

SEF.



## Wer postet, gewinnt!

Warum Unsichtbarkeit für CEOs heute das grössere Risiko ist.  
Insights, Abkürzungen und Impulse für ganz einfach zu starten.

---

Toni Kurz · Unternehmer | CEO | Speaker · [SEF Edition 2026](#)

# Die unbequeme Wahrheit

**«Die meisten CEOs haben kein Sichtbarkeitsproblem. Sie haben ein Unsichtbarkeitsproblem.»**

Menschen bilden sich ohnehin eine Meinung. Die Frage ist nur, ob du sie mitgestaltest.

# Wann Sichtbarkeit wirklich wichtig wird

Viele Führungskräfte glauben, Sichtbarkeit sei etwas für Erfolgsphasen — für Wachstum, Medien und schöne Geschichten. Die Wahrheit ist eine andere.

**Sichtbarkeit wird nicht wichtig, wenn alles läuft. Sichtbarkeit wird wichtig, wenn Menschen Orientierung suchen.**

1

## Wachstum

Alles läuft.

2

## Druck

Unsicherheit entsteht.

3

## Orientierung

Menschen suchen Führung.

4

## Vertrauen

Entscheidend wird, wer führt.

Mitarbeitende, Kunden, Partner, Investoren — alle stellen sich irgendwann dieselbe Frage: **Wer führt?**

# DIE 5 THEMEN, ÜBER DIE JEDER CEO SPRECHEN KANN

## 📄 Echte Führung

01

**Was beschäftigt mich aktuell?**

Markt · Team · Krise

02

**Welche Entscheidung war schwierig?**

Menschen lernen von Entscheidungen

03

**Welcher Mensch hat mich beeindruckt?**

Mitarbeiter · Kunde · Mentor

04

**Was habe ich gelernt?**

Fehler · Reflexionen · Erkenntnisse

05

**Welches Problem lösen wir?**

Mission · Vision · Nutzen

📄 «Die besten Beiträge entstehen nicht am Schreibtisch. Sie entstehen im Alltag.»



# Die Realität von Unternehmertum

Unternehmertum besteht nicht aus Highlights. Es besteht aus Verantwortung.

## Was viele sehen

- Bühnen und Medien
- Auszeichnungen
- Wachstumszahlen
- Öffentliche Auftritte

## Was Führung wirklich bedeutet

- Schwierige Entscheidungen
- Verantwortung für Menschen
- Liquidität und Druck
- Unsicherheit, Fehler, Weitermachen

Genau dort entsteht Vertrauen.

# Die 5 grössten Irrtümer von CEOs

Es geht nicht um Social-Media-Fehler. Es geht um Führungsirrtümer — Muster, die sich bei Analyse erfolgreicher Führungspersönlichkeiten immer wieder zeigen.

## #1 Unsichtbar bleiben

Die meisten CEOs überschätzen das Risiko der Sichtbarkeit — und unterschätzen das Risiko der Unsichtbarkeit. Wer nicht kommuniziert, überlässt die Deutungshoheit anderen.

## #2 Nur Erfolge zeigen

Perfektion beeindruckt.  
Ehrlichkeit verbindet.

## #3 Zu viel Unternehmen. Zu wenig Mensch.

Logos schaffen Bekanntheit.  
Menschen schaffen Vertrauen.

## #4 Keine Haltung zeigen

Wer für nichts steht, gibt keine Orientierung.

## #5 Sich selbst zum Helden machen

Die stärksten Geschichten handeln von Menschen — nicht vom CEO.

«Sichtbarkeit ist kein Ego-Thema. Sichtbarkeit ist ein Vertrauens-Thema.»



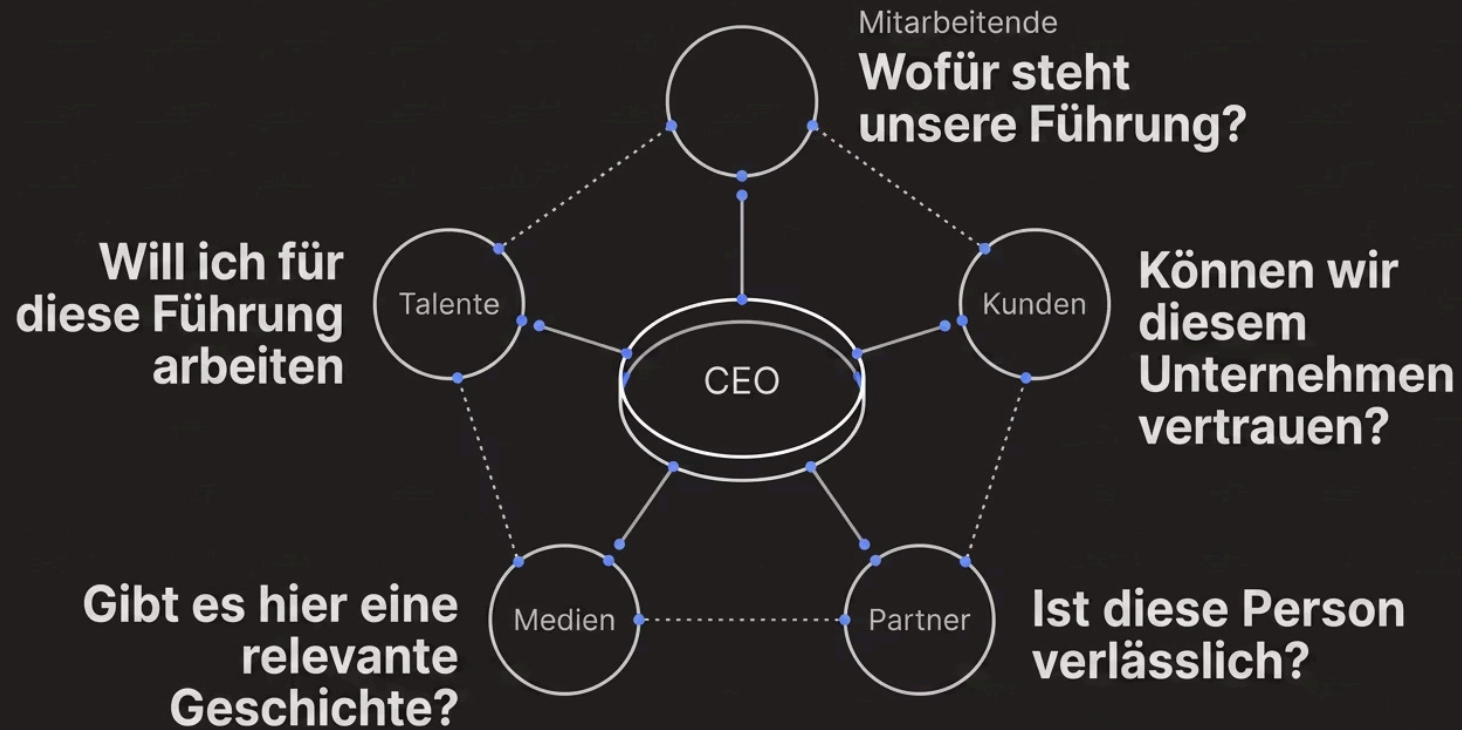
## Der grösste Irrtum: Unsichtbarkeit

**Nicht sichtbar zu sein bedeutet nicht,  
neutral zu sein. Es bedeutet, anderen  
die Deutung zu überlassen.**

Wenn CEOs nicht sichtbar sind, entsteht trotzdem ein Bild — bei Mitarbeitenden, Kunden, Partnern, Bewerbern, Medien. Die entscheidende Frage lautet nicht: «Will ich sichtbar sein?» Sondern: **«Wer gestaltet meine Wahrnehmung, wenn ich es nicht tue?»**

# Warum Unsichtbarkeit gefährlich ist

Menschen bilden sich ohnehin eine Meinung. Die Frage ist nur, ob du sie mitgestaltest.



Reputation entsteht nicht erst, wenn man kommuniziert. **Sie entsteht jeden Tag.**

SEF.



## Man kann sich nicht nicht positionieren

«Man kann nicht nicht kommunizieren.» — Paul Watzlawick

Für CEOs bedeutet das: Wenn du nichts sagst, spricht trotzdem etwas für dich — deine Entscheidungen, deine Kultur, deine Mitarbeitenden, deine Abwesenheit, deine Reputation.

⚠️ Schweigen ist keine neutrale Strategie. Schweigen ist auch ein Signal.

# Was sichtbare Führungspersönlichkeiten gemeinsam haben

Unterschiedliche Branchen, unterschiedliche Persönlichkeiten, unterschiedliche Kommunikationsstile — und eine gemeinsame Erkenntnis: **Sie überlassen ihre Wahrnehmung nicht dem Zufall.**



**Laura Gersch**

Allianz Suisse



**Marc Walder**

Ringier



**Helmut Ruhl**

AMAG



**Thomas Binggeli**

Thömus



**Alan Frei**

Unternehmer



**André Lüthi**

Globetrotter



**Richard Branson**

Virgin Group



**Toni Kurz**

Outlet King

Diese Analyse bewertet nicht Sichtbarkeit als Selbstdarstellung. Sie fragt: **Welche Art von Sichtbarkeit schafft Vertrauen?**

PROFIL #1

# Laura Gersch — Allianz Suisse

## CEO Visibility Score

82

von 100

## Archetyp

Die moderne Konzernführerin

### Was sie verstanden hat

Vertrauen entsteht durch Menschlichkeit — auch im Konzernumfeld.

### Ihre Stärken

Nahbar trotz Konzern.  
Hohe Glaubwürdigkeit.  
Moderne Führungswirkung.

### Was sie verschenkt

Die Marke Allianz ist stärker als die Marke Laura Gersch.

 CEO Learning: Kompetenz macht dich CEO. Persönlichkeit macht dich sichtbar.

PROFIL #2

# Marc Walder — Ringier

## CEO Visibility Score

94

von 100

## Archetyp

Der Zukunftsarchitekt

## Was er verstanden hat

Wer die Zukunft besetzt, wird zur Referenz.

## Seine Stärken

Thought Leadership.  
Denkführerschaft  
Digitalisierung  
Schweiz. Klare strategische Positionierung.

## Was er verschenkt

Der Mensch Marc Walder bleibt teilweise hinter dem Strategen verborgen.

📘 CEO Learning: Die stärksten CEOs sprechen nicht über ihre Firma. Sie sprechen über die Zukunft.

# Helmut Ruhl — AMAG

## CEO Visibility Score

86

von 100

## Archetyp

Der Transformator

## Was er verstanden hat

Transformation verkauft besser als Produkte — wer die Mobilitätszukunft erklärt, führt die Debatte.

## Seine Stärken

Glaubwürdigkeit im Thema Nachhaltigkeit. Klare Kompetenzposition.

## Was er verschenkt

Zu wenig Emotion. Zu wenig persönliche Perspektive.

 CEO Learning: Autorität entsteht durch Kompetenz. Aufmerksamkeit entsteht durch Persönlichkeit.

PROFIL #4

# Thomas Binggeli — Thömus

## CEO Visibility Score

91

von 100

## Archetyp

Der Unternehmer mit Mission

### Was er verstanden hat

Menschen kaufen keine Produkte. Menschen kaufen Überzeugung.

### Seine Stärken

Authentizität. Unternehmensgeschichte. Starke Community.

### Was er verschenkt

Viele sehen den Velounternehmer. Wenige sehen den Unternehmer hinter der Geschichte.

 CEO Learning: Die Geschichte hinter der Firma ist oft stärker als die Firma selbst.



PROFIL #5

# Alan Frei — Unternehmer

## CEO Visibility Score

92

von 100

## Archetyp

Der Experimentierer

## Was er verstanden hat

Menschen folgen Neugier.  
Dokumentation statt Perfektion schafft Nähe.

## Seine Stärken

Hohe Nahbarkeit.  
Persönliche Marke mit klarer Handschrift.

## Was er verschenkt

Mehr Tiefe würde seine Autorität als Unternehmer weiter erhöhen.

 CEO Learning: Menschen folgen keinem Unternehmen. Menschen folgen einer Perspektive.

PROFIL #6

# André Lüthi — Globetrotter

## CEO Visibility Score

91

von 100

## Archetyp

Der Geschichtenerzähler

## Was er verstanden hat

Menschen wachsen durch Erfahrungen — und folgen denen, die Erfahrungen in Bedeutung verwandeln.

## Seine Stärken

Vertrauen. Starkes Storytelling. Echte Menschlichkeit.

## Was er verschenkt

Der Unternehmer André Lüthi ist weniger sichtbar als der Reisende André Lüthi.

 CEO Learning: Menschen vergessen Zahlen. Menschen erinnern sich an Geschichten.

PROFIL #7

# Richard Branson — Virgin Group

## CEO Visibility Score

98

von 100

## Archetyp

Die globale Ikone

### Was er verstanden hat

Die Firma ist die Bühne. Die Geschichte ist die Marke. Er selbst ist das Medium.

### Seine Stärken

Storytelling, Wiedererkennbarkeit und emotionale Verbindung auf globalem Niveau.

### Was er verschenkt

Fast nichts. Deshalb ist er Richard Branson.



📌 CEO Learning: Menschen kaufen keine Produkte. Menschen kaufen Identität.

# Toni Kurz — CEO & Gründer

## CEO Visibility Score

87

von 100

## Archetyp

Der Mutmacher

### Was ich verstanden habe

Menschen kaufen keine Produkte. Menschen kaufen Hoffnung, Mut und Perspektiven.

### Was stärker ist als bei den meisten CEOs

Hohe Sichtbarkeit und Wiedererkennung · Echte Geschichten statt Hochglanz-Marketing · Mut, über Fehler, Krisen und Zweifel zu sprechen · Starke emotionale Verbindung zur Community

### Was ich lange falsch gemacht habe

Zu viele Projekte und Botschaften gleichzeitig · Zu oft Aufmerksamkeit mit Positionierung verwechselt · Zu wenig über Denkweisen gesprochen

### Was ich heute anders machen würde

Weniger Projekte, mehr Klarheit · Mehr Wiederholung · Eine Botschaft konsequent besetzen

«Ich dachte lange: Je mehr Menschen von mir sehen, desto besser verstehen sie mich. Heute weiss ich: Je mehr Menschen von mir sehen, desto wichtiger wird Klarheit.»

ⓘ Was Menschen über mich sagen sollen: «Das ist der Unternehmer, der Menschen Mut macht, ihr eigenes System zu bauen.» — Sichtbarkeit ist nicht, wenn dich alle kennen. Sichtbarkeit ist, wenn alle wissen, wofür du stehst.

# Die 7 Erkenntnisse

## aus sichtbarer Führung

---



**Menschen folgen Menschen**



**Haltung schlägt Perfektion**



**Wiederholung schlägt Viralität**



**Vertrauen entsteht durch Einblicke**



**Mitarbeitende beobachten CEOs**



**Wer sichtbar ist, wird gefunden**



**Man kann sich nicht nicht positionieren**

Die erfolgreichsten Führungspersönlichkeiten kommunizieren unterschiedlich. Aber sie folgen denselben Prinzipien.



Toni Kurz • You

Encourager for the unconventional | Pushing boundaries in #eco...

[View my blog](#)

1w • [Add to Waalaxy](#)

### ● **Unternehmertum ist viel Einsamkeit**

Manchmal laufe ich spät nachts durch die Tiefgarage.  
Und dort steht einfach nur noch ein Auto. ...more

[Show translation](#)



Raphael Karlen and 208 others

30 comments • 1 repost

# Erkenntnis 1: Menschen folgen Menschen

«Unternehmertum ist viel Einsamkeit.»

Viele romantisieren Unternehmertum. Die Freiheit. Die Bühne. Die Deals. Aber über die stillen Momente spricht fast niemand — die Nächte, die Verantwortung, die Zweifel, die Entscheidungen.

- 📄 **Warum das funktioniert:** Nicht wegen des Algorithmus. Sondern weil Menschen sich darin erkannt haben. Wer nur Erfolge zeigt, wird bewundert. Wer Realität zeigt, wird verstanden.

# Haltung. Wiederholung. Einblicke.

## Haltung schlägt Perfektion

Menschen erinnern sich selten an perfekte Beiträge. Sie erinnern sich an klare Meinungen. Zeige Werte, Überzeugungen, Entscheidungen — nicht nur Ergebnisse.

## Wiederholung schlägt Viralität

Die meisten Chancen entstehen nicht durch einen Beitrag, sondern durch hunderte Beiträge über Jahre. Lieber 100 ehrliche Beiträge als ein viraler Zufallstreffer.

## Vertrauen entsteht durch Einblicke

Menschen kaufen nicht zuerst Produkte. Sie kaufen Vertrauen. Zeige Prozesse, Entscheidungen, Hintergründe — nicht nur Resultate.

**Vertrauen entsteht selten durch einen Moment. Vertrauen entsteht durch Konsistenz.**

# Beobachtung. Chancen. Positionierung.

## Mitarbeitende beobachten CEOs

Jeder Beitrag sendet Signale über Prioritäten, Kultur und Werte. Frage vor jedem Beitrag: «Würde ich wollen, dass mein Team das liest?»

## Wer sichtbar ist, wird gefunden

Partnerschaften, Talente, Investoren, Medienanfragen — viele Chancen entstehen durch Sichtbarkeit. Sichtbarkeit erhöht die Wahrscheinlichkeit von Chancen.

## Man kann sich nicht nicht positionieren

Auch Schweigen kommuniziert. Positioniere dich bewusst — oder andere tun es für dich.

**Führung endet nicht bei Entscheidungen. Führung beginnt bei Wahrnehmung.**



Toni Kurz • You

Encourager for the unconventional | Pushing boundaries in #eco...

[View my blog](#)

2w • Edited • [Add to Waalaxy](#)

Sport wird dann magisch, wenn er Menschen verbindet

Was der FC Thun geschafft hat, fühlt sich immer noch surreal an. ...more

Show translation



with Stefan Fraude and 6 others

Markus Flury and 113 others

8 comments • 1 repost

# Mach andere Menschen zum Helden

Die stärksten Beiträge handeln selten vom CEO. Sie handeln von Menschen.

## Typischer CEO-Content

- Ich und meine Erfolge
- Meine Bühne
- Mein Unternehmen
- Meine Auszeichnung

## Vertrauensbasierter Content

- Mein Team und meine Kunden
- Mein Mentor und mein Partner
- Meine Mitarbeitenden
- Menschen, die mich beeinflussen

Viele meiner erfolgreichsten Beiträge handelten nicht von mir — sondern von Lernenden, Mitarbeitenden, Kunden und Partnern. **Menschen erinnern sich länger an Wertschätzung als an Selbstinszenierung.**

# Die wichtigste Erkenntnis

---

**SICHTBARKEIT BEDEUTET NICHT, BEKANNT ZU WERDEN.  
SICHTBARKEIT BEDEUTET, DASS MENSCHEN BEREITS  
WISSEN, WIE DU DENKST, BEVOR SIE DICH ZUM ERSTEN MAL  
TREFFEN.**

*Willst du keine PDF, kein Online Kurs, sondern das wir LIFÄRÄ UND NID LAFÄRE!*



**Livia Sütterlin** • 1st  
 Versicherungs- und Vorsorgeberaterin bei die Mobiliar  
 2w • Edited •

LinkedIn – nächste Hürde welche man in Angriff nehmen sollte oder nur ein weiteres nice to have Tool? ...more

Show translation



Home My Network Jobs

This post is not eligible to be boosted.

**Toni Kurz** • You  
 Encourager for the unconventional | Pushing boundaries in #eco...  
 View my blog  
 2w • Add to Waalaxy

Ich habe einen Tipp mit gegeben! Aufhören mit diesem Eigenlob auf LinkedIn sondern jemand anderes zum Helden machen beim ...more

**Oliver Büschlen** • 1st  
 Liebe Mobiliar..  
 2w • Edited •

Ich hab mich gestern gefreut. Richtig gefreut.

Beim Workshop mit **Toni Kurz** war **Diego Bircher** dabei – ...more

Show translation

with You and 7 others

Cordula Schläpfer and 7 others

Interessenten importieren, die reagiert haben oder Kommentiert

Like Comment Repost Send

1,989 impressions [View analytics](#)

This post is not eligible to be boosted.

**Toni Kurz** • You  
 Encourager for the unconventional | Pushing boundaries in #eco...  
 View my blog  
 2w • Add to Waalaxy

Suter Peter Bärtschi Oliver Büs

AUSGEBUCHT

# Dein Team. Authentisch. Mit Wirkung.

Kein Theorie-Workshop. Dein Team postet noch vor Ort.

**Workshop**  
 Für Teams ab 5 Personen. Halbttag. Direkt umsetzbar.

**50'000 Impression direkt von den Workshop Posting**  
 | Der Weg das LinkedIn echt wird, Spass macht & Mehrwert liefert

Toni Kurz · Unternehmer | CEO | Speaker · tonikurz.ch

SEF.



# Danke für deine Zeit

Toni Kurz

079 575 62 66

---

Toni Kurz · Unternehmer | CEO | Speaker · [SEF Edition 2026](#)