

Im Gespräch mit Stephan Isenschmid, Geschäftsführer Swiss Leadership Forum

«Dutzendware hat keinen Platz mehr»

Thomas Pfyffer, Chefredaktor «Zürcher Wirtschaft»

Stephan Isenschmid tritt mit der Ambition an, das Swiss Leadership Forum zum grössten Wirtschaftsforum im Raum Zürich zu machen. Die «Zürcher Wirtschaft» fühlt ihm im Gespräch den Puls.

Sie bewegen sich mit dem Swiss Leadership Forum in einem Segment, das von etablierten Anbietern wie dem World Economic Forum (WEF) in Davos oder etwa dem Swiss Economic Forum in Interlaken dominiert ist. Wie unterscheiden Sie sich von anderen Veranstaltungen?

Unseren Teilnehmern bietet sich die grosse Chance, sich direkt im grössten Wirtschaftsraum der Schweiz auszutauschen, Informationen zu gewinnen und sich inspirieren zu lassen. In unserem Falle bedingt das keine längere Anreise und keinen zweitägigen Aufenthalt mit Hotelübernachtung. Auch wenn die Berge stets reizvoll sind, gibt es all dies auch in Zürich vor der eigenen Haustür.

Wie grenzen Sie sich gegenüber anderen Veranstaltern ab?

Als eigenständige Veranstaltung sehen wir uns als sinnvolle Ergänzung zu bestehenden Angeboten. Wir gehen unseren eigenen Weg und es ist nicht unser Bestreben, jemandem etwas wegzunehmen. Wir meinen ganz einfach, dass dem verhältnismässig dominanten Wirtschaftsraum Zürich eine profilierte Veranstaltung gut anstünde. Und genau dies ist unsere Ambition.

Welche Pläne verfolgen Sie für die kommenden Austragungen und was für mittelfristige Ziele leiten Sie?

Wir wollen das Swiss Leadership Forum als DAS Wirtschaftsforum in Zürich etablieren. Künftig sollen wir mit den anderen zugkräftigen und grossen Wirtschaftsforen in einem Atemzug genannt werden. Zwei ähnliche Veranstaltungen sind schon genannt worden, ein weiteres ist in St. Gallen angesiedelt und pflegt



Stephan Isenschmid: «Wir stellen die KMU in den Fokus unseres Tuns.»

einen engen Kontakt zur dortigen Wirtschaftshochschule. Der Weg zu unserem Ziel führt über ein qualitativ hochstehendes Programm in jedem Jahr. Hochstehend heisst für mich Profilierung durch Inhalt, weniger durch Show.

«Für mich existiert zu viel politisches Hickhack mit zahlreichen Heckenschützen.»

Ein Dachthema bildet den roten Faden durch die Veranstaltung; die diesjährige vom 7. November befasst sich mit «Sparen und Wachsen». Unsere Referentinnen und Referenten schlagen inhaltlich die Brücke zum Dachthema, sodass sich für die Teilnehmenden ein echter Nutzen und Mehrwert ergibt; das Thema wird also aus zahlreichen Perspektiven beleuchtet.

Wie äussert sich ein zufriedener Teilnehmer nach dem Besuch des Swiss Leadership Forums?

«Wegen des Dachthemas war ich hier –

hier habe ich wertvolle Informationen geschöpft und Impulse gewonnen!» Das Forum soll weiter das Netzwerk an relevanten Kontakten erhöhen und den Teilnehmenden die Gelegenheit bieten, bestehende Kontakte zu pflegen. Da ein grösserer Teil unserer Teilnehmenden über die Veranstaltungs-Partner eingeladen wird, soll der gebührende Dank sowie das Lob an diese zurückfliessen. Damit erhalten unsere Partner ihren Mehrwert.

Sie haben Ihre programmatischen Vorstellungen genannt, welche weiteren Massnahmen helfen, das Forum zu profilieren?

Wir stellen die KMU in den Fokus unseres Tuns. Unsere Veranstaltung richtet sich an KMU und stellt diesen eine Plattform zur Verfügung. KMU sind hier weder De-

«Chester Elton vereint eine Message mit Unterhaltung – was wollen Sie mehr?»

koration noch Alibi, sondern bilden das Herzstück des Anlasses. Eine Unternehmerin mit beispielsweise 15 bis 20 Angestellten soll sich hier bestens aufgehoben fühlen, die Themen sollen sie auf der richtigen «Flughöhe» ansprechen.

Oft hat man als Besucher an Wirtschaftsveranstaltungen das Gefühl, den stets gleichen oder ähnlichen Referenten zu begegnen. Wie stellen Sie sicher, an neue, überraschende und dennoch gewiefte Referentinnen und Referenten für Ihr Forum zu kommen?

Dies ist unser erklärtes Ziel. Wir vereinen 2013 zahlreiche Zugpferde, die aus der Wirtschaft heraus und für die Wirtschaft sprechen. Gewiss ist es so, dass man einen Mann wie Jean-Claude Biver gelegentlich mal auf einem Anlass antrifft. Mit seiner Botschaft, seiner Leidenschaft und seinem Charisma hat er auch die Berechtigung dazu. Bei uns tritt er beispielsweise als Schlussredner auf, dessen Impulse viele Besucher frisch nach Hause nehmen werden. Und im besten Falle schlagen sie bis auf den unternehmerischen Alltag der Forumsbesucher durch. Neben den «grossen» Namen wird es aber auch immer wieder Überraschungen geben.

Was hat es mit Ihrem amerikanischen Gastredner Chester Elton auf sich?

Bei ihm geht es um den direkten Zusammenhang zwischen Wertschätzung gegenüber Mitarbeitenden und eigenem Unternehmererfolg. Anhand konkreter Beispiele zeigt er auf, was er wie und

wo als Berater in diesem Bereich bewirken konnte. Seine relevante Botschaft, unterhaltsam dargeboten,

zählt für uns. Chester Elton vereint also seine Message mit Unterhaltung – was wollen Sie mehr? Nicht viele können das. Und sein Beitrag nimmt direkt Bezug zu unserem Dachthema.

Welches Fazit ziehen Sie aus Ihrem ersten, dem letztjährigen Swiss Leadership Forum?

Für mich persönlich stellt sich die Frage: Würde ich diesen Anlass selbst besuchen und dafür bezahlen? Im 2012 war mir der Anteil an Unterhaltung und Show noch etwas zu hoch, gewisse Referenten zu wenig einzigartig. Wie zuvor dargelegt, habe ich für das kommen-

de Forum, welches erstmals meine Ideen einbezieht, entsprechende Korrekturen vorgenommen. Namentlich ist das die Orientierung am Dachthema. Dutzendware, wie zum Beispiel Referate zu Time Management, hat keinen Platz mehr. Meine künftige Arbeit wird daran zu messen sein, wie mein Team und ich das Dachthema im Programm des Swiss Leadership Forums umzusetzen vermögen und mit welchen Inhalten wir das Forum füllen.

Ist die Weiterbildung im Management auf der Höhe der Zeit?

Ich muss auf diese Frage generell antworten: Heute besteht zumindest für alle Interessierten die Möglichkeit, sich nach einer erlangten Ausbildung nach individuellen Bedürfnissen weiterzubilden. Das Angebot in der Schweiz ist sehr gross, manchmal kommt mir die Auswahl unüberblickbar vor. Personalabteilungen stehen vor der Herausforderung, all diese Abschlüsse und Papiere einordnen zu können.

Kopf oder Bauch? Wie treffen Sie persönliche Entscheidungen?

Ich tendiere eher zu Entscheiden nach Bauchgefühl. In meiner früheren unternehmerischen Tätigkeit habe ich mein Bauchgefühl ab und an mit dem Kopf übersteuert. Das war der Fall, als ich jünger und impulsiver war. Mit dem Bauch aber hätte ich richtig oder zumindest besser gelegen. Heute höre ich vermehrt auf mein Bauchgefühl. Das gilt selbstverständlich auch für das vorliegende Projekt des Swiss Leadership Forum.

Ist Führung lernbar?

Sie ist dann lernbar, wenn jemand die



Thomas Pfyffer im Gespräch mit Stephan Isenschmid.

Fotos: Philippe Welti

richtigen Voraussetzungen und das Talent einbringt. Ich bin aber auch überzeugt, dass sich dieses Talent situativ seinen Weg bahnt. Ich treffe immer wieder auf Leute, die sich in ihrem Job in Richtung Führungsposition entwickeln, die die richtigen Fragen aufwerfen und ihren Gestaltungswillen zeigen.

Wo orten Sie das höchste Defizit in den Rahmenbedingungen der Schweizer Wirtschaft und Politik?

Ich möchte zwei Punkte herausstreichen: Ich empfand es als sehr problematisch, welche Exzesse sich im Vorfeld zur «Abzocker-Initiative» in der Basler Pharmabranche zugetragen haben. Das war alles andere als nötig. Ich frage mich, wie das Spiel um Regulatorien weiter gehen soll. Der Staat soll von mir aus sinnvolle Leitplanken setzen, nicht aber das freie Unternehmertum behindern. Von den Unternehmern ihrerseits erwarte ich eine grundsätzliche Ethik und ein Bewusstsein über Dinge, die man tut und solche, die man besser unterlässt. In der Schweiz werden diese Werte grösstenteils hochgehalten. Schade, dass einzelne Missbräuche von Konzernen nun in mehr Gesetze und Vorschriften münden. Dies schadet u. a. den KMU, die von diesen Gesetzen betroffen sind. Ich wünschte mir manchmal, dass die Schweiz mit einer Stimme spräche. Für mich existiert zu viel politisches Hickhack mit zahlreichen Hecken schützen. Letztlich zählt das Gesamtziel und das Wohl des ganzen Landes.

Gibt es für Sie eine schweizerische Prägung von Führungsstil, der sich z. B. vom deutschen unterscheidet?

Ich stelle fest, dass in der Schweiz zahlreiche deutsche CEO engagiert sind, darunter auch viele jüngere. Da frage ich mich gelegentlich:

Wo sind denn ihre Schweizer Kollegen? Im Allgemeinen denke ich, dass sich typisch

schweizerische Charaktereigenschaften gut mit dieser Position vereinbaren lassen. Da sind einerseits das hohe Qualitätsbewusstsein, das Unterordnen eigener Interessen unter diejenigen des Ganzen, andererseits ist da eine angeborene Bescheidenheit und die Trittsicherheit im Umgang mit verschiedenen Kulturen. Diese Ausgangssituation prädestiniert uns für derartige Aufgaben.

Wie sehen Sie die kulturellen Unterschiede?

Sind wir manchmal vielleicht zu bescheiden? Werden Angebote an potentielle Führungskräfte und CEO herangetragen, hält sich der Schweizer möglicherweise zurück im Gegensatz zu seinem deutschen Kollegen. Auf jeden

Fall bin ich überzeugt von der Basis, die uns die Schweiz mit ihren Bildungsmöglichkeiten, einer kulturellen Vielfalt und dem nationalen Charakter vermittelt. Diese Basis ist einer der gewichtigen Gründe für unseren Erfolg.

Erlauben Sie mir gegen Schluss eine ketzerische Frage: Wem bringt ein Netzwerk

am meisten – der Firma oder dem Arbeitnehmer? Und: setzen Sie eher auf klassische oder virtuelle Netzwerke?

Beides kann der Fall sein. Ein Netzwerk bringt die Person weiter. Wenn diese Person ihren Job ernst nimmt und verantwortungsvoll ausführt, wird sie das Netzwerk im Sinne der Unternehmung nutzen. Wenn Sie gerne Golf spielen und sich die Netzwerk-Bedürfnisse zwischen Golfclub und Zielgruppen der Firma decken, dann haben wir eine klassische Win-win-Situation. Für mich ergänzen die virtuellen Netzwerke im besten Fall die klassische Kontaktpflege. Vor lauter virtuellen Netzwerken sollte man die Arbeit nicht vergessen. Der persönliche 1:1-Kontakt bleibt unersetzlich!

Das kommende Swiss Leadership Forum ist mit «Sparen und Wachsen» überschrieben. Können Sie diesen scheinbaren Widerspruch auflösen?

Direkt kann ich den Widerspruch nicht auflösen. Aber ich kann sehr wohl bewusst

«Für mich ergänzen die virtuellen Netzwerke im besten Fall die klassische Kontaktpflege.»

machen, dass uns dieses Thema zunehmend begleiten wird. Effizienzsteigerungen bleiben nötig. Die Notwendigkeit zum Wachsen hängt auch stark von unserem Konkurrenzumfeld ab. Was tut die Konkurrenz in der gleichen Zeit? Verlieren wir den Anschluss und dadurch unsere Unternehmung an Substanz? Investitionen in Prozesse, vor allem aber auch in Mitarbeitende, scheinen mir in dem Zusammenhang sehr wichtig; mehr Wertschätzung bedingt kaum einen beträchtlichen Einsatz an Ressourcen. Wir sind bestrebt, am kommenden Forum die eine oder andere Frage aufzuwerfen und zu beantworten.

Die Notwendigkeit zum Wachsen hängt auch stark von unserem Konkurrenzumfeld ab. Was tut die Konkurrenz in der gleichen Zeit? Verlieren wir den Anschluss und dadurch unsere Unternehmung an Substanz? Investitionen in Prozesse, vor allem aber auch in Mitarbeitende, scheinen mir in dem Zusammenhang sehr wichtig; mehr Wertschätzung bedingt kaum einen beträchtlichen Einsatz an Ressourcen. Wir sind bestrebt, am kommenden Forum die eine oder andere Frage aufzuwerfen und zu beantworten.

Zur Person

Als Jugendlicher kämpfte der Luzerner Stephan Isenschmid (52) im Schwimmen an der Spitze. Acht Jahre, nachdem er mit 30 seine erste Firma gründete, stand Stephan Isenschmid 250 Mitarbeitern als CEO vor. Nach über 25 Jahren in der IT-Branche wechselte der Unternehmer die Branche. Mit der Übernahme der beiden Grossanlässe «Swiss Leadership Forum» und «Swiss CRM-Forum» wurde er Kongressveranstalter. Ersteres ist eine Netzwerkplattform für Unternehmer und Führungskräfte, letzteres eine Community Veranstaltung für neues und innovatives Marketing. Die beiden etablierten Marken haben in Isenschmids Augen ein grosses Ausbaupotential.

Über das «Swiss Leadership Forum»:

Das «Swiss Leadership Forum» wurde im Jahr 2004 gegründet und ist heute mit jährlich rund 1000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung das grösste Wirtschaftsforum in der Greater Zurich Area. Es fokussiert auf alle Aspekte der Unternehmensführung mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und der Schweizer Wirtschaft zu fördern. Gegenseitige Inspiration, hochstehender Erfahrungsaustausch sowie die Pflege persönlicher Beziehungen stehen dabei im Vordergrund. Seit 2012 ist der 52-jährige Betriebswirt Stephan Isenschmid Geschäftsführer des Anlasses.