



## 12. KMU-ANLASS DER NEUEN AARGAUER BANK AG

# BESSER ENTSCHEIDEN DANK VERHALTENSÖKONOMIE

Unter diesem Motto stand der traditionelle KMU-Anlass im Campussaal Brugg Windisch. Dazu eingeladen hatte die NEUE AARGAUER BANK AG (NAB) in Zusammenarbeit mit dem AGV. Verhaltensökonom Gerhard Fehr vermittelte faszinierende Einsichten über Verhaltensweisen und wie man diese für den Geschäftserfolg nutzt. Wie das in der Praxis funktioniert, verriet «Reportagen»-Chefredaktor Daniel Puntas Bernet.

ROLAND TEUSCHER

Die Gastgeber Roberto Belci, Ressortleiter Private-Banking-, Privat- und Firmenkunden und Mitglied der NAB-Geschäftsleitung, und Kurt Schmid, Präsident des Aargauischen Gewerbeverbandes, boten den über 550 Unternehmerinnen und Unternehmern im vollen Campussaal mit ihrem Programm einen echten Mehrwert. Roberto Belci zeigte auf, wie sich die NAB von der Konkurrenz abhebt und deshalb mit jedem zweiten KMU im Aargau eine Geschäftsbeziehung hat. Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie zeigen, dass wir uns in der Wirtschaft oft nicht rational verhalten

«Erfolg führt über gute Beziehungen zu Mitarbeitenden und Kunden»

ten und fehlerhaft entscheiden. Dies kann dem Geschäft sehr schaden. Genau hier setzt die praxisorientierte Verhaltensökonomie an. Die Forschung belegt, dass Entscheidungsfehler systematisch auftreten – und damit vorhersehbar und vermeidbar sind. Gerhard Fehr, CEO FehrAdvice & Partners, ist Fachmann im Umgang mit verhaltensökonomischen Irrtümern und Entscheidungsfehlern. In seinem interaktiven Referat zeigte er auf, wie wir entscheiden und über welche Fallstricke wir dabei stolpern. Gleich zu Beginn stellte er dem Publikum drei Denkaufgaben, die dieses live per Knopfdruck beantworten konnte. Die Mehrheit der anwesenden KMU-Chefs entschied falsch! Dies liegt laut Fehr daran, dass Menschen lieber schnell und intuitiv entscheiden anstatt langsam und rational. Fehr zeigte experimentell auf, wie man mit dem Wissen um diese Mechanismen besser entscheidet und erfolgreicher wird.

## Geben, ohne zu wissen, was man zurückbekommt

Verhaltensökonomie ist für Fehr die Verknüpfung des gesunden Menschenverstands mit erprobter Klarheit. Deshalb handeln erfolgreiche Unternehmer meist intuitiv nach verhaltensökonomischen Prinzipien. Weil Auf-



KeyNote Speaker Gerhard Fehr.

## 4 Prinzipien von Gerhard Fehr für bessere Entscheidungen

### 1. Sind Sie bereit, heute etwas für morgen zu opfern?

Das heisst Geduld haben, Tiefschläge wegstecken und mit Ausdauer die Dinge zu Ende führen.

### 2. Wie ist Ihre Beziehung zu Mitarbeitenden und Kunden?

Je besser diese sind, desto mehr Erfolg haben Sie.

### 3. Kennen und managen Sie Ihre Identität?

Nur wer seine eigene Identität gut kennt, kann erfolgreich führen.

### 4. Welchen Einfluss hat Ehrlichkeit?

Ehrlichkeit führt kurz gesagt zu nachhaltigem Erfolg.



Unternehmensgespräch mit Daniel Puntas Bernet.

«Das Herz des Magazins «Reportagen» sind wahre, unerhörte Geschichten. Und die sind ausserordentlich gut erzählt. Beides ist wichtig, denn eine tolle Story wird erst dann zu einer guten Reportage, wenn der Schreiber erzählerisches Talent hat. Umgekehrt nützt alles nichts, wenn die Story dünn ist. Damit es aufgeht, braucht es beides, plus: Neugierde, Empathie und Reporter Glück.»

Daniel Puntas Bernet

merksamkeit die knappste Ressource des 21. Jahrhunderts ist, hält Fehr gute Beziehungen zu Mitarbeitenden und Kunden für die entscheidenden Treiber, um nachhaltig Aufmerksamkeit für sich und das Unternehmen zu gewinnen. Zum Schluss gab Fehr dem Publikum folgenden Rat: «Die Bereitschaft, etwas zu geben, ohne zu wissen, was man zurückbekommt, ist die Basis jeder guten Kunden- und Mitarbeiterbeziehung. Erfolgreiche Unternehmer wissen das und setzen auf Kooperation.»

## In Literatur verpackte Fakten berühren die Leser

«Der Mensch braucht berührende Geschichten zum Überleben!» war die Botschaft von Daniel Puntas Bernet, Chefredaktor und Gründer des Magazins «Reportagen», im Unter-



Gastgeber Roberto Belci.



AGV Präsident Kurt Schmid.

nehmergespräch mit Moderator Kurt Aeschbacher. Das Magazin hat sich als eine der ersten Adressen für aufwändigen Journalismus im deutschsprachigen Raum etabliert. Puntas Bernet setzt dazu auf die Kombination von Fakten und Literatur. «Das ergibt wahre Geschichten, die ein Kopfkinno auslösen und berühren.» Und das funktioniert: «Reportagen» gewinnt laufend mehr Leser. Dabei stammen drei Viertel der Einnahmen

von Abonnenten. Bei der erfolgreichen Preiserhöhung 2013 nutzte Puntas Bernet die Grundsätze der Verhaltensökonomie von Fehr.

#### Talk und Networking

In der Talkrunde entlockte Kurt Aeschbacher Gerhard Fehr und Daniel Puntas Bernet weitere Aussagen, wie es ihnen gelingt, die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie im Alltag konkret zu nutzen. Zum Abschluss

luden die Gastgeber Robert Belci und Kurt Schmid zum Networking-Apéro-riche ein. Das gab dem Publikum die Möglichkeit, Beziehungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen. Impressionen des Abends finden Sie in der Bildstrecke.



Rolf Wolfensberger, NAB Regionenleiter Brugg und Maurice Velati, Leiter SRF Aargau Solothurn.



Judith Meier, Reha Clinic und Daniel Knecht, Präsident AIHK.



Georges Müller, Julia Söchtig und Sabine Salathe.



Andi Schaerer und Sandra Kohler, beide Schaerer und Partner.



Bruno Leuppi, Bernadette Vogler, Billerbeck Schweiz, Hanspeter Leimgruber NAB Regionenleiter Freiamt mit Daniel und Karin Zimmermann.



Roland Herrmann, designerter CEO NAB ab 1. Oktober im Gespräch.