



Dienstleistungen eines Wirtschaftsverbandes:

Vielfalt mit Mehrwert

Verbände offerieren ihren Mitgliedern neben den traditionellen Verbandsleistungen zunehmend auch Dienstleistungsangebote. Sie müssen sich nach dem Mitgliedernutzen richten, aber auch zur Mitgliederbindung beitragen und zusätzliche Einnahmen generieren.

von Bettina Pfalzgraf, Dienstleistungen beim Gewerbeverband Basel-Stadt

Wirtschaftsverbände verstehen sich als Interessenvertreter ihrer Mitglieder in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Doch der Gemeinschaftsgedanke allein reicht heute nicht mehr aus. Mitgliederfirmen orientieren sich stark an Kosten-Nutzen-Aspekten, und die Attraktivität einer Mitgliedschaft wird zunehmend an konkrete Mehrwerte wie Beratungs- und Weiterbildungsangebote, Unterstützung im administrativen Bereich oder Preisvorteile geknüpft.

Hohe Anforderungen

Aber auch ein Verband kann sich bei weitem nicht aus Mitgliederbeiträgen finanzieren. Die Anforderungen der Mitglieder steigen in Umfang und Qualität, Verbandsmitarbeitende müssen gute Kompetenzen in unterschiedlichsten Disziplinen aufweisen, und letztlich bedeutet ein geringer Eigenfinanzierungsgrad für den Verband die Gefahr von Abhängigkeit und Unflexibilität. Zusätzliche Dienstleistun-

gen sind also nicht nur nützlich, sondern notwendig – sofern sie für alle Beteiligten Vorteile bringen.

Der Gewerbeverband Basel-Stadt bietet seinen 4000 Mitglieder-KMU und -verbänden professionelle Dienstleistungen in Administration, Beratung und Weiterbildung. Im Vordergrund steht dabei die Aussage aus dem Leitbild, die Mitglieder «bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen». Grund genug für den Gewerbeverband, sein Portfolio regelmässig auf die Bedürfnisse der Mitglieder abzustimmen und gegebenenfalls anzupassen. Ebenso werden aber auch neue Ideen proaktiv im Sinne der KMU-Unterstützung umgesetzt.

Breites Angebot

Der Kompetenzbereich Dienstleistungen des Gewerbeverbandes bietet regelmässige Fachveranstaltungen zu KMU-Themen wie Unternehmensführung, Steuern, Arbeitsrecht und Marketing. In der kostenlosen KMU-Sprechstunde beraten Experten in unternehmerischen Fragen. Ebenso können Angebote von Kollektivversicherungen zu attraktiven Preisen genutzt wer-

den. Der Service E-Business & Kommunikation begleitet Firmen im gesamten Marketing- und Kommunikationsprozess. Im eigenen Kompetenzbereich Verbandsmanagement werden Branchenverbände in Geschäftsführung und Sekretariatsdiensten unterstützt.

Informationen erhalten die Mitglieder über die monatliche Verbandszeitung «kmu news», die regionale Online-Plattform KMU-Channel (www.kmu-channel.ch) und den elektronischen Verbands-Newsletter «E-Letter».

Damit stellt der Gewerbeverband Basel-Stadt seinen Mitgliedern ein weit überdurchschnittliches Dienstleistungsangebot zur Seite. Und aufgrund der attraktiven Preisgestaltung macht sich eine Verbandsmitgliedschaft oft schon mit dem Bezug eines einzigen Services bezahlt. ■



Bettina Pfalzgraf
Bereichsleiterin Dienstleistungen
Tel. 061 227 50 36
b.pfalzgraf@gewerbe-basel.ch