



eine GRUPPE. DREI WERTE.

PROFESSIONELLEN LÖSUNGSANBIETER | MENSCHEN BEGEISTERN | MIT ZUR VERÄNDERUNG

«PROFESSIONELLER LÖSUNGSANBIETER»: VERTRIEB – ALLES AUS EINER HAND

WAS BEDEUTET DAS KONKRET? DANIEL MARTI ERZÄHLT

«Highlights und Herausforderungen prägten den Vertrieb 2022. Erfreulich war die sehr hohe Nachfrage nach Photovoltaikanlagen, Heizungs-, Batterie- und E-Mobilitätslösungen. Die Fördergelder im Kanton St.Gallen haben zudem den Absatz bei den Ladestationen erhöht. Gleichzeitig forderten uns diese positiven Entwicklungen. Die Anfrageflut liess sich mit den vorhandenen Ressourcen kaum bewältigen und wir arbeiten mit Hochdruck daran, die grosse Nachfrage besser zu qualifizieren und die Prozesse weiter zu optimieren. Seit der Pandemie haben die Anfragen über digitale Kanäle zugenommen. Doch wir spüren, das Gegenüber möchte ein Gesicht hinter der Marke SAK sehen. Viele schätzen den persönlichen Kontakt, einen Anruf oder den Besuch vor Ort. Mit einer hohen Beratungsqualität und interessanten Dienstleistungen und Produkten differenzieren wir uns. Künftig fokussieren wir uns noch stärker auf die Bekanntmachung und Nutzung der Synergien. Unter anderem mit unserem Full-Service-Provider-Angebot, welches SAK und ihre Tochterunternehmen Ascano, iWay und RZO umfasst. Unsere neu gegründete Tochterunternehmung Ascano bie-

tet Beratungsleistungen für umfassende ICT-Lösungen an. Damit haben wir einen Partner im Boot, der ganzheitlich zur Digitalisierung berät und spannende Lösungen ausarbeitet.

So können wir im wahrsten Sinne des Wortes alles aus einer Hand anbieten. Doch nicht nur die breite Angebotspalette macht die SAK attraktiv. Auch die Verankerung in der Region und die Nähe zur Kundschaft sind ein zusätzliches Plus. Weiteres Potenzial sehen wir in der Abstimmung unserer Produkte wie auch im Monitoring.

Indem wir unsere Zielgruppen besser kennenlernen, können wir, angepasst auf deren Bedürfnisse, massgeschneiderte Lösungen anbieten und uns weiterentwickeln. Das sind anspruchsvolle Ziele, aber dort wollen wir hin. Denn ein professioneller Lösungsanbieter zu sein, bietet enorme Chancen, Kundinnen und Kunden noch mehr in die Wertschöpfungskette einzubinden, um so gemeinsam die Energiewende voranzutreiben.»

*Daniel Marti,
Leiter Vertrieb SAK*



eine GRUPPE. DREI WERTE.

PROFESSIONELLER LÖSUNGSANBIETER | **MENSCHEN BEGEISTERN** | MUT ZUR VERÄNDERUNG

«MENSCHEN BEGEISTERN»: EMPLOYER BRANDING

WAS BEDEUTET DAS KONKRET? SHARON BOMMELI ERZÄHLT

«Employer Branding ist wichtiger denn je. Der Fachkräftemangel fordert Unternehmen, sich als attraktive Arbeitgeber auf dem Markt zu positionieren, um neue Mitarbeitende zu rekrutieren. Ebenfalls entscheidend ist, Mitarbeitende zu binden. Durch lange Betriebszugehörigkeit werden sie zu wertvollen Markenbotschaftern, welche die Unternehmenswerte nach aussen tragen. Dem Fachkräftemangel wirken wir mit diversen Massnahmen entgegen. So erfolgt die Rekrutierung beispielsweise vermehrt digital, unter anderem über die sozialen Medien. Mit Storytelling in Videos zeigen wir uns authentisch und glaubwürdig. Eine Herausforderung im Recruiting stellt die Generation Z dar. Um sie zu gewinnen, braucht es weit mehr als Gratis-Kaffee oder -Wasser. Der Nachwuchs sucht eine sinnstiftende Arbeit. Genauso sind flexible Arbeitszeitmodelle und Weiterbildungsmöglichkeiten zentrale Bedürfnisse der neuen Generation. Gleichzeitig dürfen wir die Wünsche von älteren Mitarbeitenden nicht vernachlässigen. Für die SAK bedeutet dies also, zielgruppengerecht planen und umsetzen. Auch

die Arbeitgeber-Attraktivität stärken wir auf mehreren Ebenen. Wir modernisieren unsere Anstellungsbedingungen, wir entwickeln ein Konzept zu Fach- und Führungskarriere und bieten weiterhin vielseitige Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten mit finanzieller Unterstützung. Zudem investieren wir noch mehr in das Betriebliche Gesundheitsmanagement. Wir haben gute Karten, uns als digitaler Energiedienstleister in der Ostschweiz zu positionieren. Wer bei der SAK einsteigt, findet ein spannendes Arbeitsumfeld, interessante Benefits und eine familiärkollegiale Unternehmenskultur, die auf Vertrauen und Wertschätzung basiert. Menschen im Zusammenhang mit Employer Branding zu begeistern, heisst für mich, potenzielle neue Mitarbeitende von unseren Produkten und Dienstleistungen sowie von unserer tollen Unternehmenskultur, in welcher auch Nachhaltigkeit grossgeschrieben wird, zu überzeugen.»

*Sharon Bommeli,
Fachspezialistin Personal*



eine GRUPPE. DREI WERTE.

PROFESSIONELLER LÖSUNGSANBIETER | MENSCHEN BEGEISTERN | **MUT ZUR VERÄNDERUNG**

«MUT ZUR VERÄNDERUNG»: «ELDERLY CARE»

WAS BEDEUTET DAS KONKRET? FLORIAN GELHART ERZÄHLT

«Welche neuen Themen lassen sich an bestehende Geschäftsfelder der SAK anknüpfen und ausbauen? Und welche zukunftsfähigen Services können daraus entstehen? Diesen Fragen sind wir in einem firmenübergreifenden Projektteam nachgegangen und das Ergebnis war für uns klar: «Die SAK möchte Services anbieten, die älteren alleinlebenden Menschen erlauben, so lange wie möglich eigenständig und selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden leben zu können. Mit «Elderly Care» schlagen wir Brücken zu etablierten Bereichen wie Konnektivität, Daten, Sicherheit oder Elektroinstallationen. Der Gesundheitsaspekt ist für uns neu und herausfordernd, aber spannend. Der Aufgabe widmen wir uns, indem wir auf unseren Kompetenzen und Stärken aufbauen und sie mit den Fähigkeiten passender Partner kombinieren. Von der Idee, wo wir hinwollen und was wir können, haben wir Lösungen iterativ entwickelt und Methoden wie «Design Thinking», «Prototyping» oder «Minimum Viable Product» genutzt.

Nach rund eineinhalb Jahren wird «Elderly Care» nun greifbar. Geschäftsleitung, Verwaltungsrat und Eigentümer-Kantone haben uns grünes Licht gegeben, um die Umsetzung aufzugleisen. 2023 werden wir uns im Markt positionieren. Doch es geht über Produkte und Dienstleistungen hinaus, es geht direkt um unsere Kundinnen und Kunden und deren Gesundheit und Wohlbefinden. Die Unterstützung für die eigene Mutter oder den Vater ist emotional und berührt. Zudem sind die Alterung der Bevölkerung, Gesundheit, Sicherheit und Datenschutz alles Themen, die uns als Gesellschaft heute und künftig fordern. Dass die SAK sich als ein Unternehmen wahrnimmt, das bei gesellschaftlichen und sozialen Herausforderungen einen positiven Beitrag leisten und Lösungen liefern kann, finde ich mutig und eine tolle Perspektive für uns.»

*Florian Gelhart,
Projektleiter Innovation*

eine GRUPPE. DREI WERTE.

**PROFESSIONELLER
LÖSUNGSANBIETER**

**MUT ZUR
VERÄNDERUNG**

**MENSCHEN
BEGEISTERN**

WORK- LIFE- Balance

«Die SAK führt alle zwei Jahre eine Mitarbeitendenbefragung durch, so auch im Jahr 2022. Über die hohe Teilnahmequote von 81 Prozent haben wir uns sehr gefreut. Die Resultate spiegeln deutlich wider, dass sich die SAK in einer Veränderungsphase befindet, und sie verdeutlichen die Erwartungen unserer Mitarbeitenden an die Geschäftsleitung und die Führungskräfte. Ein Thema, das oft von den Mitarbeitenden genannt wurde und das auch häufig in den Medien thematisiert wird, betrifft die «Work-Life-Balance». Darunter ist die intelligente Verzahnung von Privat- und Berufsleben zu verstehen.

Eine grosse Herausforderung in Zeiten der Digitalisierung ist, dass die Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit immer mehr verschwimmen. Man spricht dabei von «New Work» oder auch von «Neuer Arbeit». Es bedeutet, dass wir in unserer modernen Welt von überall aus arbeiten können, und dies rund um die Uhr. Ausserdem sind wir ständig erreichbar. In Zeiten von «New Work» ist es schwieriger denn je, Arbeit und Freizeit zu trennen.

Ein zentrales Ziel unserer Geschäftsleitung und unserer Führungskräfte ist es daher, für unsere Mitarbeitenden eine positive «Work-Life-Balance» zu schaffen. Die Vorteile liegen auf der Hand: zu-

friedene Mitarbeitende, eine gute Mitarbeiterbindung, geringere Fluktuationsraten und eine gesteigerte Produktivität.

Wir werden auch weiterhin alles daransetzen, unsere Mitarbeitenden bei aktuellen Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen.»



*Marc von Gunten,
Leiter Personal und Organisationsentwicklung*

ZITATE LERNENDE

Die SAK ist ein wichtiger Lehrbetrieb in der Ostschweiz und engagiert sich stark für den Berufsnachwuchs einer ganzen Branche. Was Lernende besonders an ihrer Ausbildung bei der SAK schätzen, erfahren Sie online.

Die Rookies Nico Broder, Yannick Steiner und Joel Eberle erzählen von ihren ersten Schritten im Berufsleben.

ERFAHREN SIE MEHR