

Netzwerken ist sein Geschäft

Guido Hunke baut das Netzwerk Bodensee auf und das seit mehr als sieben Jahren. Mittlerweile umspannt das Netzwerk alle vier Anrainerstaaten. Der Marketingexperte bringt Unternehmen und Führungskräfte zusammen.

STEFAN BORKERT

SARGANS. Lockere Gespräche hier und schon ernstere Gesichter da. In Sargans hat Guido Hunke zu einem Hintergrundgespräch mit Abendessen geladen. Geschäftsleute aus der Ostschweiz und aus Vorarlberg treffen sich zu einem Round Table, an dem es vor allem darum geht, Kontakte zu knüpfen. Und während die einen noch beim Small Talk verharren, geht es bei anderen schon ums Geschäft. «Für mich ist der Abend erfolgreich verlaufen», sagt Guido Hunke. Im kleinen Kreis lerne man sich besser und auch rascher kennen. Mit dabei ist auch Manfred Rünzler von der ZTN Training & Consulting im vorarlbergischen Kennelbach. «Wir sind bereits Netzwerkpartner vom Netzwerk Bodensee», sagt er. «Da wir unser Hauptaktivitätsfeld 250 Kilometer um den Bodensee haben, hilft es uns, neue Kontakte zu finden.»

Verbindungen schaffen

Guido Hunke ist der Initiator des Netzwerks Bodensee. Es besteht mittlerweile seit sieben Jahren. Warum der Bankkaufmann und Marketingexperte aus dem Münsterland in Nordrhein-Westfalen ausgerechnet am Bodensee ein Netzwerk für Unternehmen und Führungskräfte aufbaut und pflegt, hängt schlicht damit zusammen, dass er in Oberschwaben seine Zelte aufgeschlagen hat. «Die Gegend ist natürlich wunderschön. Schnell habe ich aber gemerkt, dass der See auch seine Schattenseiten hat. Er verbindet nicht nur, er trennt auch.» Also entschloss sich Hunke, etwas für das Verbinden zu tun und gründete



Bild: pd/BSM

Der Bodensee ist schön, aber er trennt auch. Grund genug für Guido Hunke, etwas für Verbindungen im wirtschaftlichen Bereich zu tun.

das Netzwerk Bodensee. Dass es bereits mehrere Netzwerkveranstaltungen und auch Institutionen gibt, die das trennende Element gerade auf wirtschaftlicher Ebene bekämpfen, findet Hunke gut. «Ich sehe darin keine Konkurrenz.»

Im Gegenteil. Es sei doch positiv, wenn es solche Initiativen wie etwa die Vierländerregion Bodensee gebe. «Wir sehen uns als Partner, nicht als Konkurrenten.» Und er verweist auf die Teilnehmer und Partner des Netzwerks Bodensee. Unter ihnen finden sich nicht nur IHK auf der deutschen Seite, sondern beispielsweise auch die IHK Thurgau, der Thurgauer Gewerbeverband, das Thurgauer Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft, die Thurbo AG oder auch die Pizolbahnen, die Kurklinik Oberwaid, Intersky oder die Thurgauer Expertin für Business Humor, Yvonne Villiger, und Xing Ostschweiz. Die Liste ist lang. Das Kernstück des Netz-

werks sind über das Jahr verteilte öffentliche und geschlossene Veranstaltungen. So etwa die acht öffentlichen Wirtschaftstalks in den jeweiligen Ländern. Dieses Jahr war unter anderem Würth in Rorschach Gastgeber mit einem Vortrag von eBay. Die Wirtschaftstalks seien auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zugeschnitten. «Ich hole Referenten von grossen Firmen an den See. Sie geben den Geschäftsführern und Führungskräften von den KMU in der Bodenseeregion Impulse für die Praxis», sagt Hunke.

Der Marketingtag sei gross aufgezogen und diene auch einer höheren Medienpräsenz. Dieses Jahr fand er in Konstanz beim Südkurier statt. 2015 ist er in Friedrichshafen bei der Zepelin GmbH geplant und wird sich mit Gesundheit und Unternehmen beschäftigen. Andere Veranstaltungen wie etwa so ein Round Table in Sargans dienen dazu im kleinen Rahmen, exklu-

siv für Partner des Netzwerks Bodensee, intensivere Gespräche führen zu können.

Guido Hunke ist Netzwerker nicht im Ehrenamt, sondern als Profi. Aber wie kann man damit Geld verdienen? Hunke antwortet: «Für Vorträge und Seminare zum Thema Netzwerken – so geht's bei Unternehmen, Sportvereinen und Verbänden – erhalte ich entsprechende Honorare. Ausserdem zahlen mir die Partner vom Netzwerk Bodensee für die Leistungen, die sie vom Netzwerk erhalten, jährlich einen gewissen Sponsoringbetrag.»

Bekanntheitsgrad steigern

In das Netzwerk werden Hoffnungen und Erwartungen gesetzt. Patrick Fassbender, stellvertretender Geschäftsleiter des Medizinischen Zentrums und Kurhauses Oberwaid in St. Gallen, sagt: «Das Netzwerk Bodensee soll uns helfen, unsere Verbindungen rund um den Bodensee auszubauen und zu stärken.»

Man eruiere gerade das weitere Engagement. Vorteile seien die Steigerung des Bekanntheitsgrades der Oberwaid vor allem bei KMU rund um den Bodensee.

Simon Meyer, Marketingchef der Pizolbahnen AG, sieht das ähnlich: «Wir erwarten uns vom Netzwerk Bodensee interessante Kontakte für die Pizolbahnen. Bei den Unternehmern möchten wir den Pizol als Ski- und Wandergebiet für Firmenausflüge positionieren. Zudem soll unsere Bekanntheit im Raum Bodensee gesteigert werden.» Der Round Table im Schloss Sargans war von den Pizolbahnen mitorganisiert worden. Pizol-Chef Klaus Nussbaumer hat er gefallen. Auch in Zukunft werden die Pizolbahnen im Netzwerk dabei sein. «Wir haben unsere Partnerschaft mit dem Netzwerk diesen Sommer verlängert und werden auch 2015 und 2016 mit dabei sein», sagt Simon Meyer.

www.netzwerk-bodensee.ch

Die Lage am Holzmarkt ist stabil

BRUNNADERN. Die Ostschweizer Holzindustrie hat ihre Preise über den ganzen Winter und bis weit in das Frühjahr hinein halten können. Dieses Résumé wird im Holzmarktbericht der Ostschweiz Holzmarkt AG gezogen. Trotz der gesunkenen Preise im Ausland sei auf Stabilität geachtet worden, heisst es weiter. Waldeigentümer hätten diese Preisstabilität mit Vertrauen honoriert und genug Holz zur Verfügung gestellt. Trotz des warmen Winters und nassen Sommers seien alle Werke gut mit Rundholz versorgt worden.

Gelassen trotz steigender Preise

Auf die steigenden Rundholzpreise im Ausland wird gelassen reagiert, da diese das Niveau vom September 2013 noch nicht ganz erreicht hätten. Grössere Preissteigerungen seitens der Waldeigentümer wären zurzeit aber aufgrund der Marktlage nicht durchsetzbar, heisst es im Holzmarktbericht weiter.

Brenn- und Industrieholz ist derzeit stark gefragt. Hier würden sehr gute Preise erzielt. Ausserdem bestünden zurzeit lediglich kleinere Mengenbeschränkungen.

Domat/Ems und Florida

Das ehemalige Domat/Emser Sägewerk soll seinen Betrieb noch dieses Jahr in Florida aufnehmen. Damit wird Klausner Holz sein erstes Sägewerk in den USA starten. Zwei weitere Sägewerke sind geplant. Derweil stagniert der Standort Domat/Ems. Die Firma Pfeifer beabsichtigt zwar, auf dem Areal wieder ein Sägewerk aufzubauen. Doch ein im Frühjahr erarbeitetes Konzept ist gescheitert. (bor)



Bild: Hannes Thalmann

Holz ist gefragt.



Bild: Stefan Borkert

Guido Hunke
Marketingexperte und Gründer des Netzwerks Bodensee

Cablecom kauft in Ostschweiz zu

RORSCHACH/ZÜRICH. Der Kabelnetzbetreiber UPC Cablecom setzt seinen Expansionskurs fort. Mit dem Kauf der Komtech Group übernimmt er drei weitere Kabelnetze in den Regionen Oberthurgau, Rorschach und Graubünden. Die Übernahme sei ein weiterer wichtiger Schritt zur Stärkung der Position von Cablecom, heisst es in einer gemeinsamen Mitteilung. Die Komtech-Eigentümer Ernst Merki und Dominik Schenkel haben 100% ihrer Aktien an Cablecom verkauft. Zum Kaufpreis wurden keine Angaben gemacht. Zu Komtech gehören die Kabelnetzunternehmen Telekabel Arbon, Schefer und Grischa Vision. Sie versorgen rund 23 000 Kunden. Die Kabelnetze waren bereits Partner von Cablecom. Die Standorte in Rorschach und Chur sollen erhalten bleiben. Mit der Übernahme durch Cablecom sei die wirtschaftliche Zukunft der Netze gesichert, werden die Komtech-Eigentümer in der Mitteilung zitiert. Alle Stellen bleiben erhalten. (sda)

Wassersportbranche hält den Kurs

Das Frühjahr war die Rettung. Die Bootsbranche lief unter vollen Segeln. Dann allerdings liess der Sommer die Umsätze vor sich hindümpeln. An der Interboot in Friedrichshafen blickt man vorsichtig positiv auf das kommende Jahr.

STEFAN BORKERT

FRIEDRICHSHAFEN. Die Messe Interboot in Friedrichshafen gilt immer auch als Gradmesser für die aktuelle Lage und Entwicklung in der Wassersportbranche. Bootsbauer und Verbandsvertreter waren sich im Branchengespräch einig, dass man den aktuellen Kurs halten wolle. Das gilt auch für das Schweizer Bodenseeufer.

Zunahme trotz Regen

«Der verregnete Sommer führte in der Hauptsaison zu eher geringeren Verkaufszahlen, allerdings zeigt die Halbjahresbilanz, dass eine Zunahme der Verkäufe bei Segelbooten und Aussenbordmotoren festzustellen ist», erklärt David Clavadetscher, Geschäftsführer des Schweizerischen Bootbauer-Verbandes. Insgesamt verzeichnet der Verband 99 544 immatrikulierte Boote in der Schweiz. Das



Bild: pd

Jet-Ski-Freestyler Mac Florjancic zeigt an der Interboot sein Können.

betrifft auch die Werften und nachgelagerten Betriebe. David Clavadetscher erwartet eine ähnlich gute Auslastung der Dienstleistungsbetriebe wie im Vorjahr.

Beständige Grosswetterlage

«Die Branche ist mit Schwung in die Saison 2014 gestartet.» Aber das Bootsgeschäft sei bis Jahresmitte wegen des mässigen Sommers durchwachsen gelaufen. «Insgesamt sehen wir einen leicht positiven Trend», sagt Patric Polch, Vizepräsident des deutschen Bundesverbands Wassersportwirtschaft. Der Verband erwartet in Deutschland mit 1,75 Mrd. € einen Gesamtumsatz an maritimen Gütern und Dienstleistungen knapp über dem Vorjahresergebnis. Immer eine Handbreit Wasser unter dem Kiel hat die Interboot, die noch bis Sonntag mit einer konstanten Brise im Rücken und 491 Ausstellern an Bord unter-

wegs ist. Auch der Ausrüstungsbereich und Serviceunternehmen stellen, laut Umfrage des Bundesverbands Wassersportwirtschaft, eine Entwicklung der Geschäfte auf Vorjahresniveau fest. «Rund 73 Prozent der Befragten Unternehmen schätzen die Geschäftslage als gleich gut oder besser im Vergleich zum Vorjahr ein», ergänzt Patric Polch.

Die Wetterfähigkeit der Branche falle auch am Bodensee ins Gewicht. Clemens Meichle, Geschäftsführer des Verbandes der Bodenseewerften in Baden-Württemberg: «Noch im Frühjahr schauten viele der über 30 Unternehmen im Verband optimistisch in die Zukunft. In den Häfen konnten wir nicht schnell genug die Boote ins Wasser bekommen.» Die Aussichten für 2015 sieht Meichle vorsichtig positiv: «Das Niveau am Bodensee ist seit Jahren sehr konstant, mit minimalen Ausschlägen.»