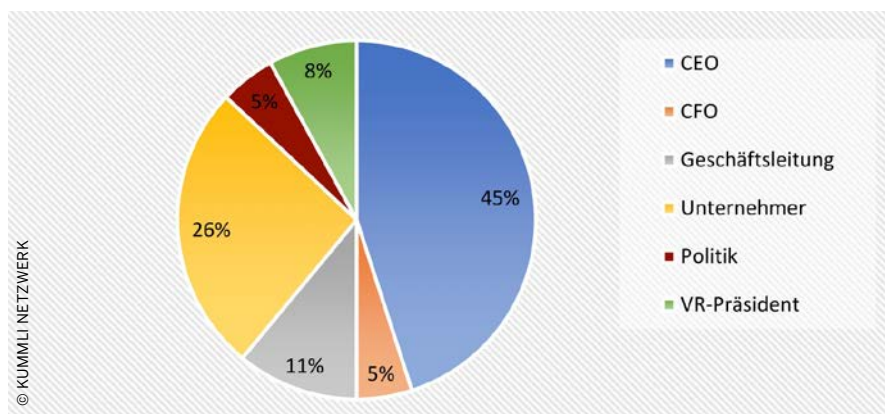
Wo treffen Sie selbst auf Entscheider – auch ausserhalb Ihres Netzwerkes?

Natürlich ist mein Netzwerk mittlerweile gross. Doch durch die Weiterempfehlung von unseren Mitgliedern lernen wir immer wieder weitere spannende Persönlichkeiten kennen.

Kommt man über das KUMMLI Netzwerk auch zu neuen Positionen oder gar zu Verwaltungsratsmandaten?

Auch hier gilt: Man muss zuerst säen, dann kann man ernten. Wenn man sich langsam aus dem operativen Geschäft zurückziehen will und bereit wäre für ein Verwaltungsratsmandat, geht das nicht ohne ein gutes Netzwerk. Um auf Ihre Frage zurückzukommen: Ja, es wurden schon unzählige Verwaltungsratsmandate durch Kontakte aus dem KUMMLI Netzwerk generiert. Doch man muss präsent sein, sichtbar für Firmen und Entscheidungsträger. Und nicht zuletzt muss das Vertrauen vorhanden sein. Denn Vertrauen ist das Fundament aller guten Beziehungen

«In den meisten Firmen besteht ein gutes Zusammenspiel zwischen der operativen und der strategischen Leitung.»



Zusammensetzung an Netzwerk-Events.