

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 2/3 · Februar / März 2019 · 13. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

**NEU mit
Konsumer
das Schweizer
Konsumenten-
magazin!**

Import / Export

Schweizer Investitionen in
Russland und in GUS-Staaten
Artikel Seite 15

Energiepolitik

Fossile Heizungssysteme
haben ein Ablaufdatum
Artikel Seite 20-21

Bildung

Die erste digitale
Höhere Fachschule
Artikel Seite 47

Gesundheits- management

Digitalisierung gelingt dank
Chefsache Menschlichkeit
Artikel Seite 52



iba

BüroVersand

Gratis-Tel. 0800 82 82 82
E-Shop: www.iba.ch

**Wir bringen einfach
mehr Freude ins Büro**

Wir liefern ausschliesslich an
Industrie, Gewerbe, Dienstleistung,
Handel und Verwaltung.



Als **SKV Mitglied sparen Sie
beim Büromaterial-Einkauf**

• **Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber
auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen.
Als **SKV Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-
Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

• **Gratis Bestellung**
Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch
oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

z. B. Crésus Lohnbuchhaltung

1-20 Mitarbeiter

Kaufpreis, einmalig: 550.-

Update-Abonnement: 110.- / Jahr
zuzüglich MWST

Führen Sie ein Kleinunternehmen?

Mit Crésus entscheiden Sie sich für ein Werkzeug, das perfekt auf Finanzbuchhaltung, Fakturierung und Lohnbuchhaltung abgestimmt ist.



Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser,
geschätzte SKV Mitglieder

Bereits ist der erste Monat des Jahres vorbei und sicherlich sind auch Sie wieder gut ins neue Jahr gestartet. Haben Sie schon ein Resumé gezogen über die ersten Tage des neuen Jahres? Haben Sie allenfalls auch bereits damit begonnen, Vorsätze, welche sich vorgenommen haben, aktiv umzusetzen?

Auch wir im SKV sind seit Jahren permanent daran, unsere eigenen internen Prozessen zu verbessern und neue Ideen zu initiieren. Aktuell sind wir daran, die «Digitale Strategie 2020» des SKV zu erarbeiten, denn Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter, Instagram und Pinterest sind bei weitem nicht nur für die Jugendlichen oder informatiknahe Firmen, sondern müssen heute in der Werbestrategie eines jeden KMU Platz haben. Wie aktiv sind Sie schon dort? Für uns ist es immer wieder erstaunlich zu hören, welche Firmen dank digitaler Werbung, welche Guerilla-Marketingansätze (Anm. kostenlose Werbepräsenz) enthalten, laufend zu neuen Kunden kommen. Kürzlich hatte ich ein Gespräch mit Matthias Estermann vom «Verein für Deutsche in der Schweiz» und seine Marketingzahlen können in einem doch sehr schmalen Segment beeindruckend sein. Sein Facebookprofil haben 2475 Personen mit «Gefällt mir» markiert und davon haben 2425 auch die Seite abonniert! Und dies alles, weil er jede Person kontaktiert, wenn jemand diese Seite liked. Machen Sie dies auch? Dies gibt ihm eine sehr grosse Reichweite in Facebook und hat ihm so sicherlich geholfen, seinen Verein so bekannt und erfolgreich zu machen.

Obwohl digitale Werbung – meistens via Google und Facebook – für viele KMU heute eine sehr gute und finanziell tragbare Lösung darstellt, sollten die anderen Werbe- und Präsenzformen keinesfalls vernachlässigt werden. Aus diesem Grund machen wir auch dieses Jahr wieder in Rotkreuz (21.3), Winterthur (13.6), Uitikon (12.9) und Cham (7.11) unsere Unternehmertreffen. Sind Sie auch dabei? Es lohnt sich, an diesen Unternehmertreffen auch stets dabei zu sein, denn wo sonst kann man an einem Abend bis zu 100 interessante Leute kennenlernen und neue Kontakte knüpfen? Ich werde auf jeden Fall dabei sein.

Und nun wünsche ich euch noch einige schöne Wintertage und hoffe, Sie können diese am Wochenende etwas geniessen.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Vizepräsident
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 2/3: Strategie
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

Steuern	4
Unternehmertreffen	5
SKV Partner	6/7/9/11
Interview	12
Rechtsberatung	13
Import-/Exportunterstützung	15
Werbung	16
Marketing	17
Digitalisierung für Dienstleister	18-19
Energiepolitik	20-21
Interview	22-23
Reisen	24
Konsumer	25-32
Digitalisierung	33
Buchtipps	35
Veranstaltung	36
Kommunikation	37
Buchtipps	39
Solidarität	40
Management	41
Coaching	43
Aus- und Weiterbildung	44
Digital	45
Aus- und Weiterbildung	46-48
Mobilität	49
Mehrwertpartner	50
Administration	51
Gesundheit	52-53
Veranstaltungskalender	54
Impressum	54

Jahresabschluss 2018



Dr. Christoph Oesch, Steuer- und Unternehmensberater, Zug
Mitglied des strategischen Lenkungsreises des
Schweizerischen KMU Verbands und Leiter der Sektion Steuern

Nachdem wir per 31.10.2018 einen Zwischenabschluss erstellt haben und zwecks Reduktion des steuerbaren Reingewinns 2018 ...

- a) das Warenlager wirtschaftlich sinnvoll erhöht um vom zusätzlichen Warendrittel per 31.12.2018 zu profitieren;
- b) rechtzeitig sinnvolle Investitionen in bewegliche Wirtschaftsgüter (Mobiliien, Maschinen, Fahrzeuge, Kanton SZ Lizenzen) tätigten. Diese können in vielen Kantonen auf den Endwert oder auf einen pro memoria Wert von 1.00 abgeschrieben werden und reduzieren somit den steuerbaren Gewinn um den ganzen Investitionsbetrag.
- c) termingerecht noch in die Säule 3a oder in die Arbeitgeber-Beitragsreserven einbezahlen;
- d) bis 31.12.2018 Einkaufsbeiträge ins BVG einbezahlen oder gar den BVG Vertrag optimieren, damit mehr BVG-Einlagen vom steuerbaren Gewinn abgesetzt werden können, z.B. Einzahlungen in die Arbeitgeber-Beitragsreserven oder BVG-Einkaufsbeiträge

geht es beim Jahresabschluss 2018 jetzt darum ...

- a) die Kreditoren vollständig abzugrenzen.
Bei einer Einzelfirma ist auch die AHV auf dem Reingewinn + persönliche Beiträge zu berücksichtigen, zudem die Mehrwertsteuer auf den Debitoren etc.;
- b) auf dem Debitorenbestand 10% bzw. 15% Delkredere zurückzustellen und Einzelwertberichtigungen auf stark gefährdeten Debitoren vorzunehmen;
- c) die gemäss vom kantonalen Steueramt genehmigtem Spesenreglement zulässigen Pauschalspesen zu buchen;
- d) alle steuerlich zulässigen Rückstellungen vorzunehmen (Garantiearbeitenrückstellung, Ferien- und Überzeitrückstellung etc.)

Wichtig in diesem Zusammenhang ist eine à jour Führung der Buchhaltung, wie es das schweizerische Obligationenrecht vorschreibt.

Bei der Mehrwertsteuer sind die jährlichen Vorsteuer- und Umsatzsteuerverprobungen vorzunehmen.

Jährlich ist zudem der Mietvertrag einzusehen um zu prüfen, ob der Vermieter allenfalls auf dem Mietzins neu optiert hat und auf den Mietzinsen Mehrwertsteuer belastet.

Gerne stehen wir Ihnen für die Prüfung Ihres Jahresabschlusses in Form einer second opinion zur Verfügung. Wenn wir keine zusätzlichen Steuer- oder AHV Ersparnisse herausholen, bezahlen Sie uns Nichts für die second opinion, sonst maximal eine jährliche Ersparnis oder ein Honorar von 200.- pro Stunde.

Wir freuen uns von Ihnen kontaktiert zu werden.
Mit herzlichen Grüssen

Christoph Oesch

Die 14 S-Konzept AG

Waldheimstrasse 35 · 6300 Zug
c.oesch@tic.ch · Telefon 041 720 00 85

Anzeigen

GRAFIK & DESIGN

LICHTPUNKT BRINGT IHRE WERBUNG UND IHR DESIGN ANLIEGEN AUF DEN PUNKT

CORPORATE IDENTITY

- Identity Konzepte
- Logo Entwicklungen
- Geschäftsberichte

MAGAZIN DESIGNS

- Editorial Design
- Magazin Design
- Periodika Broschüren

ALLGEMEINE DESIGNS

- Webseiten Design
- Ausstellungsgestaltung
- Flyer Design

LICHTPUNKT · Grafik & Design · Liliane Boltshauser · 8006 Zürich · info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

Unternehmertreffen 2019



Seit 2006 finden von März bis November die Unternehmertreffen jeweils am Donnerstag Abend in der Deutschschweiz statt. An diesen Unternehmertreffen, welche nicht vergleichbar sind mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden, finden sich mittlerweile jedes Mal zwischen 100 und 200 Personen ein. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen? Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben. Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

Auf www.unternehmertreffen.ch finden sich übrigens zahlreiche weiterführende Informationen, Fotos und Videos, so dass Sie sich ein Bild machen können, was ein Unternehmertreffen auch Ihnen und Ihrer Firma bringen kann.

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!

Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. Vier Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Werden Sie Eventpartner und profitieren

Sie von einer starken Präsenz!

Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüßen zu dürfen.

Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

Datum	Ortschaft	Netzwerk
21.03.2019	Rotkreuz	www.netzwerk-zug.ch
13.06.2019	Winterthur	www.netzwerk-zuerich.ch
12.09.2019	Uitikon-Waldegg	www.netzwerk-zuerich.ch
07.11.2019	Cham	www.netzwerk-zug.ch

Unsere Eventpartner



Ibervinos Golf & Wine Tour 2019



Konzept

Konzeptionell bieten wir den Golferinnen und Golfer im Rahmen unserer Turniere die Möglichkeit ihr Handicap zu verbessern. Dies geschieht im Rahmen eines freundschaftlichen und sportlichen Ambientes in dem die Freude am Golf-sport und der Geselligkeit im Vordergrund stehen. Die Organisation sorgt für einen Halfway-Snack. Für die Zeit zwischen dem Eintreffen der einzelnen Flight und der Rangverkündigung mit Preisverleihung wird für Unterhaltung gesorgt.

Die Rangverkündigung und Preisverleihung erfolgt ca. ½ Stunde nach Eintreffen des letzten Flight und wird während einem Apéro Riche durchgeführt.

Spielberechtigung

Spiel- und preisberechtigt sind alle Golferinnen und Golfer mit einem Mindestalter von 18 Jahren, einem Handicap ab Platzreife resp. gemäss der Zulassung des jeweiligen Golfclubs. Pros sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Teilnehmer des Veranstalters (ibervinos), dessen Medien-Partner

(Golf & Country und SKV/Schweizerischer KMU Verband) sowie der Official Supplier-Partner sind spiel- aber nicht preisberechtigt.

Turnierform

Gespielt wird nach der Spielform Stableford Einzelwertung, über 18 Löcher in zwei Kategorien. Die Kategorie-Einteilung erfolgt in Absprache mit dem gastgebenden Golfclub abhängig von der Anzahl Teilnehmer und dem Durchschnitts-Handicap.

Preise

- Bruttowertung 1. Rang Damen und Herren
- Kategorie 1: 1. bis 3. Preis Nettowertung
- Kategorie 2: 1. bis 3. Preis Nettowertung

Spezialpreise sind vorgesehen:

- Nearest to the Golf & Wine Bottle Damen und Herren
- Scorekarten-Ziehung(en)
- Nearest to the Line Damen und Herren
- Hit the Circle Damen und Herren

Gesamtpreisumme

Dank unseren Partnern ist es uns möglich, an jedem Turnier viele tolle Preise mit einer Preis-summe von über CHF 2'000.- zu übergeben. Die Organisation sorgt jeweils für einen Halfway-Snack.

Die Rangverkündigung und Preisverleihung erfolgt bei einem gemütlichen Apéro Riche.

Preisberechtigte Teilnehmer müssen an der Preisverleihung persönlich anwesend sein.

Kosten

Greenfee: Gäste gemäss Golfclub.

Matchfee: gemäss Ausschreibung der einzelnen Turniere (inkl. Halfway-Snack und Apéro Riche, max. 60.- CHF).

Turnieranmeldung(en)

Ab April beim jeweiligen Golfclub oder gemäss Ausschreibung.

Mit Genuss in die Zukunft!

golfandwinetour.ch

Turnierplan Datum	Golfplatz	
Samstag 15. Juni 2019	Buna Vista Golf Sagogn, GR	
Freitag, 28. Juni 2019	Golfpark Oberkirch, LU	
Sonntag, 14. Juli 2019	Golfclub Erlen, TG	
Samstag, 27. Juli 2019	Golf Gams-Werdenberg, SG	
Freitag, 16. August 2019	Golf Limpachtal, SO	
Sonntag, 8. September 2019	Golf Emmental, BE	

Allfällige Änderungen vorbehalten

Partner



Organisation

ibervinos sa · Albatros Golf & Wine

Industrie Gaswerk Nord

Kohlestrasse 12 · 8952 Schlieren

Telefon 043 433 89 44

ibervinos.ch · albatrosgolfwine.ch · golfandwinetour.ch · golf@ibervinos.ch

3 Rp./L günstiger tanken

Mit der Migrolcard an 370 Stationen bargeldlos tanken, waschen und einkaufen.
Erfahren Sie mehr zu Ihren Vorzugskonditionen auf www.kmuverband.ch (Login-Bereich).

www.migrolcard.ch

My Website

Die stressfreie
Komplettlösung für KMU.

Wir kümmern uns um Ihre Website.
Mehr Infos unter: localsearch.ch/mywebsite



localsearch

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine und mittlere Unternehmen



Gratis-
Demosversion



20%
Rabatt für
Start-ups



Comatic



041 922 24 80

info@comatic.ch

comatic.ch

So verbessern KMU ihr Ranking auf Google, Bing und Co.



Für die Verbesserung des Rankings auf Suchmaschinen wie Google und Co. sind sogenannte «Citation-Quellen» zentral. Will ein KMU in der Liste der Suchresultate weiter oben erscheinen, sollten die Unternehmensangaben wie Name oder Adresse auf Plattformen publiziert sein, die ein hohes Citation-Ranking haben. Die aktuelle Studie von «BlueGlass» zeigt, dass local.ch und search.ch die wichtigsten Citation-Quellen der Schweiz sind.

Branchenübergreifend ist bekannt, dass der Moment, in dem sich Kunden über ein Produkt informieren, zu den wichtigsten im Kaufprozess gehört. Stellen Sie sich vor, dass Sie ein Fahrrad kaufen möchten und – wie bei über 80 Prozent der Schweizer Bevölkerung üblich – online nach einem geeigneten Händler suchen. Bei Ihrer Internetsuche werden Sie nur eine Handvoll Internetseiten anschauen. Einen Grossteil der Internetseiten der über 1200 Schweizer Fahrradhändler werden Sie gar nicht wahrnehmen. Dieses branchenspezifische Beispiel lässt erahnen, wie wichtig das Ranking auf Suchmaschinen wie Google und Co. für Schweizer KMU sind. Denn um sich von der Konkurrenz abzuheben, müssen Anbieter möglichst weit oben bei den Suchergebnissen erscheinen.

Citations als Schlüsselfaktor für Suchmaschinenoptimierung

Um das Ranking der eigenen Website in den Suchmaschinenresultaten zu verbessern, setzen Unternehmen SEO (Search Engine Optimization) ein. Für SEO sind sogenannte «Citation-Quellen» zentral. Unter «Citation» versteht man die Publikation von Unternehmensangaben im Internet. Dazu gehören nebst der Nennung der URL der

Unternehmenswebsite auch die vollständige oder teilweise Auflistung von Namen, Adresse und Telefonnummer (kurz NAP). Für die Festlegung der Reihenfolge der Suchresultate prüfen Suchmaschinen wie Google, auf welchen Plattformen die Unternehmensangaben zu finden sind, idealerweise ergänzt mit der URL der Unternehmenswebsite. Sind die NAP-Informationen auf Websites mit hohem Traffic – also vielen Besuchern – publiziert, steigt das Unternehmen im Ranking von Google und wird weiter oben in der Resultatliste angezeigt. Für KMU ist es daher wichtig, ihre NAP-Daten auf Plattformen mit einem hohen Traffic und hohem Citation-Ranking zu publizieren. Suchmaschinen prüfen zudem, ob die Angaben überall identisch sind. Widersprüchliche Angaben wie beispielsweise unterschiedliche Schreibweisen des Unternehmensnamens verschlechtern das Ranking. Es ist folglich wichtig, dass die Angaben überall identisch publiziert sind.

Local.ch und search.ch sind «Citation-Ranking»-Spitzenreiter

Laut einer aktuellen Studie der Online Marketing Agentur BlueGlass, die seit 2013 die Relevanz von Schweizer Verzeichnissen für Zwecke der Suchmaschinenoptimierung erhebt, sind local.ch und search.ch die wichtigsten Citation-Quellen der Schweiz. Die beiden Informations- und Buchungsplattformen mit ihrem über 20-jährigen Bestehen belegen Platz 1 und 2 des «Citation Profil»-Rankings vor Facebook, Yelp und Google. BlueGlass hebt nebst der langen Marktpresenz den grossen Datenbestand der beiden Plattformen positiv hervor. Kundinnen und Kunden von localsearch profitieren demnach mit einem Eintrag auf local.ch und

search.ch nicht nur von den hohen Besucherzahlen, sondern verbessern dank der Präsenz in diesen Verzeichnissen auch ihr Ranking in anderen Suchmaschinen. Mit einem Eintrag auf local.ch und search.ch stellen KMU also sicher, dass sie bei Suchanfragen auf Google oder Bing in der Suchresultatliste weiter oben angezeigt werden und so in Klick-Reichweite ihrer Kundinnen und Kunden gelangen.

Auffindbar auf mehr als 25 Online-Diensten dank MyPRESENCE

In der digitalen Welt sollte ein Unternehmen dort sein, wo ein potentieller Kunde nach einer Dienstleistung oder einem Produkt sucht. Mit MyPRESENCE von localsearch stellen Schweizer KMU eine Präsenz auf mehr als 25 Online-Diensten (z.B. Google, Facebook, u.v.m.) sicher.

MyPRESENCE gewährleistet zudem, dass die Unternehmensangaben überall konsistent publiziert werden. Manuelles Abgleichen fällt weg und Unternehmen sparen Zeit dank der zentralen Aktualisierung ihrer Daten. Mit MyPRESENCE ist ein Geschäft überall dort zu finden, wo Kunden online suchen. Damit erhöhen Unternehmen ihre Reichweite, verbessern ihr Ranking auf Suchmaschinen und sichern sich letztlich so neue Kundinnen und Kunden. Interessiert? Melden Sie sich für eine Beratung auf www.localsearch.ch an oder schreiben Sie eine E-Mail an marketing@localsearch.ch!

Prüfen Sie Ihre Unternehmensinformationen im Internet

Mit dem «Presence Check» von localsearch können KMU ihre Unternehmensangaben auf über 25 relevanten Plattformen prüfen. Der Presence Check zeigt an, wo Firmenname, Strasse und Hausnummer sowie Postleitzahl des Unternehmens korrekt hinterlegt sind, auf welchen Plattformen die Angaben gar nicht zu finden sind oder wo widersprüchliche Angaben eingetragen wurden.

Hier geht's zum Presence Check von localsearch: **www.localsearch.ch/check**



localsearch

Swisscom Directories AG
Förrlibuckstrasse 62 · 8005 Zürich
Telefon 0800 86 80 86
marketing@localsearch.ch · www.localsearch.ch



>3M

3 Mio. Druckprodukte



Kostenloser Versand



15 Länder



Inhouse-Produktion



Umweltbewusstes Drucken



Stores vor Ort

flyeralarm.ch



FLYERALARM

made to impress

Die Migrol AG ist Teil der Migros-Gruppe und nimmt im schweizerischen Energie-Dienstleistungsmarkt einen der vordersten Plätze ein



Die Migrol AG ist Teil der Migros-Gruppe und nimmt im schweizerischen Energie-Dienstleistungsmarkt einen der vordersten Plätze ein.

Die Migrol AG bietet neben dem Tankstellennetz das schweizweit führende Car Wash Netz sowie Auto Service Werkstätten mit kompetentem Fachpersonal.

Mit der Migrolcard tanken, waschen und kaufen Sie bargeldlos an rund 370 Tankstellen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein (an allen Migrol Stationen und Shell Tankstellen mit migrolino Shop).

Als KMU-Verbandsmitglied profitieren Sie mit der Migrol Company Card von Spezialkonditionen.

Ihre Vorteile mit der Migrol Company Card im Überblick:

- 3 Rp./Liter Treibstoff-Rabatt (Benzin und Diesel)
- Keine Karten- und Rechnungsgebühren
- Bargeldlos tanken, waschen und einkaufen
- Einfache Spesenadministration dank detaillierter, MWST-konformer Monatsrechnung
- Wählbare Einkaufsberechtigung pro Karte
- Flottenanalyse für optimale Kontrolle
- Sicherheit dank PIN-Code
- Spezialkonditionen ab 25 000 Liter Jahresabsatz (Telefon 044 495 11 11)

Profitieren und füllen Sie den Spezialantrag im Login-Bereich unter www.kmuverband.ch aus. Senden Sie diesen unterschrieben an das: Migrolcard Center, Postfach 4, 8305 Dietlikon.

Die Akzeptanzstellen der Migrolcard und weitere Informationen finden Sie unter: www.migrolcard.ch.

Migrol App

Die Migrol App ist ein innovatives Gadget. Sie finden alles rund ums Tanken, Heizöl kaufen und Profitieren. Die Migrol App ist kostenlos im App Store und Google Play Store erhältlich. Sie bietet eine Fülle von Funktionen und Informationen. Die nächstgelegene Tankstelle wird mit der Such- oder Filterfunktion (z.B. Shop, Car Wash, Werkstatt etc.) im Handumdrehen gefunden. In den Tankstellendetails finden Sie das gesamte Angebot der Station, die aktuellen Treibstoffpreise, die Öffnungszeiten sowie die Stationsaktualitäten. Unter «Meine Favoriten» können Sie Ihre bevorzugten Tankstellen speichern, damit sie auf einen Blick ersichtlich sind.



Migrol Car Wash

Migrol bietet Ihnen ein flächendeckendes Car Wash Netz. Lassen Sie Ihr Fahrzeug regelmässig in einer modernen und schonenden Migrol Waschanlage pflegen. Viele Migrol Car Wash Stationen bieten Ihnen neben Waschanlagen und bedienten Waschstrassen ergänzend Staubsauger an. Möchten Sie Ihr Auto auch aussen ganz nach Ihren Wünschen selbst reinigen und pflegen? Dann wählen Sie eine der vielen Migrol Stationen mit Selbstbedienungs-Waschboxen.

Migrol Auto Service Werkstätten

Die Migrol Auto Service Werkstätten sind die kompetenten Partner für Wartung und Reparaturen aller Automarken. Ausgebildetes Fachpersonal steht Ihnen für Diagnose, Beratung, Reparaturen und den Verkauf von Markenprodukten wie Pneus, Felgen, Batterien und



Dienstleistungen (z.B. Bremsenservice, Öl- und Filterwechsel, Klimawartung uvm.) sehr gerne zur Verfügung. Die Migrol und Adam Touring arbeiten in den Bereichen Beschaffung, Know-how und Kommunikation zusammen. Durch diese Partnerschaft bieten sich auch besonders für Flottenkunden Vorteile.



Migrol AG

Badenerstrasse 569 · 8048 Zürich
Telefon 044 495 11 11
www.migrolcard.ch

Mit Expertenwissen erfolgreich Kunden gewinnen



Dr. Noëmi Schöni ist Expertin für digitale Positionierungen

Frau Dr. Schöni, warum ist eine einzigartige Positionierung so wichtig?

Dank dem Internet ist der Anbietermarkt transparenter und für die Kunden übersichtlicher geworden. Deshalb ist es für die Unternehmen auch so wichtig, dass sie sich von ihren Konkurrenten klar abgrenzen, damit sie von potentiellen Neukunden leichter gefunden werden können und umgekehrt. So eignen sich bspw. Geschäftsmodelle, die über die Masse funktionieren, eher für preisorientierte Kunden. Premiumanbieter passen dagegen zu einer Kundenschaft, die gerne für exzellente Qualität und zusätzliche Service bezahlen.

Wie Sie als Expertin wissen, ist Vertrauen eine wichtige Grundlage für eine neue oder bestehende Kundenbeziehung. Wie lange dauert der Aufbau einer Vertrauensbeziehung?

Das hängt von verschiedenen Faktoren ab. Häufig dauert es jedoch eine gewisse Zeit, weshalb Sie bereits beim ersten Kontakt mit dem Vertrauensaufbau beginnen sollten. Neben einer vertrauenswürdigen Website stärkt die wieder-

holte Bestätigung des Expertenstatus das Vertrauen weiter. Dies kann online am einfachsten mit regelmässigen Social-Media-Postings oder Mailings, welche für die Zielgruppe einen echten Mehrwert bieten, erreicht werden. Für letztere braucht es jedoch die Kontaktdaten, welche unbedingt auf legale Weise besorgt werden sollten. So ist der unrechtmässige Versand von Mailings nicht nur rechtlich problematisch, sondern gleichzeitig auch imageschädigend.

Kann man sagen, dass «Content is king» ist?

Ja, aber «Distribution is queen»! Wenn Sie sich erfolgreich als Experte oder Expertin positionieren wollen, dann sollten Sie Ihre Zielgruppe unbedingt regelmässig mit wertvollen Informationen versorgen. Dies gelingt Ihnen am besten, wenn Sie sich folgende Frage stellen: Mit welchen Informationen kann ich meiner Zielgruppe einen echten Mehrwert bieten? Als nächstes ist es wichtig, dass Ihre Zielgruppe diese Informationen auch erhält. Bei bestehenden Kunden ist dies in der Regel kein Problem, da deren Kontaktdaten bereits bekannt sind. Potentielle Neukunden können über verschiedene Kanäle erreicht werden. Eine einfache und legale Möglichkeit ist das Einsammeln von Kontaktdaten über Ihre Website, sofern diese unter Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen über die entsprechenden Funktionen verfügt. Mit einigen technischen und strukturellen Anpassungen können Sie Ihre Website in einen sogenannten Verkaufstrichter umwandeln.

Wie soll der Kontakt zu den Kunden aufrechterhalten werden?

Online gibt es verschiedene Möglichkeiten. Am effizientesten ist es, wenn Sie sowohl über Social Media als auch Mailings in Kontakt bleiben. Über Social Media ist die Reichweite zwar grösser, aber die Leadgenerierung weniger planbar und auswertbar. Bei Mailings ist die Wahrscheinlichkeit grösser, dass diese Empfänger auch wirklich erreichen und mit einem entsprechenden Tracking auch besser überprüfbar. Die Häufigkeit der Kontaktaufnahme sollte subtil und auf keinen Fall aufdringlich geschehen. Überlegen Sie sich deshalb vorher, wie häufig Sie Ihre Empfänger mit Informationen versorgen wollen. Die richtige Frequenz hängt u.a. vom gewählten Kanal (Mailings, Social Media etc.) ab.

Lassen sich die online Marketingaktivitäten optimieren?

Ja. Die Auswertungsmöglichkeiten bei online Marketingaktivitäten sind im Vergleich zu offline Kampagnen wesentlich besser. Was bei Ihrer Zielgruppe gut ankommt und was nicht, können Sie jedoch nur wissen, wenn Sie die Daten Ihrer Marketingaktivitäten erheben. Wenn Sie Ihre Zeit und Ihr Geld gewinnbringend einsetzen wollen, dann sollten Sie die Reaktionen Ihrer Zielgruppe regelmässig analysieren, damit Sie Ihre Marketingaktivitäten bei Bedarf auch wirklich optimieren können.

Über die Autorin

Dr. Noëmi Schöni zeigt Beratungsdienstleistern, wie sie sich im Internet erfolgreich als Experten positionieren und mit ihrem Fachwissen auf legale Weise neue Kunden gewinnen und bestehende an sich binden können. Wie das genau funktioniert, erfahren Sie in ihrem kostenlosen Crashkurs «Digitale Expertenpositionierung» unter:

www.dixpo.ch/produkt/dixpo

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies
Telefon 079 430 50 71
www.nosuf.ch

«Nach dem Jahresabschluss heisst es: Konzentrieren»

Bald wird die Treuhand den Jahresabschluss vorlegen. Wenn dieser gut aussieht, dann weiss der Unternehmer warum er ein weiteres Jahr gearbeitet hat. In vielen Fällen geht es darum, ein weiteres Jahr überstanden zu haben, weil die Marge den Betrieb nicht mehr stützt. Einerseits weil die Produkte und Dienstleistungen austauschbar werden. Andererseits weil der ferne Wettbewerb immer günstiger wird. Die Versuchung ist gross, dieses Jahr die Anstrengungen zu verdoppeln.

Wenn die Marge von Produkten oder Dienstleistungen, welche seit Jahren erfolgreich angeboten werden, zusehends wie Eis an der Sonne schmilzt, ist es an der Zeit, die Positionierung zu überdenken. Warum ein Wirtschaftsjurist sich mit diesem Thema befasst? Weil, wenn die Positionierung nicht mehr stimmt, dann sinkt selbstredend auch die Marge. Und mit ihr auch die Liquidität. Wenn sie im Missverhältnis steht zum kurzfristigen Fremdkapital, dann schlägt dies auf die Befindlichkeit der Lieferanten, Kapitalgeber und Mitarbeiter. Das Streitpotenzial erhöht sich. Viele KMUs brauchen externe Unterstützung von Positionierungsexperten. Doch bevor diese adressiert werden, lässt sich intern eine erste dringende kostenfreie Massnahme treffen.

Konzentration

Erfolg ist das Ergebnis von Konzentration. Das können wir sogar aus der Forschung über die Piraten lernen. Sie kämen nie auf die Idee, mehr als ein Schiff gleichzeitig zu entern. Sie konzentrierten sich und achteten darauf, fokussiert genug zuzuschlagen, um erfolgreich zu sein. Wer sich konzentriert, hat nur ein einziges Schiff (sprich: Produkt oder Kundengruppe) im Visier. Niemand kann zwei oder drei Aufgaben gleichzeitig angehen, so sagt der US-Star-Ökonom Peter Drucker. Das Ergebnis jedes Leistungsprozesses sei durch das am knappsten vorhandenen Hilfsmittel begrenzt: Die Zeit. Es ist besonders notwendig, das Wesentliche im Blick zu behalten, um das knappe Gut Zeit nicht zu verschwenden. Nicht Führende, sondern besonders Ausführende leiden unter Zeitmangel. «Man kann sie geradezu als Leute bezeichnen,



*Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist
vertritt die rechtlich relevanten Interessen
der KMU-Mitglieder*

die normalerweise über ihre Zeit nicht verfügen können, weil sie für «wichtige» Angelegenheiten anderer zur Verfügung stehen müssen. Während Computer und Roboter die immer gleichen Arbeiten hochpräzise verrichten, werden Mitarbeiter für das zunehmend Unvorhergesehene und Dringende eingesetzt.

Immer nur ein Thema

Eines der Geheimnisse, wie Sie Konzentration zum Schlüssel für Erfolg machen, ist, dass Sie Ihre Zeit effektiver nutzen. Wer an vielen Themen gleichzeitig arbeitet oder ständig von Erfordernissen getrieben wird, hat keine Kontrolle mehr über seine Zeit. Er muss sich nach dem wichtigen unaufschiebbaren Telefonat oder nach der Tabelle für den Projektleiter wieder und wieder in sein Thema einarbeiten, den Faden suchen und ihn wieder aufnehmen, die Dokumente oder Notizen zum Projekt erneut querlesen. Wo der Fokus ist, ist die Energie. Was für die persönliche Ebene gilt, gilt auch auf Betriebsebene:

Sie haben in drei Monaten sechs vergleichbare Projekte. Wenn Sie sich konzentrieren, sind Sie mit jedem Projekt in zwei bis drei Wochen fertig. Leichte Überschneidungen sind nicht zu vermeiden. Wenn die Projekte dagegen parallel laufen, werden sich einzelne Projekte vielleicht acht Wochen hinziehen. Möglicherweise schaffen Sie ein siebtes oder achtes Projekt, wenn Sie Wartezeiten nutzen können. Aber die Themen werden langsamer zu Ende gebracht oder gar nicht, Kunden warten länger.

Übermacht durch volle Fokussierung

Sobald Sie den Jahresabschluss in den Händen halten, fragen Sie sich in einer entspannten und ruhigen Phase, wohin die Reise gehen soll – nicht auf eine konkrete Situation bezogen, sondern ganz generell. Was wollen Sie überhaupt in Ihrem Leben erreichen? Was steht direkt an? Die Marge sichern? Müssen wir uns neu positionieren? Je kürzer die Zeiträume, desto leichter lassen sich die Punkte umsetzen. Konzentrieren Sie sich auf die nächsten zwei, drei Monate. Sie können so auch das Feedback über Ihre Tätigkeiten direkt beim nächsten, überschaubaren Schritt berücksichtigen. Der Quartalsbericht wird so zwar wichtiger als der Jahresbericht, aber Sie sind näher am Kunden, am Lieferanten und am Mitarbeiter.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies

8953 Dietikon

Telefon 079 430 50 71

info@meinJurist.ch · www.meinJurist.ch

FÜR IHRE ORIENTIERUNG UND SICHERHEIT

Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren von der Möglichkeit, bei auftretenden Rechtsfragen eine kostenlose Erstberatung zu beanspruchen.

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business- Software für kleine & mittlere Unternehmen



20%
Rabatt für
Start-ups

Gratis-
Demoversion



Als Inhaber eines Kleinunternehmens wollen Sie mit der Administration keine Zeit verschwenden. Sie brauchen eine **clevere und einfach zu bedienende Software**. Mit Comatic organisieren Sie Geschäftsprozesse von der Adressverwaltung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung bis zum Personal.



041 922 24 80

info@comatic.ch

comatic.ch



Die Schweizer Investitionen in Russland und in den übrigen GUS-Staaten



Die Flagge der Gus-Staaten

Seit dem Zerfall der Sowjetunion hat die Schweiz weltweit insgesamt 1'260 Milliarden Schweizer Franken investiert, dazu gehören auch die Investitionen in den GUS-Staaten mit einem allerdings eher bescheidenen Betrag von 35 Billionen Schweizer Franken (Schweizer Schätzungen). Letztere konzentrieren sich vor allem auf Russland, in den Regionen um Moskau, Sankt Petersburg und Kazan, sowie auch auf die Ukraine und Kasachstan.

Das Interesse der Schweizer an den GUS-Staaten ist aus historischen, ökonomischen und sprachlichen Gründen relativ gering. Dennoch ist die schweizerische wirtschaftliche Aktivität in diesem strategischen Gebiet in den letzten zwei Jahrzehnten gestiegen. Die GUS-Staaten umfassen einen Markt von 350 Millionen Einwohnern und bieten Kapitalrenditen, die im Allgemeinen höher sind, als die in Westeuropa. In Kasachstan und Azerbaijan positioniert sich die Schweiz auf dem dritten und vierten Platz im Investorenranking; in Weissrussland, Tadschikistan und Ukraine auf dem siebten, auf dem neunten Platz in Russland und auf dem zehnten Platz in Armenien.

Die Schweizer Investitionen können grob in die folgenden Rubriken aufgeteilt werden: Die grössten Investitionen kommen von den aus der Schweiz stammigen multinationalen Unternehmen, die global und strategisch denken und in den GUS-Volkswirtschaften gut integriert sind. Traditionelle multinationale Gesellschaften wie Nestlé, Novartis, Roche, ABB, Holcim-Lafarge,

Stadler Rail, Panalpina und einige weitere in der Schweiz domizilierte Unternehmen, wie Glencore oder Philipp Morris, treten als aktivste Investoren in den GUS-Staaten auf.

Dank ihrer wichtigen Rolle in der Unterstützung und der Erweiterung der lokalen Wirtschaft geniessen diese «Multis» hohe Anerkennung und können von einer Sonderbehandlung durch die Behörden profitieren, welche bürokratische Hindernisse und Problemen abbaut oder sogar eliminiert. Die Investitionsart dieser Unternehmen hängt vom Ort und den konkreten Umständen ab und kann somit sehr stark variieren.

Lediglich ein verschwindend kleiner Teil der Investitionen in den GUS-Staaten kann Schweizer KMU zugerechnet werden. Aus 50'000 international (Fokus auf die EU) tätigen KMU, sind lediglich 250 an der Zahl in den GUS-Staaten vertreten und die Investitionen pro Unternehmen belaufen sich auf weniger als 1 Million Schweizer Franken. Es stellt sich die Frage, was die Gründe für diese Zurückhaltung sind. Trotz brachliegendem Potential und lockenden höheren Profiten, scheinen Investitionen in den GUS-Staaten für unsere Schweizer KMU in deren Perzeption noch immer riskanter als Investitionen in der EU, in den Vereinigten Staaten oder im Fernen Osten. Um in den GUS-Staaten investieren zu können, ist für die kleinen und mittleren Unternehmen eine komfortable finanzielle Situation sowie die Verfügbarkeit personeller Ressourcen besonders wichtig, weil die Kapitalrendite dort traditionell etwas Zeit brauchen.

Die Investitionen der Schweizer KMU in den GUS-Staaten unterscheiden sich in ihrer Form und in ihrem Umfang stark: So sind sie teilweise auf das Setup von kleinen Einheiten mit wenigen Mitarbeitern gerichtet, die sich auf bestimmte Dienstleistungen spezialisiert haben zum Beispiel für die Montage, die Wartung und den Vertrieb Schweizer Produkte (beispielsweise im Maschinen- oder MedTech-Sektor). Des Weiteren investieren Schweizer KMU auch in Vertretungen. Seltener kaufen Schweizer KMU auch Land, um Landwirtschaftliche Produkte, Wein oder Käse herzustellen.

Klassische Probleme für Schweizer (Klein-) Investoren, die an bestimmten GUS-Staaten wie Kirgistan, Tadschikistan und Turkmenistan interessiert sind, existieren (noch) immer: Teilweise Diskriminierung und Korruption, undurchsichtiger Markt, schwieriger Zugang zu lokalen Finanzierungen, starke Konkurrenten und schwache/wenig ausgebildete Arbeitskräfte, sowie eine nicht immer einfache «Rückführung» der Gewinne in die Schweiz. Trotz dieser noch bestehenden Hürden, darf zweifellos gesagt werden, dass das «Business» in GUS-Staaten wie Russland oder Kasachstan heute einfacher ist, als in der Vergangenheit: Die Beziehungen mit den Leuten haben sich vereinfacht, weil die meisten Geschäftspartner Englisch sprechen und die lokalen Behörden hilfreicher geworden sind. Vor allem drei Elemente sind ausschlaggebend für erfolgreiche Investitionen in den GUS-Staaten: Ein leistungsstarkes Einstiegsprodukt, der Aufbau persönlicher Beziehungen und Vertrauen sowie der Ausbau einer langfristigen Partnerschaft.

Besonders für die KMU ist es aber auch wichtig von Anfang an mit richtigen Beratern zu arbeiten, die sowohl die erforderliche Expertise, als auch die Kenntnisse der lokalen Mentalität und örtlichen Besonderheiten besitzen. Loyalität und Vertrauen sind die Voraussetzungen, auf welche die Beziehungen zwischen Schweizern und russischsprachigen Wirtschaftsoperatoren erfolgreich aufgebaut werden.

Von Pierre Helg und Nina Fois, QUORUS GmbH



QUORUS GmbH

Olgastrasse 6 · 8001 Zürich

Telefon 044 552 25 05

contact@quorus.ch · www.quorus.ch

KMU Spezialangebot in den Osterwochen. Mit kleinem Aufwand Grosses bewirken



Werben Sie regional oder lokal und profitieren Sie von unserem 2 für 1 Angebot
Profitieren Sie in den Wochen 15 bis 18 von unserem speziell für Sie erstellten Promotionsangebot. Inspirieren Sie Ihre Zielgruppe mit Ihren Ostergeschenken und verschaffen Sie sich mit Aussenwerbung den entscheidenden Vorteil. Wir beraten Sie gerne.

Wir planen für Sie eine massgeschneiderte Kampagne

Beispiel Bern in KW 15/16: 6 Stellen in der Nähe Ihres gewählten Standortes.

Preis für Sie: CHF 2289.- / Preis regulär: CHF 4578.-

Die Preise gelten ab einer Aushangsdauer von 2 Wochen.

Alle Plakatstellen sind frei wählbar.

Preise in CHF exkl. MwSt. / Offerten-Erstellung ab sofort.

Das Angebot ist limitiert – first come, first serve.

Preise und Angebote gelten ausschliesslich für kleine und mittlere Unternehmen.

Unsere lokalen Berater stehen Ihnen gerne zur Verfügung: Telefon 058 455 55 00



Clear Channel

Clear Channel Schweiz AG

Rothusstrasse 2b · 6331 Hünenberg

Telefon 058 455 55 00 · info@clearchannel.ch

Illy Cafe und Trikora bieten Hochgenuss



Eine Tasse guter Kaffee ist eine kleine Freude, welchen wir Ihnen und auch Ihren Kunden bieten möchten und können. Die Bohnen reifen unter der Sonne von Südamerika, Ostafrika, Indien und Indonesien. Ob Espresso oder Lungo Crema Röstung, der hochwertige Kaffee von Illy Cafe ist immer ein Genuss. Bieten Sie Ihren Kunden eine Tasse im nächsten Gespräch an, machen Sie eine Pause mit Arbeitskollegen oder geniessen Sie den Kaffee einfach so.

Der Kaffee wird unter Schutzatmosphäre verpackt und jeweils 10 Kapseln werden in einer schwarzen Box geliefert, auf die wir auf Wunsch Ihre Werbung anbringen. Entweder mit einer Etikette oder mit einem direkten Druck in Silber auf die Verpackung. Die Kaffee kapseln sind kompatibel mit dem Nespresso® System und bereits ab CHF 4.10 pro Schachtel erhältlich.

Besuchen Sie Trikora.com, geben sie Illy Cafe in der Suche ein und schon können Sie von unserem top Angebot profitieren. Auf Wunsch schicken wir Ihnen sehr gerne ein gratis Degustationsmuster. Stöbern Sie bereits heute auf Trikora.com um noch mehr Interessantes zu entdecken.

*Diese Marke gehört Dritten, die keinerlei Verbindung zur Trikora AG haben.



TRIKORA
trikora.com

**Werbeartikel
für Ihren Erfolg.**

Trikora AG
Industriestrasse 20 · 4912 Aarwangen
Telefon 062 919 25 25
info@trikora.com · www.trikora.com

Wie Sie als digitalisierungswilliger Dienstleister die richtige Software finden



Die Auswahl und Einführung einer passenden Projektmanagement-Software für digitalisierungswillige Dienstleister ist ein umfangreiches Vorhaben und gleichzeitig ein Projekt, welches im Durchschnitt nur alle 10 Jahre gemacht wird. Dass damit viele Dienstleister fachlich und methodisch überfordert sind, versteht sich also von selbst. Der vorliegende Fachbeitrag gibt Hinweise auf dienstleistungsspezifische Besonderheiten und skizziert das Prozedere einer effizienten und sicheren Softwareevaluation.

Dienstleister führen ein Büro, wie viele andere Unternehmen auch. In einigen wichtigen Punkten arbeiten sie aber deutlich anders als Handelsbetriebe, Handwerker oder Unternehmen anderer Branchen. Daraus entsteht eine Reihe von Bedürfnissen, welche für Dienstleister durch eine gute Projektmanagement-Software unbedingt erfüllt werden sollten.

Zeit- und Leistungserfassung:

Dienstleister verrichten Arbeit, die in Zeit gemessen wird. Die Zeiterfassung ist daher das Herzstück im Wertschöpfungsprozess von Dienstleistern und macht gleichzeitig jeden Mitarbeitenden zu einem Anwender der Projektmanagement-Software.

Aufwandsrapportierung und Rechnungsstellung:

Im Dienstleistungsunternehmen werden von allen internen und externen Mitarbeitern die Aufwände, Leistungen, Spesen und Fremdkosten auf die unterschiedlichen Projekte erfasst. Das muss schnell, einfach, sicher und ortsunabhängig geschehen. Am Ende des Monats müssen die Kundenrechnungen und die dazu gehörigen Leistungsrapporte quasi «auf Knopfdruck» automatisiert erstellt, gedruckt oder sogar gleich an die Kunden gemailt werden können.

Projektplanung und Controlling:

Für die Vor- und Nachkalkulation muss die Projektmanagement-Software Projekte und Mandate logisch strukturieren und planen und bereits während ihrer Umsetzung zuverlässig überwachen können. Sind wir auf Kurs? Oder liegen wir daneben und wenn ja, wieviel? Wo landen wir, wenn wir so weitermachen?

Dokumenten- und Informationsmanagement:

Die Arbeit vieler Dienstleister produziert im Ergebnis Dokumente und Informationen aller Art. Diese sollten entweder in der Projektmanagement-Software oder – oft besser – direkt in einer dazu passenden, spezialisierten Dokumenten-Management-Lösung (einem sogenannten «DMS») versorgt werden können.

Beziehungsmanagement:

Dienstleister arbeiten für und mit Menschen. Eine passende Projektmanagement-Software muss daher der Komplexität in der Kundenbeziehung Rechnung tragen, indem sie die businessrelevanten Verbindungen für alle am Projekt Beteiligten sichtbar und nutzbar macht.

Dezentrales und mobiles Arbeiten:

Dienstleister sind Wissensarbeiter, welche nicht mehr nur in ihrem Büro, sondern beim Kunden, in Shared Offices, unterwegs, zu Hause oder sonst wo arbeiten. Eine gute Projektmanagement-Software für Dienstleister muss dies überall und jederzeit ermöglichen, sicher und zuverlässig.

Grosser Digitalisierungsbedarf bei Dienstleistern

Viele Dienstleister arbeiten nach wie vor mit einem Sammelsurium an Werkzeugen. Nicht selten bestehen einige davon auch noch aus Papier, was zu einem hohen Anteil an Handarbeit führt. Gleichzeitig sind die vielen Tools schlecht integriert und kaum dazu in der Lage, ihre Informationen ohne weiteres Zutun des Anwenders miteinander auszutauschen. So kann der zunehmende Wettbewerbs- und Digitalisierungsdruck bei Dienstleistern nicht bewältigt werden. Kommt hinzu, dass sich jüngere Mitarbeitende für solche Zustände kaum begeistern lassen und sich daher lieber Unternehmen suchen, welche auch IT-technisch auf der Höhe der Zeit sind.

Akzeptanz und Investitionssicherheit sind Schlüssel zum Erfolg

Schon manches Software-Einführungsprojekt brachte nicht die Ergebnisse, die sich die Verantwortlichen vorstellten oder es erlitt sogar ganz Schiffbruch. Einer der häufigsten Gründe dafür liegt in einer schlechten Akzeptanz der Projektmanagement-Software durch die Mitarbeitenden.

Was müssen Sie tun, damit Ihnen das nicht passiert?

Priorisieren Sie die Akzeptanz und machen Sie Betroffene zu Beteiligten, indem Sie alle in den Auswahlprozess der Software in geeigneter Weise involvieren. Die daraus resultierende Kaufentscheidung sollte für alle nachvollziehbar und transparent sein. Planen und setzen Sie die abschliessende Einführung seriös und mit realistischen Vorgaben um.

Last but not least, bewerten Sie Ihre Projektmanagement-Software betriebswirtschaftlich als echte Investition, die klar rentieren muss. Mit Hilfe einer Investitions-Nutzenrechnung, auf der Basis realistischer Annahmen aus Ihrem eigenen Unternehmen, ermitteln Sie den Amortisationszeitpunkt. Der sollte in der Regel nicht länger als 2-3 Jahre nach Einführung der Software erreichbar sein.

Der Prozess einer effizienten und sicheren Softwareevaluation

Die Software-Evaluation ist ein klassisches Projekt und muss auch als solches geführt werden. Gleichzeitig haben Sie als Dienstleister in der Regel wenig Übung darin, so dass die Methodik für den Erfolg des Projektes eine match-entscheidende Rolle spielt. Alternativ können Sie sich einen erfahrenden Auswahlberater engagieren, oder Sie suchen sich einen Softwareanbieter, welcher Sie auch methodisch bei der Auswahl unterstützt. Damit gewinnen Sie grössere Sicherheit.

Kein Einführungsprojekt sollte ohne klare, schriftlich formulierte Zielsetzungen gestartet werden. Denn erst die aufgeschriebenen Ziele bringen die notwendige Klarheit, Struktur und das gewünschte Endergebnis in den Einführungsprozess und bilden die Grundlage dafür, dass das Projekt ein Erfolg werden kann. Achten Sie weiter darauf, dass die Ziele konkret und verbindlich sind und, dass sie vor allem individuell Ihrem eigenen Unternehmen entspringen.

Eine Software-Auswahl ohne Anforderungskatalog ist wie Stochern im Nebel. Entweder man hat Glück und findet sein Ziel, in unserem Fall eine passenden Projektmanagement-Software, oder man hat weniger Glück und verfehlt es, in unserem Fall eine mässig oder gar schlecht passende Software. Die Wahrscheinlichkeit für zweiteres ist dabei deutlich grösser, wie die Praxis immer wieder zeigt. Natürlich gibt es die «eierlegende Wollmilchsau» nicht. Aber der Anforderungskatalog ist dennoch das beste, wenn nicht gar das einzige Mittel, um Ihre Bedürfnisse mit den auf dem Markt verfügbaren Softwarelösungen zuverlässig abzugleichen und Ihrem Unternehmen am Schluss eine optimal passende Projektmanagement-Software für Dienstleister zu garantieren.

Aus allen Softwarelösungen im Markt wird eine Longlist erstellt. Diese wird sodann auf eine Shortlist gekürzt, welche nur noch Softwarelösungen enthalten darf, die grundsätzlich für den Einsatz in Ihrem Dienstleistungsunternehmen tauglich sind. Erst jetzt werden die Lösungen der Shortlist in einem systematischen Verfahren in die Tiefe analysiert und beurteilt. Bei der Kaufentscheidung sollten Sie unbedingt nicht nur die Software, sondern auch den Anbieter auf Herz und Nieren prüfen. Er wird später bei der Einführung und dem sicheren Betrieb der Software einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg beisteuern.

Und dann ist es soweit. Der Auswahlprozess ist beendet, der Gewinner wurde gekürt und damit steht der Einführung Ihrer neuen Projektmanagement-Software nichts mehr im Weg. Halten Sie jetzt aber den «Projektmodus» unbedingt aufrecht und sichern Sie die kritische Phase der Softwareeinführung durch genügend Zeit und Ressourcen ab.



Simon Grenacher ist Berater, Informatiker und als Mitinhaber der proles solutions ag Spezialist für Projektmanagement-Software in der Cloud.

Weiterführende Literatur

In meinem Leitfaden «Mit der passenden Projektmanagement-Software zum digitalen Dienstleistungsunternehmen» für Unternehmerinnen, Unternehmer und Projektverantwortliche in KMU aller Dienstleistungs-Berufe und Branchen beschreibe ich alle Aspekte und Schritte der Auswahl und Einführung einer professionellen Projektmanagement-Software für Dienstleister. Das Buch kann kostenfrei auf unserer Website www.proles.ch bestellt werden.

proles
clever & cloud.

proles solutions ag

Kreuzkapellenweg 2 · 5430 Wettingen
Telefon 056 544 62 60
www.proles.ch

Stimme aus Bern: Fossile Heizsysteme haben ein Ablaufdatum

Alle schreiben über Greta Thunberg, ein 16-jähriges Mädchen, das den Grossen dieser Welt ins Gewissen redet. Sie stört sich an der Passivität der Elite, die die Klimakrise nicht energisch genug anpacken will. Ihre Zukunft steht auf dem Spiel und damit die Zukunft aller kommenden Generationen. Thunberg bewegt und löst Proteste aus. Auch hierzulande gehen die Schülerinnen und Schüler auf die Strasse, bleiben dem Schulunterricht fern und «fordern den Klimanotstand».

Unsere Politiker reagieren hilflos. Der Nationalrat bringt es zustande, die dringend nötige Revision des CO₂-Gesetzes zu versenken. SVP und FDP legen sich quer und fabulieren darüber, ein wirtschaftsverträglicheres Klimagesetz aufsetzen zu wollen. Wer als Wirtschaftspartei klimaschonende Interventionen immer noch nicht als Chance begriffen hat, hat die Zeichen der Zeit nicht erkannt. Wer heute an alten Technologien und Lösungen festhält, bewegt sich direkt in die Sackgasse.

Die Fakten sind klar und liegen auf dem Tisch. Die Klimaerwärmung hat sich zur Klimakrise weiterentwickelt. Leiden wird darunter die ganze Schweiz und die Schweizer Wirtschaft wird es hart treffen. Avenir Suisse, der wirtschaftsfreundliche Think Tank der Schweiz, hat in einer erst kürzlich publizierten Studie darauf hingewiesen, dass der Wintertourismus in den Schweizer Bergen wegen der Klimakrise verschwinden wird. Nicht besser ergeht es der Landwirtschaft: Wasserknappheit, Dürre, Unwetter werden die Produktion von Lebensmitteln nachhaltig stören. Grosse Ernteausfälle werden die Regel sein. Aber auch die allgemeine Arbeitsleistung wird bei zunehmender Hitze massiv zurückgehen.

Man kennt diese Daten. Nur wenige zweifeln noch daran. Was fehlt ist das entsprechende Handeln. Dabei gibt es keine Alternative. Die CO₂-Emissionen müssen bis etwa 2050 in der Schweiz auf null herunter. Das bedeutet die vollständige Dekarbonisierung in allen Sektoren. Kein Verbrennen von Öl, Gas und Kohle. Wir haben die Lösungen, um diese Ziele zu erreichen. In der Mobilität ist es die Technologie, die den Markt verändern wird. Elektromobilität ist der grosse Treiber. Immer mehr saubere Fahrzeuge finden einen Abnehmer zu immer günstigeren Preisen. Im Gebäudebereich profitieren wir von einer Vielfalt an erneuerbaren Heizsystemen: Pellet oder Holzschnittel, Solarthermie, Wärmepumpen, Abwärme, ergänzt mit einer wirksamen Gebäudedämmung und intelligenter



Stefan Batzli, Geschäftsführer AEE SUISSE

Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz, www.aeesuisse.ch

Gebäudetechnik. Der Kassensturz hat letztthin vorgerechnet und aufgezeigt, dass erneuerbare Heizsysteme schon heute günstiger zu haben sind als Ölheizungen. Bei einer Vollkostenrechnung lohnen sich fossile Heizsysteme nicht mehr.

Und trotz dieser Fakten schlafwandeln Hauseigentümerverband, SVP und FDP in die Klimakrise. Jetzt, wo die Kantone daran sind, ihre Energiegesetze klimatauglich und damit eben auch wirtschaftsfreundlich auszugestalten, stemmen sie sich mit aller Kraft gegen jede Form von Reform. Die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich MuKE sind des Teufels. So argumentiert beispielsweise Nationalrat Adrian Amstutz gegen das neue Berner Energiegesetz mit «Immer noch mehr Vorschriften – noch mehr Bürokratie – noch mehr Steuern, Gebühren und Abgaben. Es reicht jetzt!».

Was ist nur los mit unseren Politikern? Es wäre an der Zeit, dass sich die Politik wieder an den Fakten orientiert. Dass die Wissenschaft, die uns derart viel Fortschritt und Wohlstand ermöglicht hat, wieder ihrer Bedeutung entsprechend gehört wird. Es wäre an der Zeit, dass die heutigen Entscheidungsträger Verantwortung übernehmen und alles daran setzen, dass auch die nachrückenden Generationen auf einem blauen Planeten leben können. Es wäre wünschenswert, dass wir uns lösen können von alten Mustern und der Innovation eine Chance geben. Die Schweiz hat es in der Hand, voranzugehen und Beispiel zu sein für eine Welt, die mit einem gewaltigen Problem konfrontiert ist. Noch haben wir die Zeit, das Ruder herumzureissen. Ein Zögern, wie das etablierte Parteien in der Vergangenheit und leider auch heute noch praktizieren, ist keine Option.

Es ist zu hoffen, dass sie sich bewegen und endlich Rahmenbedingungen beschliessen, die den Paradigmenwechsel «weg von fossil hin zu erneuerbar» Wirklichkeit werden lassen. Bewegen sie sich nicht, laufen sie in Gefahr, selber bewegt zu werden. Im Oktober sind Wahlen. Hoffen wir, dass dann Bewegung entsteht.

aeeSUISSE

Dachorganisation der Wirtschaft für
erneuerbare Energien und Energieeffizienz

AEE SUISSE

Falkenplatz 11 · Postfach · 3001 Bern
Telefon 031 301 89 62 · Fax 031 313 33 22
info@aeesuisse.ch · www.aeesuisse.ch

Über die AEE SUISSE

Die AEE SUISSE vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz die Interessen von 24 Branchenverbänden und deren rund 15'000 Mitgliedern, der Unternehmungen und der Energieanbieter aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger zu informieren, für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

www.aeesuisse.ch

Anzeigen

Lass dich nicht ablenken.

Hände weg von Handy,
Navi und Co.

Weniger Unfälle, weniger Ausfälle: Von Unfällen in der Freizeit oder auf dem Arbeitsweg kann auch Ihr Unternehmen betroffen sein. Ausfälle führen zu organisatorischen Umtrieben und höheren Kosten. Mit den SafetyKits der bfu können Sie sofort Unfälle verhüten. Die SafetyKits sind kostenlos, aber garantiert nicht umsonst. Bestellung und weitere Informationen: safetykit.bfu.ch

SafetyKit
«Ablenkung beim Autofahren»
mit Gratis-Sonnenblenden bestellen
solange Vorrat

 **bfu**

Franz Grüter, Nationalrat und VR-Präsident green.ch, im Interview von Helmuth Fuchs



SVP-Nationalrat und ICT-Unternehmer Franz Grüter.

Moneycab: Herr Grüter, Sie haben zusammen mit einem breit abgestützten Komitee die Initiative «Für eine sichere und vertrauenswürdige Demokratie (E-Voting-Moratorium)» lanciert. Sie fordern ein Moratorium von mindestens fünf Jahren, das erst aufgehoben werden soll, wenn eine absolut sichere Lösung entwickelt worden sei. Absolut sicher ist aber wohl nie ein Verfahren, auch das heutige mit der brieflichen Abstimmung nicht. Wollen Sie einfach das E-Voting für immer verunmöglichen?

Franz Grüter: E-Voting ist heute unsicher. Das bestätigen die Experten und Leute aus der Praxis. Und das zeigen auch die jüngsten konkreten Vorfälle in der Schweiz und im Ausland. Das Problem bei E-Voting ist, dass wir durch die zentrale Architektur ein sehr grosses und skalierbares Sicherheitsrisiko haben. Es können grossflächig und unbemerkt Manipulationen vorgenommen werden. Zudem legen wir das Wissen über die Korrektheit der Auszählungen von Wahlen und Abstimmungen in die Hände von ein paar wenigen IT-Experten, die diese eine verbleibende Plattform betreuen. Für eine funktionierende Demokratie müssen Wahlen und Abstimmungen sicher ablaufen. Nur so ist unsere Demokratie glaubhaft und funktionsfähig. Dazu müssen wir Sorge tragen.

«Das Problem bei E-Voting ist, dass wir durch die zentrale Architektur ein sehr grosses und skalierbares Sicherheitsrisiko haben.»

Franz Grüter, Nationalrat und VR-Präsident Green.ch

In den USA ist eine heftige Debatte darüber ausgebrochen, inwieweit andere Staaten, vor allem Russland, die Präsidentschaftswahlen beeinflusst haben könnten. Ist die Gefahr über die Beeinflussung der Sozialen Medien, der traditionellen Medien und der direkten Beeinflussung von Politikern nicht viel grösser, als die Manipulation von Wahlergebnissen über das E-Voting?

Heute ist alles möglich. Bei vielen Sachgeschäften geht es heute bereits um Milliardeninvestitionen, denken Sie nur etwa an den Bau eines Gotthardtunnels. Oder die Auswirkungen, welche Regierung ein Land führt. Manche Abstimmungen entscheiden sich in der Schweiz mit einigen tausend Stimmen. Eine elektronisch sehr einfach zu manipulierende Grösse also. Die Erfahrungen zeigen, dass jedes vorhandene Mittel recht ist, um die eigenen Interessen zu verfolgen. Und es werden auch verschiedene Mittel parallel eingesetzt. Die Devise lautet, je günstiger und effektiver, umso besser. Zudem ist es gerade ein essentieller Unterschied, ob man das Meinungsklima beeinflussen will oder eben direkt die Abstimmungen und Wahlen manipulieren kann. Das ist der springende Punkt. Grossmächte setzen ihre Macht heute auch im Cyberraum ein, und betiteln in ihren Nachrichtendienstzielen E-Voting Systeme als interessante Angriffsziele.

Das praktisch identische Anliegen als parlamentarische Initiative unterlag in der Herbstsession im Nationalrat mit 98 zu 80 Stimmen bei 16 Enthaltungen. Weshalb glauben Sie, dass im Volk die Stimmung anders sein wird?

Die Politiker und Beamten, die E-Voting befürworten meinen, sie seien damit modern und fortschrittlich. Der blinde Fortschrittsglaube ist in solchen Kreisen viel grösser als in der Bevölkerung. Die Bevölkerung denkt ganzheitlicher und ist meistens viel sensibler, wenn es um die Abwägung von politischen Risiken und Nebenwirkungen geht. Ich bin als IT-Unternehmer überhaupt kein Technologie- oder Innovationsverhinderer. Aber in diesem speziellen Gebiet sollte die Sicherheit und das Vertrauen in Wahlen und Abstimmungen oberste Priorität haben.

Als Mitgründer und VR-Präsident von green.ch bauen Sie gerade aktuell ein neues Hochsicherheits-Rechenzentrum in dem sich offenbar Google einmieten wird. Wenn für hochsensible und vertrauliche Daten und Abläufe von Grossfirmen die Sicherheit gewährleistet werden kann, wieso soll das für ein Abstimmungsverfahren nicht möglich sein?

Wahlen und Abstimmungen sind etwas ganz anderes. Unsere Abstimmungen und Wahlen sollen geheim stattfinden, aber dennoch überprüfbar sein. Das Stimmgeheimnis muss gewahrt sein und trotzdem muss das Resultat nachvollziehbar sein. Das ist eine ganz andere Ausgangslage, als wenn wir zum Beispiel über E-Banking diskutieren, wo meine Bank mein typisches Verhalten kennt und dadurch meine Handlungen auch nachvollziehen kann. E-Voting unterliegt aber ganz anderen Prinzipien, was eine andere Risikobeurteilung verlangt. Ein zweifelhaftes Resultat würde das gesamte Vertrauen in Demokratie und somit auch in den Staat erschüttern. Das würde an den Fundamenten unseres Erfolgsmodells Schweiz rütteln.

«Ein zweifelhaftes Resultat würde das gesamte Vertrauen in Demokratie und somit auch in den Staat erschüttern. Das würde an den Fundamenten unseres Erfolgsmodells Schweiz rütteln.»

Das E-Voting System der Post ermöglicht individuelle (Stimme wurde unverändert übermittelt) und universelle (Stimme wurde ausgezählt) Überprüfbarkeit und wird für die Stimmabgabe der Auslandschweizer eingesetzt. Reicht diese Sicherheit nicht aus und was würde eine Annahme Ihrer Initiative für die Auslandschweizer bedeuten?

Das E-Voting-System wird aktuell für Auslandschweizer teilweise eingesetzt. Einerseits kann

das ein guter Stresstest sein, aber ich bin mir nicht sicher, ob wir andererseits mit demokratischen Institutionen solche Experimente unter Realbedingungen durchführen sollten. Mit der Initiative würde das E-Voting-System auch für Auslandschweizer sistiert werden. Dies nicht um den Auslandsschweizern etwas wegnehmen zu wollen, sondern um auch für sie ein sicheres demokratisches Instrument zu gewährleisten. Wir haben für Auslandschweizer taugliche Alternativen zu E-Voting aufgezeigt, die man umsetzen könnte.

Der Kanton Genf hat nach einigen Negativschlagzeilen von sich aus den Test mit E-Voting auf 2020 beendet, andere Kantone sagen geplante Test ab. Braucht es die Initiative überhaupt noch, wenn die Kantone E-Voting nicht einführen wollen und die jungen Stimmbürger, nach der Erfahrung aus Genf, auch durch E-Voting nicht zu mehr Teilnahme an Abstimmungen zu motivieren sind?

Diese Beispiele bestätigen gerade, dass es die Initiative braucht. Denn von Bern aus will man das E-Voting durchdrücken, wider besseren Wissens. Das Motto der Bundeskanzlei «Sicherheit vor Tempo» gilt nicht mehr. E-Voting ist aber zu unsicher und bringt auch nicht den erhofften Effekt. Das bestätigen auch die Erfahrungen aus anderen Ländern, wo man die Projekte ebenfalls gestoppt hat.

«Eine Grundvoraussetzung, damit E-Voting eingeführt werden kann, ist eine dezentrale Lösung, bei der die Wahl- und Abstimmungsergebnisse durch Menschen ohne besondere Fach- und Sachkenntnisse rückverfolgt werden können.»

Die Schweiz hinkt im Bereich E-Government in fast allen Bereichen dem europäischen Durchschnitt hinterher (elektronische Identität, digitale Signatur, eSafe...), Estland hat schon seit 2005 den ersten digitalen Abstimmungskanal. Was muss getan werden, damit die Schweiz ihre gesamthaft gute Position bei der Digitalisierung und Innovation nicht

durch ein rückständiges und zersplittertes Behördensystem aufs Spiel setzt?

E-Government muss natürlich weiter vorangetrieben werden. Zu Gunsten der Unternehmen und Bürger müssen die Behörden die Digitalisierung nutzen um als Staat transparenter und effizienter zu werden. Die drei wichtigsten Projekte sind in diesem Bereich aus meiner Sicht:

1. Die Erhöhung der Cybersicherheit in der Schweiz.
2. Die Einführung einer nationalen elektronischen Identität (E-ID).
3. Die Ausweitung und Einführung digitaler Dienstleistungen im Verkehr der Bürgerinnen und Bürger mit dem Staat. Dazu gehört auch E-Collecting. Es ist aber auch eine Stärke der Schweiz, die wir unbedingt nutzen sollten, dass Innovationen Bottom-Up geschehen können.

Das aktuelle E-Voting System basiert immer noch darauf, dass Codes per Post verschickt werden müssen. Wenn es also nicht wirklich bedeutend schneller ist, nicht wirklich einfacher, sicher nicht günstiger und kaum mehr Abstimmende an die Urnen bringt, welche Gründe gibt es aus Ihrer Sicht, ein E-Voting in Zukunft einzuführen?

In Zukunft könnten einige dieser Probleme gelöst werden – etwa durch dezentrale Architekturen. Dafür muss man aber zuerst saubere Grundlagen schaffen und in weniger sensiblen Bereichen explorativ vorgehen, zum Beispiel mit dem elektronischen Fahrausweis, mit E-Collecting oder wie oben angetönt mit Vereinfachungen durch E-Government. Eine Grundvoraussetzung, damit E-Voting eingeführt werden kann, ist eine dezentrale Lösung, bei der die Wahl- und Abstimmungsergebnisse durch Menschen ohne besondere Fach- und Sachkenntnisse rückverfolgt werden können. Unsere Initiative will genau dies erreichen. Wir wollen nicht E-Voting auf Lebzeiten verhindern. Massstab der Sicherheit ist die Abstimmung per Urne.

Die Grundlage für praktisch alle digitalen Dienste im Behörden-Umfeld wäre eine elektronische Identität (eID) und eine damit verbundene digitale Signatur. Gerade hier will sich der Bund auf die Rolle der Kontroll-

instanz zurückziehen und anderen Partnern (z.B. Banken, Versicherungen, Detailhändlern) die Herausgabe der eID erlauben. Diese erhoffen sich damit eine engere Kundenbindung, exklusive Angebote und auch die Generierung wertvoller Transaktionsdaten. Das dürfte mindestens ebenso missbrauchsanfällig und aus staatspolitischer Sicht noch bedenklicher sein als das E-Voting. Werden Sie hier ebenfalls aktiv werden?

In diesem Bereich muss man zuerst schauen, wo die Reise wirklich hingeht. Das Geschäft ist mitten in der parlamentarischen Beratung und somit sind wohl auch noch nicht alle Parameter in Stein gemeisselt. Eine kluge Aufgabenteilung zwischen Staat, Wirtschaft und Gesellschaft in diesem Bereich ist aber unerlässlich und soll auch ein wesentlicher Treiber für Innovation bleiben. Mit der angedachten Lösung ist zudem sichergestellt, dass eine breite Marktpenetration gewährleistet werden kann.

Wie gehen Sie vor, um die nötigen Unterschriften zur Initiative zusammen zu bringen, welche Rolle werden dabei die Sozialen Medien spielen?

Wir fahren im Moment eine grosse Vorkampagne und suchen 10'000 Unterstützer/-innen die sich verpflichten mindestens fünf Unterschriften zu bringen. Unter www.evoting-moratorium.wecollect.ch kann man sich jetzt als Unterstützer melden. Wir wollen zeigen, dass gerade die junge und digital ausgerichtete Generation grosse Zweifel und Vorbehalte hat gegenüber E-Voting. Wer innovativ und Technologie-affin ist, muss nicht dem blinden Fortschrittsglauben erliegen. Bis jetzt zeigt sich, dass gerade die Experten und Praktiker, sowie Jungparteien von links bis rechts die grössten Gegner sind von E-Voting. Unser Komitee ist extrem breit und über alle Parteien hinweg aufgestellt.

Text von Helmuth Fuchs

Moneycab.com

Helmuth Fuchs
Sternenweg 12 · 8840 Einsiedeln
Mobile 079 421 05 09
helmuth.fuchs@moneycab.com
www.moneycab.com

Der Gesprächspartner

Zusammen mit seiner Familie lebt Franz Grüter in Eich (Luzern). Er engagiert sich beim FC Luzern und besucht regelmässig die Heimspiele seines Lieblingsvereins. Entspannen kann er sich am besten in der Natur, zum Beispiel auf einer Biketour oder beim Wandern. Am 29. Juli 1963 wurde er in Luzern geboren und verbrachte seine Jugendzeit in Ruswil (LU). Seit 2008 ist Franz Grüter zuerst als CEO und aktuell als Verwaltungsratspräsident der green.ch Gruppe für die strategische Ausrichtung der beiden Unternehmen green.ch AG und Green Datacenter AG verantwortlich. Die Unternehmensgruppe zählt zu den führenden ICT-Unternehmen der Schweiz. Nach einer abgeschlossenen Ausbildung als eidg. dipl. Marketingplaner und Elektrotechniker HF, startete er bereits 1990 seine Unternehmerkarriere als Geschäftsleitungsmitglied einer grossen schweizerischen Unternehmung in der Elektronikbranche. Später gründete und leitete er erfolgreich verschiedene Internetfirmen. Seine weiteren beruflichen Stationen führten ihn nach China, wo er während zwei Jahren für ein Schweizer Unternehmen tätig war und im Anschluss wieder ins Telekom-Geschäft einstieg. Zurück in der Schweiz übernahm er 2002 die KPNQwest sowie das Unternehmen TIC The Internet Company AG. 2008 übernahm er schliesslich den Internetprovider green.ch und fusionierte das Unternehmen mit TIC The Internet Company. Im Oktober 2015 wurde Franz Grüter für die SVP Luzern in den Nationalrat gewählt.

Hotelcard – Die besten Hotels mit bis zu 50 % Rabatt



Mit der Hotelcard übernachten Sie in mehr als 660 Top-Hotels in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Italien beliebig oft mit bis zu 50% Rabatt. Ob im Berghotel für Wanderlustige, im Winter-Hotspot für Sportbegeisterte oder in der Wellness-Oase für Erholungssuchende: Dank der Vielfalt an Hotelangeboten sind Ihnen bei Ihrem nächsten Ausflug keine Grenzen gesetzt. Und das Beste: Ihre Partnerin bzw. Ihr Partner kann Sie jederzeit begleiten, denn um ein Doppelzimmer zu buchen, genügt eine einzige Karte.

Die Vorteile der Hotelcard

- Bestpreis-Garantie in Hunderten Top-Hotels in der Schweiz und im angrenzenden Ausland
- Hotels in allen Sternenkategorien und Tourismusdestinationen
- Doppelzimmer mit nur einer Hotelcard buchbar
- Beliebig oft einsetzbar
- Kein Konsumationszwang
- Keine Mindestaufenthaltszeit

Als Leser/-in des Magazins Erfolg profitieren Sie von exklusiven Rabatten:

Bestellen Sie Ihre persönliche Hotelcard unter www.hotelcard.ch/erfolg-1901 zum Sonderpreis von:

- 1 Jahr CHF 79.00 statt CHF 99.00
- 2 Jahre CHF 133.00 statt CHF 198.00
- 3 Jahre CHF 187.00 statt CHF 297.00

Bestellungen werden auch gerne telefonisch unter 0800 083 083 entgegengenommen. Bitte erwähnen Sie den Rabattcode «erfolg-1901».

KONSUMER

KONSUMER.CH | DAS SCHWEIZER KONSUMENTENMAGAZIN

Nr. 2/3 • Februar/ März 2019 • www.konsumer.ch • www.kundenversprechen.ch

Information Beratung Engagement

KONSUMER ist der
Rundbrief für Mitglieder vom
Konsumentendienst Schweiz

Rechtsberatung nötig?

Unsere Rechtsberater
stehen Ihnen zur Seite:
044 545 02 05



Renzo Blumenthal
Markenbotschafter 2019



17102



F. Chiappetta
MALERGESCHÄFT



Soodstrasse 43, 8134 Adliswil
Tel. +41 76 392 30 86
info@malerchiappetta.ch
www.malerchiappetta.ch

Nie mehr nervige Werbeanrufe!

~~CHF 79.90~~
CHF 49.90



Mit dem **CALL BLOCKER** sperren Sie per Knopfdruck lästige Werbeanrufe!

- ✓ 1500 Nummern sicher sperren
- ✓ Sehr einfache Bedienung
- ✓ Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis (K-Tipp Nr. 7/14)

JETZT BESTELLEN: 044 545 02 20

Editorial Konsumer

Geschätzte Leserinnen und Leser liebe Mitglieder, Gönner, Förderer und Freunde vom Konsumentendienst Schweiz

Gericht verurteilt Stiftung für Konsumentenschutz wegen unlauterem Wettbewerb

Es war ein langer und anstrengender Kampf vom Konsumentendienst Schweiz (KDS) gegen die parteipolitisch verbandelte, sozialistische Stiftung für Konsumentenschutz (SKS). Während Jahren attackierte die linke SKS den Konsumentendienst, zu dem auch KONSUMER gehört, mit ungerechtfertigten Vorwürfen, überschüttete ihn mit Häme und verbreitete systematisch bössartige Falschmeldungen im Internet. Dies bis zum 10. Januar 2019! An diesem Tag nämlich verurteilte das Berner Handelsgericht die SKS wegen unlauterem Wettbewerb und verbot ab sofort jegliche weitere Verunglimpfung des KDS unter Androhung von Strafen. Die SKS wurde vom Gericht verurteilt fast 20'000.– Schweizer Franken an Gerichtskosten und Parteientschädigungen zu zahlen, überdies müssen diverse Berichte über den KDS auf den SKS-Websites gelöscht werden. Berichte, die gemäss dem Gericht «nichts mit Konsumentenschutz zu tun» haben!

Der Sieg ist ein grosser Triumph – nicht nur für den Konsumentendienst, der sich täglich mit viel Engagement für die Konsumentinnen und Konsumenten einsetzt – sondern vor allem auch für das Gewerbe. So lässt sich Hans-Ulrich Bigler (FDP), Direktor des Gewerbeverbands, im «Blick» wie folgt zitieren: «Das Urteil zeigt vor allem, dass die SKS keine Deutungshoheit hat, was den Begriff Konsumentenschutz angeht.» Zugleich bekräftigt Bigler nochmals die gemeinsame Forderung vom Gewerbeverband und dem Konsumentendienst: «Es braucht für Konsumentenorganisationen keine Subventionen.

Der mündige Konsument kann sich im Internet-Zeitalter selber informieren.» Die Finanzkommission des Nationalrats schlug so etwa bereits im 2017 vor, die staatlichen Fördergelder für Konsumentenorganisationen einzustellen – bisher leider ohne Erfolg. Das Thema bleibt aber aktuell, wie das neue Urteil wieder einmal zeigt.

KONSUMER neu mit regionalen Grossauflagen

Als offizielles Publikationsorgan vom KDS erfindet sich der KONSUMER in diesem Jahr neu. Als Rundbrief für die KDS-Mitglieder will KONSUMER weiterhin auf Ratgeber- und Service-Journalismus setzen und dabei nutzwertige redaktionelle Inhalte mit interessanten Angeboten von Unternehmen zu verbinden suchen. Zwar erscheint KONSUMER auch im 2019 zusammen in einer Publikation mit ERFOLG, doch erfolgen erstmals zusätzliche regionale Grossauflagen, welche die nützlichen Konsumenten-Tipps und den praktischen Rat aus der Rechtsberatung als Gratis-Zeitung in die Schweizer Haushalte bringen.

Auf diese Weise erhalten unsere Partnerbetriebe (kundenversprechen.ch) im Rahmen der regionalen Streuung die Möglichkeit, ihre Angebote noch effizienter zu bewerben. Mit einer optimierten redaktionellen Aufbereitung unterstützt KONSUMER künftig die werbliche Absicht der Partner noch stärker – etwa mit speziellen Marketingmassnahmen wie etwa Rabatten, Gutscheinkaktionen oder Wettbewerben. Mit dieser Strategie entwickelt sich KONSUMER Schritt für Schritt zur führenden Konsumentenzeitung der Schweiz. Wir freuen uns, dass auch Sie Teil dieser Entwicklung sind und danken Ihnen sehr herzlich für Ihre Unterstützung!

Ihr KONSUMER-Team

Gerichtsurteil beflügelt auch Irina Beller: «Juhui wir haben gewonnen!» Auch die bekannte Society-Lady und KONSUMER TV-Moderatorin Irina Beller ist erfreut über das Urteil. Via Instagram meldete sich Beller aus dem Mexiko-Urlaub mit diesen Worten: «Juhui, wir haben gewonnen! Ich habe immer gesagt, dass es nur ein KONSUMER TV geben kann!»

Das lustige Video von Irina Beller finden Sie auch auf konsumer.ch.



Inhalt Konsumer

■ Editorial 27

■ Impressum 27

■ Partner 29-31

■ Rechts- und Steuerberatung 32

Impressum Konsumer

Verlag und Redaktion

Konmedia GmbH
Seebacherstrasse 4 · 8052 Zürich
Tel. 044 545 02 20
info@konmedia.ch · www.konmedia.ch

Trägerschaft

Konsumentendienst Schweiz e. V.
Beratung. Information. Engagement.
www.konsumentendienst.ch

Publizistische Leitung

Patrick Dütschler · pd@konmedia.ch

Redaktions- / Anzeigenschluss

jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

Erscheinungsweise

erscheint zweimonatig

Auflage

www.konsumer.ch/mediadaten

Produktion

Schweizerischer KMU Verband

Verlagspartner

Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13 · 6300 Zug
www.netzwerk-verlag.ch

Rechtsberatung

Unkompliziert und persönlich.
Wir sind für Sie da!
beratung@konsumentendienst.ch



«kundenversprechen.ch hilft bei der Wahl eines Dienstleisters die beste Entscheidung zu treffen.»

Renzo Blumenthal
Ex-Mister Schweiz & Unternehmer

kunden[✓]versprechen.ch

kundenversprechen.ch

Die Gelben Seiten der vertrauenswürdigen Unternehmen

kundenversprechen.ch ist der zuverlässige Informations- und Verzeichnisdienst zum einfachen Nachschlagen der Kundenfreundlichkeit und Seriosität von Schweizer Unternehmen. Alle gelisteten Firmen sind Partnerbetriebe von **kundenversprechen.ch** und wurden mit unserem Qualitäts-Siegel für «Service» und «Fairness» ausgezeichnet.



1A Treuhand GmbH 9100 Herisau www.1atreuhand.ch
5 Sterne Maler Vogel 8307 Illnau-Effretikon www.5sternemaler.ch
A plus A GmbH 8610 Uster
A Plus Reinigungen AG 8340 Hinwil www.aplus-reinigungen.ch
A3-Tierferienplatz Scherer 5243 Mülligen www.a3-tierferienplatz.ch
Aare Hauswartungen GmbH 5314 Kleindörfingen www.aare-hauswartungen.ch
Abacus Urs Tobler 8050 Zürich
ABC Keramik Renovationen 4562 Biberist www.abc-renovationen.ch
Abitop GmbH 8957 Spreitenbach www.abitop.ch
Absolut Reinigungen 8048 Zürich www.absolutreinigungen.ch
Activ-Umzug GmbH 8610 Uster www.activ-umzug.ch
Acustronics Sound – Light – Systems 8302 Kloten www.acustronics.ch
Adimmo AG 4002 Basel www.adimmo.ch
adiuvo Consulting 3005 Bern www.adiuvo.ch
Affentranger + Jost AG 6018 Buttisholz www.affentrangerjost.ch
Affolter's Top Facility Services 4566 Oekingen www.atfs.ch
AGS Fahrschule 9404 Rorschacherberg www.ags-fahrschule.ch
All-Auto Garage und Carrosserie 6313 Mellingen www.all-auto.ch
Aller «ART» Gebäudeunterhalt 4133 Pratteln www.allerartgebaeudeunterhalt.ch
All-in-One Renovationen 8335 Hittnau www.allinone-renovationen.ch

AM Maler & Reinigungsunter. Tomkic 4153 Reinach BL www.amtomkic-reinigung.ch
archisign ag 8370 Sirnach www.archisign.ch
Aregger Immobilien AG 6204 Sempach www.aregger-immo.ch
Ari Reinigung 8064 Zürich www.ari-reinigung.ch
Arifi Garage Eich-Pfungen AG 8422 Pfungen www.eich-pfungen.ch
AT Clean Team AG 8001 Zürich www.at-clean.ch
aurora Bestattungen 3000 Bern 22 www.aurora-bestattungen.ch
Auto- & Boot- Fahrschule Lussy Paul 6403 Küssnacht am Rigi www.autobootfahrschule.ch
Auto Günther 5080 Laufenburg www.auto-guenther.ch
Auto Leisibach AG 6285 Hitzkirch www.autoleisibach.ch
Auto-Center-Bühler GmbH 6203 Sempach-Station www.auto-center-luzern.ch
Avon & Sax AG 8600 Dübendorf www.avonsax.ch
Awila Immobilien L&W GmbH 3011 Bern www.awila.ch
Ayverdis GmbH 8046 Zürich www.ayverdis.ch
Bächli Garage 9053 Teufen www.baechligarage.ch
Bachmann Holzbau GmbH 3615 Heimenschwand www.bachmann-holzbau.ch
Bäsu Maler GmbH 6210 Sursee
baumann & helbling ag 8725 Gebertingen www.bh-holzbau.ch
Baumgartner's Reinigungs Service 8406 Winterthur baumgartners-reinigungs-service.ch
BC Garage GmbH 7031 Laax www.bcggarage.chhome

Bea's Reinigungsteam GmbH 5057 Reitnau www.beas-team.ch
Beauty Nails 3011 Bern www.beautynails-bern.ch
Beauty-Life 3006 Bern www.beauty-life-bern.ch
Belsana Kosmetik Institut 8304 Wallisellen www.belsana.ch
Best Hair GmbH 8001 Zürich www.best-hair.ch
Bestattungsdienst Oswald Krattinger AG 3018 Bern www.krattingerag.ch
Bestattungsdienst-Köniz Patrik Bärtschi 3098 Schlieren www.bestattungskoeniz.ch
Beurret & Partner Immobilien GmbH 4052 Basel www.beurretpartner.ch
BGW Treuhand AG 9450 Altstätten SG www.bgw-treuhand.ch
BL Abdichtungstechnik & Brandschutz GmbH 8716 Schmerikon www.bl-abdichtungstechnik.ch
Blumenhaus Nordheim 8057 Zürich www.blumen-nordheim.ch
BODY BEAUTY Cosmetics 3280 Murten www.body-beauty.ch
Bommer Reinigungen AG 5400 Baden www.bommer-reinigungen.ch
Brügger Bauservice 4626 Niederbuchsiten www.brueggerbauservice.ch
Bruwild Montagen GmbH 8880 Walenstadt www.bruwild.ch
BUCHS Wintergärten Reinigung & Service 4434 Hölstein/BL www.buchswintergaerten-service.ch
Bühler Umzüge GmbH 3127 Mühlethurnen www.buehler-umzuege.ch
Carrosserie Battaglia wJakob u. Santoro Antonio 7000 Chur
Carrosserie Ercolani & Sterchi GmbH 6032 Emmen www.carrosserie-sterchi.ch

Carrosserie F. Arnet GmbH 8903 Birmensdorf www.farnet.ch
Carrosserie Giedemann 5243 Mülligen www.giedemanncarros.ch
Carrosserie Hunziker 8632 Tann ZH www.carrosserie-hunziker.ch
Carrosserie Jaberg AG 3123 Belp www.jabergag.chbelp
Carrosserie Örlike TL AG 8050 Zürich www.oerlike.ch
Carrosserie Rolf Fröhlich 8404 Winterthur www.carrosserie-froehlich.ch
Carrosserie Rösch AG 8472 Seuzach www.carrosserie-roesch-seuzach.ch
Carrosserie Schär 3309 Zauggenried www.carrosserie-schaer.ch
Carrosserie Steig 8406 Winterthur www.carrosserie-steig.ch
Carrosseriewerkstatt G. Stingel 8307 Effretikon www.cawegs.ch
carXpert, Garage & Pneuhaus GB 8645 Jona www.gbgarage.ch
Cavero GmbH 6048 Horw www.cavero.ch
Charisma Kosmetik 3098 Köniz www.kosmetik-charisma.ch
CM Reinigung 3174 Thörishaus www.cm-reinigung.ch
Coiffure-Seebach 8052 Zürich www.instagram.com/coiffeur.seebach
Compactherm AG 8137 Neerach
Conny Scherrer - Praxis für Akupunktur 8052 Zürich www.connyscherrer-akupunktur.ch
Crowdhouse AG 8045 Zürich www.crowdhouse.ch
CSC Desinfektion & Tatortreinigung GmbH 4133 Pratteln 1 www.csc-tatortreinigung.ch
CS-Reinigung GmbH 8902 Urdorf www.cs-reinigung.ch

Dachabdichtung Hasse 5615 Fahrwangen
Daytona Event GmbH 5070 Frick www.daytona-event.ch
Deck AG 4010 Basel www.deck.ch
DEDE PLATTENBELÄGE 5507 Mellingen www.xn-dede-plattenbelge-4qb.ch
Detektiv Zürich GmbH 8041 Zürich www.detektivzueri.ch
DG-Computers 8050 Zürich www.dg-shop.ch
Die Reparaturprofis GmbH 5244 Birrhard www.diereparaturprofis.ch
DM Facility Services 3053 Münchenbuchsee www.dm-services.ch
DR Reinigung KLG 3176 Neuenegg www.dr-reinigung.ch
DS-Projekte GmbH 8194 Huentwangen www.ds-projekte.ch
Dürig + Völkel GmbH 3014 Bern www.vomschreiner.ch
Dynamic Connecting 5621 Zufikon www.dynamic-connecting.ch
Einpack-Service Hoffmann GmbH 8952 Schlieren www.einpackservice.ch
E. Schlatter Gartenbau GmbH 8704 Herrliberg www.schlattergartenbau.ch
Eggenberger Hauswartungen 8134 Adliswil www.eggenberger-hauswartungen.ch
Evelynn Lashes 8052 Zürich www.evelynn.ch
EVENTTECH Veranstaltungstechnik 8134 Adliswil www.eventtech.ch
EZA Reinigungsservice 8953 Dietikon www.ezareinigung.ch
F. Chiappetta Malergeschäft 8134 Adliswil www.malerchiappetta.ch
Fägbäse GmbH 3007 Bern www.fagbase.ch
Fahrschul-Center Drive Cool 9410 Heiden www.drive-cool.ch
Fahrschule - Sven 8340 Hinwil www.fahrschule-sven.ch
Fahrschule Amir 9445 Rebstein www.amirfahrschule.ch
Fahrschule Andy Rutz 9524 Zuzwil SG www.fahrschule-rutz.ch
Fahrschule Baier 8304 Wallisellen www.fahrschule-baier.ch
Fahrschule Daniel Hofstettler 8717 Benken SG www.danidrive.ch
Fahrschule Eveline Werthmüller 8185 Winkel www.autofahrschule.org

Fahrschule Fässler 9604 Lütisburg www.fahrschule-faessler.ch
Fahrschule Jörg 8500 Frauenfeld www.fahrschule-joerg.ch
Fahrschule Longo4you 5610 Wohlen AG www.fahrschule-longo.ch
Fahrschule Manuela Baumann 9230 Flawil www.fahrschule-manuelabaumann.ch
Fahrschule No77 8332 Russikon www.no77.ch
Fahrschule tee-double-u GmbH 8309 Nürensdorf www.tee-double-u.ch
FE-Reinigungsservice 8360 Eschlikon www.fe-reinigungsservice.ch
Fernandez / Farkas GmbH 3422 Kirchberg
Fidare Kosmetik 3075 Rüfenacht BE www.fidare-kosmetik.ch
Fingerfood Factory 8952 Schlieren www.fingerfood.ch
Fliesi GmbH 9200 Gossau SG www.fliesi.ch
Frautschi Treuhand 3072 Ostermundigen www.frautschitreuhand.ch
Garage & Auto Trachsel AG 3714 Frutigen www.garagetrachsel.ch
Garage G. Nocera GmbH 4125 Riehen
Garage MPD-Racing M. Piacquadio 8627 Grüningen www.mpd-racing.ch
Garage Nussbaum 3150 Schwarzenburg www.garage-nussbaum.ch
Garage Riedi 7166 Trun/Zignau www.garascha.ch
Garage Schliere 6055 Alpnach-Dorf www.garage-schliere.ch
Garage Schmocker 3072 Ostermundigen www.garage-schmocker.ch
Garage Schwendimann 3628 Uttigen www.garage-schwendimann.ch
Garage Tannenbergl 8625 Gossau www.autofit-int.ch
Garage Top GmbH 8409 Winterthur www.garage-top.ch
Garage Türlensee 8914 Aeugstertal www.tuerlerseegarage.com
Garage Zurbuchen GmbH 8280 Kreuzlingen TG www.garage-zurbuchen.ch
Garagen Guido Casutt AG 9200 Gossau SG www.garagencasutt.ch
Gartensymphonie GmbH 8155 Niederhasli www.gartensymphonie.ch
GASS Dienstleistungen GmbH 4494 Oltingen BL www.gdlo.ch
Gasser Sanitär Heizung GmbH 6032 Emmen

Gebr. Tobler Transporte 8052 Zürich www.tobler-transporte.ch
Genossenschaft BauPro Altburg 8105 Regensdorf www.bau-pro-altburg.ch
Gerber Maler- & Gipsergeschäft 3372 Wanzwil www.gerber-maler.ch
Gerster Carrosserie AG 9300 Wittenbach www.carrosserie-gerster.ch
Geser Fahrzeugbau AG 6023 Rothenburg www.geser-fahrzeugbau.ch
Global Hospitality Services GmbH 8002 Zürich www.g-h-services.com
GisselbRecht & Wirtschaft AG 3011 Bern www.gisselbrechtwirtschaft.ch
Glarner Rückbau KLG 8775 Hätzingen www.glarner-rueckbau-klg.ch
GO Facility Haus Service GmbH 4600 Olten
Habisreutinger Gebäudehülle GmbH 4950 Huttwil www.dichter-dran.ch
Hans Wiener Automobile 8133 Esslingen www.kreuzgarage-esslingen.ch
HappyHomes Babic 9434 Au SG www.happy-homes.org
Haus & Garten Goncalves 4402 Frenkendorf www.haus-garten-goncalves.ch
HEINIGER TAXI & CARREISEN 8610 Uster www.heiniger-uster.ch
Helping Hand GmbH 8702 Zollikon www.helpinghand.ch
HUMA GmbH 4303 Kaiseraugst www.huma-gmbh.ch
Huser Oldiwerkstatt GmbH 9651 Ennetbühl www.oldiwerkstatt.net
Immo10 AG 9015 St. Gallen www.immo10.ch
ImmoDuo 5610 Wohlen AG www.immoduo.ch
immoMARTI Immobilien 8474 Dinhard www.immomarti.ch
ImUmReinigung Susanne Kaufmann 5032 Aarau Rohr www.imumreinigung.ch
Invest Profibau GmbH 8055 Zürich www.iprofibau.ch
Iso-Work GmbH 4528 Zuchwil www.iso-work.ch
Jarka-Time For You 8003 Zürich www.jarka-timeforyou.com
Kämpf Service 3073 Gmülden www.kaempfe-service.ch
Kavak Reinigung 8810 Horgen www.kavak-reinigung.ch
Kay Spengler & Flachdach GmbH 4600 Olten www.kay-spengler.chKay_Web

Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten 8302 Zürich - Kloten www.kehrlioeler.chumzug-kloten
Keiser + Piccioni GmbH 3084 Wabern www.kpmalt.ch
Kempf Umzüge Transporte GmbH 6462 Seedorf www.kempf-umzuege.ch
Kern Gärtnerei 8810 Horgen www.kern-gaertnerei.ch
Kinesiologie & Massage Nadja Philipp 8645 Jona www.nadja-philipp.ch
klein TREUHAND GmbH 4133 Pratteln www.kleintreuhand.ch
KNB GmbH 6343 Buonas www.kn-baudienstleistungen.ch
Kopp Fenster GmbH 6436 Muotathal www.kopp-fenster.ch
Kosmetik Esther 3011 Bern www.kosmetik-esther.com
Kosmetik Fachschule Cornelia Heydecker 8001 Zürich www.heydecker.ch
Kosmetikinstitut Sunne Höckli 8585 Schönenbaumgarten www.sunnehoeckli.ch
Kosmetikstudio carina 9000 St. Gallen www.studio-carina.ch
Kosmetikstudio Elisée GmbH 3014 Bern
Kosmetikstudio Isabella GmbH 6006 Luzern www.kosmetikstudio-isabella.ch
Kosmetik-Studio Lebensgeföhle 4054 Basel www.lebensgefuehle.ch
Kreier Treuhand 8214 Gächlingen www.kreier-treuhand.ch
KS Beauty und Nail 8750 Glarus
Künzi Haustechnik AG 9548 Matzingen www.kuenzi-haustechnik.ch
Kuqi Reinigung 3184 Wünnewil www.kuqi-reinigung.ch
Langächer Garage AG carXpert 8907 Wettswil www.langaecher.ch
LASLO AG Umzüge, Reinigungen & Entsorgungen · 6005 Luzern www.laslo.ch
lebegut Coaching & Kommunikation 3123 Belp www.lebegut.ch
Leotrade AG 6300 Zug www.leotrade.ch
Lesi AG 4665 Oftringen www.lesiag.ch
letZHgo 8050 Zürich www.letzhgo.ch
Lichtblick-Bestattungsplanung 8103 Unterengstringen www.lichtblick-bestattungsplanung.ch
Lifewater GmbH 3400 Burgdorf www.lifewater.ch

LIGHT-PRODUCTION ZAUGG GmbH 4950 Huttwil www.light-production.ch
Liquori Reinigungsservice GmbH 6403 Küssnacht am Rigi www.liquorireinigungsservice.ch
LTM Veranstaltungstechnik 9445 Rebstein www.licht-tontechnik.ch
LumX Design 8722 Kaltbrunn www.autoscheibentoenen.ch
LUNTOWORX LLC 3213 Liebistof www.luntoworx.com
Lupenrein Gebäude-Service 8005 Zürich www.lupenrein.ch
Luxe Beauty Kosmetik 8008 Zürich www.luxebeautymedizin.ch
Maler Mathis 6210 Sursee
MALER TEAM Wyss & Schrepfer GmbH 8610 Uster www.malerteam-uster.ch
Malerbetrieb Jörg Rothe 8962 Bergdietikon www.maler-rothe.ch
Malerbetrieb Steiner 8400 Winterthur www.maler-steiner.ch
Malerei Marcel Marti 3210 Kerzers www.malerei-marcelmarti.ch
Malerei Wehrli 8057 Zürich www.malerei-wehrli.ch
Malergeschäft H.-J. Müller - IB. De Marchi 8545 Rickenbach ZH www.maler-de-marchi.ch
Malergeschäft Ivan Batur 8957 Spreitenbach
Malergeschäft Peter und Gerhard Fischer 8302 Kloten www.maler-fischer-kloten.ch
Malergeschäft Roland Mathys 5502 Hunzenschwil
Maltzahn's driving school 8913 Ottenbach www.tm-driving.ch
Martin Eichholzer AG 8048 Zürich www.quadragard.ch
M. Hilpertshauser Parkett und Bodenbeläge 8472 Seuzach www.hilpi-parkett.ch
Massagepraxis 9242 Oberuzwil www.massage-vuailat.ch
Master Key 8050 Zürich www.schlüsseldienst.ch
mehrlust CATERING 9444 Diepoldsau www.mehrlust.ch.html
MeierSchneiter Rechtsanwälte 5430 Wettingen 1 www.msraw.ch
Meili Gerüstbau 4127 Birsfelden www.meili-geruestbau.ch
Mentalcoach Seeland 3293 Dotzigen www.mental-coach-seeland.ch
Miguel's Dienstleistungen GmbH 8268 Salenstein TG www.miguelsumzugsservice.ch
Mischo Transport GmbH 8820 Wädenswil www.mischotransport.ch

mobile4business AG 3608 Thun www.mobile4business.ch
Morf Gärten 8466 Trüllikon www.morf-gaerten.ch
MSx2 Reinigungen 8804 Au ZH www.msx2-reinigungen.ch
Müller's Putzengel 8852 Altendorf www.muellersputzengel.jimdo.com
Musicland Luzern GmbH 6015 Luzern www.musiclandluzern.ch
N. Allenspach GmbH 9225 Wilen (Gottshaus) www.allenspach-tg.ch
Nagelstudio Esther 9000 St. Gallen
Nail- & Beautystudio Staad 9244 Staad (SG) www.nailstudio-staad.ch
Nail by Jasna 8048 Zürich
Naikosmetik Fashion Nails 9000 St. Gallen
Neutik GmbH, weedtaxi.ch 8853 Lachen www.weedtaxi.ch
New York Nails 4051 Basel www.newyorknailsbasel.ch
NUE hauswartung & reinigung GmbH 5303 Würenlingen www.nue-gmbh.ch
Off-Road Garage-Carosserie AG 3812 Wilderswil www.offroadgarage.ch
Hauswartung und Allround-Service 4715 Herbetswil www.brunner-hauswartung.ch
Party On GmbH 4303 Kaiseraugst www.partyon.ch
Partyfloor.ch - Veranstaltungstechnik 8717 Benken SG www.partyfloor.ch
P-con GmbH 6340 Baar www.p-con.ch
PGH - P. Gämperle Hauswartungen 9035 Grub AR www.gaemperle-hauswartungen.ch
Plattenlegermeister Norbert Bauer 6414 Oberarth
privis Facility Management AG 8404 Winterthur www.privis.ch
pro Garage GmbH 8142 Uitikon-Waldegg www.pro-garage.ch
Pro Grün Gartenarbeiten GmbH 8952 Schlieren www.progruen.ch
Prower Schweiz Kollektivgesellschaft 8046 Zürich
Purrer Dach + Wand GmbH 8910 Affoltern am Albis www.purrer-dachundwand.ch
Putz Spezialisten Nyffeler KLG 4658 Däniken www.nyffeler-partner.ch
R. Cathomas Reinigungen AG 7013 Domat/Ems www.r-cathomas.ch
Raffael Büchlin Gartengestaltungen 4142 Münchenstein www.buechlin-gartengestaltungen.ch

Rechtsberatung + Mediation 3007 Bern www.mz-mediation.ch
Renus Group AG 4323 Wallbach www.renus-bau.ch
Renzo Blumenthals Hofladen 7144 Vella www.renzoblumenthal.ch
Restaurant Bürgli 8052 Zürich
Restaurant Sternen 8416 Flaach www.sternen-flaach.ch
RH-Arrangement & Hauswartung 4056 Basel www.rh-arrangement.ch
Rolf Schmidt Inkasso-Team 4051 Basel www.rolf-schmidt-inkasso.ch
Royal-Reinigung GmbH 2557 Studen BE www.royal-reinigung.ch
rrahmani zimmerei & holzbau 4552 Derendingen www.rrahmani-holzbau.ch
RS Carrosserie 8181 Höri www.rs-carrosserie.ch
Sandra Cosmetic & Styling 8360 Wallenwil www.sandra-cosmetic-styling.ch
Saphira-Kosmetik GmbH 6015 Luzern www.saphira-kosmetik.ch
Sauber-Team Portmann Reinigungen 4502 Solothurn www.team-sauber.ch
Scheidungsberatung Mediation Limmattal 8903 Birmensdorf ZH www.limacher-mediation.ch
Schlüsseldienst Swiss Schloss 8302 Kloten www.swiss-schloss.ch
Schmidlin Autoservice 6014 Luzern www.autoservice-schmidlin.ch
Schön + Sein 9008 St. Gallen www.schoenundsein.ch
Schreinerei Bopp AG 5034 Suhr www.schreinerei-bopp.ch
Schuler & Co. Gebäudetechnik GmbH 6331 Hünenberg
Seifenmacher Beat Urech 7050 Arosa www.seifenmacher.ch
Senteler Immobilien GmbH 7408 Cazis www.senteler-immobilien.ch
SERIE A GmbH 5707 Seengen www.serieagmbh.com
Skenda Reinigungen GmbH 3422 Alchenflüh www.skenda-reinigungen.ch
Sonnen-Garage 5054 Moosleerau www.sonnen-garage.ch
Steiner Elektriker GmbH 4057 Basel www.steinerlektriker.ch
Steiner Vorsorge AG 8001 Zürich www.steiner-vorsorge.ch
Steinmann Immobilien 8965 Berikon www.steinmann-immo.ch

Stephan's Fahrschule 4616 Kappel www.stephansfahrschule.ch
Stiel GmbH 8704 Herrliberg www.stiel-gmbh.ch
Stoll Carrosserie 8172 Niederglatt ZH www.stollcarrosserie.ch
Strotz Gartenbau AG 8052 Zürich www.strotzag.ch
Suter Immobilien Treuhand AG 4102 Binningen www.suter-immo.ch
Svilts Fenestra Suisse 9463 Oberriet
Swiss Beauty Academy 8051 Zürich www.swiss-beauty-academy.ch
The Joe on the road 8592 Uttwil www.thejoe.ch
Tina Beauty Style · 8051 Zürich
Total Nail · 8050 Zürich
Trabeco AG 8004 Zürich www.trabeco.ch
TRABER RECHTSANWALT 8400 Winterthur www.traberrechtsanwalt.ch
Treuhand Gerber + Co AG 3360 Herzogenbuchsee www.treuhand-gerber.ch
Treuhandbüro Benno Jud 9000 St. Gallen www.treuhandjudgraf.ch
Ueberland Garage M. Meyer AG 2545 Selzach ueberland-garage.mehrmarken.net
UmzugsHaus & Reinigungen GmbH 5436 Würenlos www.umzugshaus.ch
Umzugsservice Zürich GmbH 8952 Schlieren www.umzugsservice-zh.ch
Urs Reichen Holzbau - Bedachungen 3714 Wengi b. Frutigen
Uuusziit - Kosmetiksalon 5032 Aarau Rohr
Vetschs-Erben GmbH, Malergeschäft 8903 Birmensdorf www.malervetsch.ch
Vishi Reinigungen GmbH 8912 Obfelden www.vishi-reinigungen.ch
White Horse Live Anlagen 5623 Boswil www.white-horse.ch
Wirkstatt Auboden 9125 Brunnadern www.wirkstatt-auboden.ch
Wir machen DRUCK Schweiz GmbH 8406 Winterthur www.wir-machen-druck.ch
work-wear24.ch 6340 Baar www.work-wear24.ch
Wyller Koch Partner AG 8500 Frauenfeld www.wyllerkoch.ch
Zentrum für Einbruchschutz 3018 Bern www.einbruchschutz.ch
ZIMBA AG Immobilien Treuhand 8580 Amriswil www.zimba.ch
ZIMI's Bauservice 8725 Ernetschwil www.zimisbau.ch

Mitarbeiterbeteiligungen als interessante Lösung der Unternehmensnachfolge



Dr. Nicolas Zbinden, Rechtsanwalt
Mitglied der Geschäftsleitung
Partner
041 62 837 17 20
nicolas.zbinden@thv.ch



Michael Kurz, Dipl. Steuerberater NDS HF
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater (DE)
Partner
041 62 837 17 23
michael.kurz@thv.ch



In der Schweiz stehen viele KMU vor einem Generationenwechsel. Dabei tritt zunehmend die ausserfamiliäre Nachfolge in den Vordergrund. Der Nachfolgeprozess will sorgfältig und frühzeitig geplant sein. Dadurch sichert sich der Unternehmer die nötige Flexibilität bei der Strukturierung seiner Nachfolge als Eigentümer und operative Führungskraft. Über den Einstieg von (leitenden) Mitarbeitenden in der Form von Mitarbeiterbeteiligungen können er und die Nachfolger Steuern sparen.

Die Vorteile für die Unternehmenszukunft nutzen

Mit einer Beteiligung von (leitenden) Mitarbeitenden am Kapital anstelle des Verkaufs an Mitbewerber oder externe Investoren besteht häufig eine höhere Gewissheit, dass ein verbreitetes Ziel des Übertragenden erreicht wird: Die Fortführung des Lebenswerks und die Weiterbeschäftigung der engagierten Mitarbeitenden. Die Übernehmenden starten ihre unternehmerische Verantwortung im Unternehmen nicht neu, sondern gestützt auf ihre profunden Kenntnisse des Marktes und der anstehenden unternehmerischen Herausforderungen.

Von den Erleichterungen in der Finanzierung und Steuerersparnis profitieren

Das Interesse des übertragenden Unternehmers an der Realisation des effektiven Unternehmenswerts steht vielfach im Spannungsfeld zu den finanziellen Möglichkeiten der Übernehmer. Hier kann ein mehrjähriger Mitarbeiterbeteiligungs-

plan spürbare Entlastung schaffen. Die Unternehmung selbst kauft über mehrere Jahre im erlaubten Umfang von 10% resp. 20% (bei Vinkulierung) eigene Aktien zum «Verkehrswert» dem bisherigen Unternehmer ab. Die Unternehmung überträgt vereinbarungsgemäss – z.B. durch Veräusserung oder als Lohnbestandteil – die eigenen Aktien an die Mitarbeiter weiter. Wird dabei eine vertragliche Frist gesetzt, während der die Mitarbeitenden über die Aktien nicht frei verfügen können (sogenannte Sperrfrist), so können die Nachfolger aufgrund dieser Verfügungsbeschränkung in den Genuss von erheblichen steuerlichen Einsparungen kommen.

Beispiel: Bei einer maximal steuerlich zulässigen Sperrfrist von 10 Jahren auf die als Lohnbestandteil ausgegebene Aktien ergibt sich eine Reduktion der steuerlichen Bemessungsgrundlage in Höhe von 45%. Die Nachfolger versteuern bei Erhalt einer Namensaktie mit einem Verkehrswert von beispielsweise CHF 100'000 lediglich CHF 55'000 als geldwerte Leistung.

Die Sperrfrist kann einen weiteren vom abtretenden Unternehmer gewünschten Effekt haben, nämlich die längerfristige Bindung der in die Unternehmensnachfolge einsteigenden Mitarbeitenden.

Mitarbeiterbeteiligungen können somit aus verschiedenen Gründen ein interessanter Weg für eine ausserfamiliäre Nachfolge von KMU darstellen. Die positive Wirkung von Mitarbeiter-

beteiligungen erschöpft sich freilich nicht allein im Nachfolgefall. Mit einer Beteiligung durch die Mitarbeitenden kann – auch ausserhalb eines Nachfolgeprozesses – der in der Gesellschaft immer stärker nachgefragten Förderung der Mitbestimmung und des unternehmerischen Denkens der Mitarbeitenden nachgekommen werden.

Die eidgenössische Steuerverwaltung hat die Praxis zur steuerlichen Behandlung von Mitarbeiterbeteiligungen vertieft. Bei der Ausgestaltung des Mitarbeiterbeteiligungsplans sind diese Grundsätze für eine im Einzelfall erwünschte Steuerfolge zu beachten. Ebenso empfiehlt es sich, die Voraussetzungen an das Eigenkapital und deren Entwicklung beim Vollzug des Mitarbeiterbeteiligungsplans im Vorfeld abzuklären.



thv AG

Ziegelrain 29 · 5001 Aarau · Schweiz
Telefon 062 837 17 17
Telefax 062 837 17 77
thv.aarau@thv.ch · www.thv.ch

thv AG

Kaiserstrasse 8 · 4310 Rheinfelden · Schweiz
Telefon 061 836 96 96
Telefax 061 836 96 90
thv.rheinfelden@thv.ch · www.thv.ch

Die Digitalisierung bietet KMU schnelle und unkomplizierte Finanzierungsmöglichkeiten



Interview mit Myriam Reinle, CEO, Lendico Schweiz AG

Wie funktioniert der Online-Kredit-Marktplatz der PostFinance-Tochter Lendico?

Lendico.ch bringt KMU, die eine Finanzierung suchen, direkt online mit Investoren zusammen. Das spart Zeit und Kosten. Über Lendico können KMU Blankokredite von 10'000 bis zu 500'000 Franken mit Laufzeiten von 1 bis 5 Jahren aufnehmen.

An wen richtet sich das Angebot von Lendico?

Wir richten unser Angebot an Schweizer KMU, die in ihr Wachstum investieren möchten. Voraussetzungen sind ein Handelsregistereintrag, eine operative Tätigkeit von über zwei Jahren und ein durchschnittlicher Jahresumsatz von mindestens 100'000 Franken.

Hier ein Praxis-Beispiel: Der Messgerätehersteller Witronic wollte schnellstmöglich 300'000 Franken in verschiedene Projekte investieren. Der Vorteil für das Unternehmen war, dass alles sehr direkt und unbürokratisch abgewickelt wurde und dass die gewünschte Summe innert kurzer Zeit auf dem Konto war.

Was ist bei der KMU-Finanzierung auf der Plattform von Lendico anders als bei einer herkömmlichen Finanzierung via Banken?

Der ganze Prozess wird online abgewickelt. Dadurch geht alles sehr schnell und unkompliziert. Innert 48 Stunden bekommt der Kunde eine unverbindliche Offerte. Das ist ein wesentlicher Punkt, denn gerade KMU erhalten dadurch Planungssicherheit. Sie können somit ihre Abhängigkeit von herkömmlichen Kreditgebern senken und ihre Finanzierungsquellen differenzieren. Aber Lendico kann und will die traditionellen Ge-

schaftsverbindungen zwischen Schweizer KMU und ihren Banken nicht ersetzen. Wir sehen uns vielmehr als selbstverständlichen Teil des Finanzierungsmix eines Schweizer Unternehmens.

Gibt es Ihrer Ansicht nach eine Finanzierungslücke für KMU?

Bei den kleineren Krediten schon. Für Banken ist es oft zu teuer, solche Kredite anzubieten. Zudem wird aus der aktuellen SECO-Studie ersichtlich, dass sich jeder zwölfte KMU-Unternehmer entmutigt fühlt und deshalb trotz Finanzierungsbedürfnis keinen Kreditantrag einreicht. Zwei wesentliche Gründe halten KMU davon ab, es überhaupt erst zu probieren: Zum einen verlangen die Banken zu hohe Sicherheiten, und zum anderen werden KMU vom zuweilen langwierigen und komplizierten Beantragungsprozess abgeschreckt. Genau diese Probleme können mit Lendico umgangen werden.

Wer sind die Anleger bei Lendico?

Anders als beim Crowdfunding, wo die Ressourcen von vielen kleinen Geldgebern zur Verfügung gestellt werden, sind es bei uns vornehmlich institutionelle Anleger wie zum Beispiel die Cembra Money Bank. Aber auch private Investoren finden über Lendico Zugang zu dieser neuen Anlageklasse.

Wie profitiert Lendico als Tochterfirma von PostFinance?

Fast alle Schweizerinnen und Schweizer kennen die Marke PostFinance, die für Vertrauen, Seriosität und auch für zukunftsblickendes, innovatives Handeln steht. Ich bin mir sicher, dass uns die

Zusammenarbeit hilft, Lendico als dynamische, vertrauenswürdige Kredit-Marktplatz-Plattform zu positionieren. Davon profitiert letzten Endes auch PostFinance.

Wohin geht es mit dem Online-Kredit-Marktplatz?

Unsere Ziele sind ein nachhaltiges Wachstum und die Etablierung von lendico.ch als führende Kredit-Marktplatz-Plattform der Schweiz. Dazu sind wir bereits einige Partnerschaften eingegangen. Wir optimieren laufend das Kundenerlebnis sowie unsere internen Prozesse, um unsere Kunden besser und schneller bedienen zu können.

Zur Person

Nach einem Lizentiat in Strassburg und einem Masters in Management der Ecole des Hautes Etudes Commerciales in Lille kam Myriam Reinle in die Schweiz und war für die UBS im Marketing tätig. Seit über fünfzehn Jahren entwickelt und begleitet sie sowohl Start-ups als auch bestehende E-Commerce-Unternehmen in unterschiedlichen Branchen – ob bei homegate für Immobilien, bei jobup für Stellen oder bei car4you als CEO für Fahrzeuge.



Lendico Schweiz AG

Talacker 34 · 8001 Zürich

Telefon 043 508 71 97

unternehmen@lendico.ch · www.lendico.ch

**EASYbilling, die
einfachste Schweizer
Online-Fakturierungslösung.**

WILLKOMMENSANGEBOT*

Kostenlose Bearbeitung der ersten 10 Rechnungen!

* Spezialangebot für Neukunden von EASYbilling
gültig bis zum 31. März 2019

Eine Handlungsanleitung für Unternehmen, die die Zukunft erreichen wollen



Um bahnbrechend neue Geschäftsideen zu entwickeln, braucht es eine passende organisationale Struktur. Neben permanenter Wandlungsbereitschaft ist Tempo ein Muss, um für unsere Hochgeschwindigkeitszukunft gerüstet zu sein. Doch zahllose Unternehmen bleiben, visualisiert durch ein übliches Organigramm, einem Organisationsmodell verhaftet, das statisch ist und aus dem tiefsten letzten Jahrhundert stammt. Hier setzt das Orbit-Modell an. Es propagiert den Übergang von einer aus der Zeit gefallenen pyramidalen zu einer zukunftsweisenden zirkulären Unternehmensorganisation. Von Anne M. Schüller und Alex T. Steffen, beide Experten für Business und Transformation, entwickelt, zeigt es den Weg zu einer lebendigen Innovationskultur, die sich adaptiv, antizipativ und agil auf die Erfordernisse der neuen Zeit einstellen kann. Neun Aktionsfelder werden dabei bespielt. Praxisorientiert, mit frischen Ideen und anhand zahlreicher Beispiele beschreiben die beiden Autoren in «Die Orbit-Organisation» die positiven Effekte, die ihr Modell auf sämtliche Unternehmensbereiche hat. Damit ist ihnen eine umfassende Gebrauchsanleitung gelungen, mit deren Hilfe die nötigen Veränderungsprozesse zügig zu schaffen sind. Das Ergebnis? Eine Organisation, die für die digitale Zukunft hervorragend aufgestellt ist: zugleich hochrentierbar und zutiefst human.

Anne M. Schüller, Alex T. Steffen

Die Orbit-Organisation

*In 9 Schritten zum Unternehmensmodell
für die digitale Zukunft*

Gabal Verlag 2019

312 Seiten, 34,90 €

ISBN: 978-3869368993

Neben dem Corporate Purpose, dem Daseinssinn eines Unternehmens, spielt Kundenzentrierung in der Orbit-Organisation eine herausragende Rolle. Sie wird zur Nummer eins der künftigen Unternehmensaufgaben. Denn wer durchstarten will, braucht nicht nur neue Führungskonzepte. Er muss sich auch radikal auf die Seite des Kunden schlagen. So stellen die Autoren das erste Organisationsmodell vor, das den Kunden tatsächlich und auch optisch sichtbar in den Mittelpunkt rückt. Es ist zudem das erste Modell, das die zunehmend notwendigen Brückenbauer-Funktionen gezielt integriert. Denn Transformation bedeutet immer auch Transition, also Übergang. Hierfür werden Menschen gebraucht, die Wege ins Neuland ebnen und Verbindungen schaffen zwischen Drinnen und Draussen sowie zwischen menschlicher und künstlicher Intelligenz. Zudem müssen neuartige Partnerschaften zwischen Alt- und Jungunternehmen zusammengekoppelt werden. So erzeugen Orbit-Organisationen eine unwiderstehliche Anziehungskraft. «Sie sind ein Heimathafen für Mitarbeitertalente – und ein Sehnsuchtsort für die Kunden», sagen die beiden Autoren.

Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin und Businesscoach. Sie zählt zu den gefragtesten Rednern im deutschsprachigen Raum. Vom Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie zur Top-Voice 2017/2018 und von XING zum XING-Spitzenwriter 2018 gekürt. Weitere Infos: www.anneschueller.de

Alex T. Steffen ist Vortragsredner, Leadership-Trainer und Unternehmer. In seiner Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen und Ministerien hilft er, das Digitale und das Menschliche besser zu einen, um die digitale Kompetenz und die unternehmerische Denkweise zu fördern. Weitere Infos: www.alexsteffen.com

Management Consulting

Anne M. Schüller

81545 München

Telefon 0049 (0)89 6423208

Entdecken Sie Einzigartigkeit am Marketing Tag am 12. März 2019



Marketing Tag 19 – «Light my Fire»

Einzigartigkeit ist die Grundidee im Marketing. Nur wenn der Funke vom Verkäufer auf den Customer überspringt entfacht er das Feuer. Doch wie gelingt es Angebote in umkämpften, gesättigten und durch die digitale Transformation immer transparenteren Märkten zu positionieren? Durch einzigartige Innovationen, Prozesse, Mehrwerte und Experiences. Erleben Sie den Marketing Tag 19 mit hochkarätigen Speakern. Machen Sie mit neuen Ideen und Ihrer Einzigartigkeit im globalen Wettbewerb den entscheidenden Unterschied. www.swissmarketingforum.ch

Auch Sie müssen sich in umkämpften, gesättigten und durch die Digitalisierung immer transparenteren Märkte durchzusetzen? Das klappt auf lange Sicht nur mit einzigartigen Innovationen, Prozessen, Mehrwerten und Experiences, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und zu erhalten. Was braucht es, damit sich Customer auf neue Lösungen einlassen und Ihnen vertrauen? Praktikable Anregungen und interessante Impulse bieten die Keynote Speaker des Marketing Tag 19, am 12. März, im KKL Luzern.

Karsten Ranitzsch, Head of Coffee, Nestlé Nespresso SA.
Martin Limbeck, Verkaufs- Management- und Persönlichkeitscoach.
Martin Lindstrom, Vorsitzender von Lindstrom Company Inc., dem weltweit führenden Unternehmen für Marken- und Kulturtransformation.
Philipp Zutt, Dozent für Neuromarketing an verschiedenen Hochschulen, Autor zahlreicher Fachartikel und Initiant des GlobalEmotionsForums.
Guntram Friede, Head of Marketing, Switzerland & Austria, Salesforce.

Die Speaker der Keynote Sessions sind Anja Peter, Geschäftsführerin Human Empowerment Center AG und Thomas Hutter, CEO Hutter Consult AG zeigt in Breakout Stories.

2019 wird es nicht nur einen, sondern gleich zwei Überraschungsgäste geben, die beide einen spektakulären Auftritt garantieren! Freuen Sie sich auf ein Feuerwerk des Wissens und der Unterhaltung.

Moderation des Tages: Susanne Wille

Moderation bei der Verleihung der Marketing Trophy: Kiki Maeder

Hier geht's zum Überblick und zur Anmeldung: www.swissmarketingforum.ch
Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket für einen lehrreichen, interessanten und spektakulären Marketing Tag 19



Das Swiss Marketing Forum (SMF) ist führender realer und digitaler Vermittler von aktuellem, praxisbezogenem Verkaufs- und Marketing-Know-how. Durch seine wirtschaftlich relevanten Events, Foren und Plattformen vernetzt das SMF Marketing Spezialisten und schafft nachhaltige Business-Beziehungen. Das Forum ist der Veranstalter des Marketing Tags sowie der Sales Power Fachkonferenz und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Konferenz-Organisation. www.swissmarketingforum.ch

**SWISS
MARKETING
FORUM**

Swiss Marketing Forum

Steinackerstrasse 38 · 8902 Urdorf · Telefon 044 220 10 80
office@swissmarketingforum.ch · swissmarketingforum.ch

UFZ: Das starke Netzwerk in der Region Zürichsee



Gabriela Frei Gees Geschäftsführerin UFZ und Marketingexpertin

Ein Netzwerk schadet nur dem, der keins hat. Wer die richtigen Kontakte hat und pflegt, dem stehen viele Türen offen. Netzwerken heisst, sich beteiligen, neugierig sein und unerwartete Chancen erkennen. Den Netzwerkgedanken zu fördern und Synergien sichtbar zu machen ist ein grosses Ziel des UFZ Unternehmerforum Zürichsee. Für das Jahr 2019 stehen dafür spannende Events und mit «UFZ Two Lunch» eine neue, ungewohnte Form des Netzwerkers auf dem Programm.

Neue Geschäftsführerin beim UFZ

Bereits seit 1996 besteht das UFZ Unternehmerforum Zürichsee und ist die Netzwerkplattform in der Region Zürichsee. Seit dem 1. Januar 2019 hat das UFZ eine neue Geschäftsführerin. Mit Gabriela Frei Gees konnte man eine digital versierte Marketingexpertin für die Weiterentwicklung der Plattform gewinnen. «Es wartet eine spannende Herausforderung auf mich. Gemeinsam mit dem Vorstand wollen wir das vielfältige

Wissen in der Region nutzen, Erfolgsgeschichten und ungewöhnliche Unternehmer/innen sichtbar machen sowie zum Quer- und Umdenken anregen.», erklärt Gabriela Frei Gees.

Erstes «UFZ Insights» mit Christian Daniel Mayer

Das neue Veranstaltungsjahr des UFZ startet am 27. Feb. 2019 im renommierten Hotel Seedamm Plaza in Pfäffikon SZ mit Christian Daniel Mayer. Christian Daniel Mayer hat als Spitzensportler 4x Gold bei EM & WM der Schwertkunst Haidong Gumdo geholt und war Leader des Nationalteams. Er ist Master der Kampfkunst und hat einen Platz in der Hall of Fame der fernöstlichen Kampfkünste. Seit 27 Jahren ist er Unternehmer und stellt heute als Experte für Fokus, Entschlusskraft und Handlungskompetenz Synergien aus Wettkampf-Leistungssport und Wirtschaft her. In seinem interaktiven Vortrag wird er demonstrieren, wie man dank einem messerscharfen Fokus seine Ziele im Jahr 2019 erreicht.

Unerwartete Chancen nutzen mit «UFZ Two Lunch»

Um das Netzwerken zwischen den einzelnen UFZ-Mitgliedern noch stärker zu fördern, hat der Verein «UFZ Two Lunch» ins Leben gerufen. Von März bis November 2019 werden monatlich jeweils zweier Paarungen durch einen Zufallsgenerator generiert, die im kommenden Monat zusammen mittagessen. Das ergibt für jeden Teilnehmenden neun Einzelgespräche unter den UFZ-Mitgliedern, die im besten Fall unerwartete Chancen und Synergien hervorbringen.

Tipps für erfolgreiche Networking Events

1. Haben Sie ein Ziel: Überlegen Sie sich, mit wem Sie ins Gespräch kommen möchten und was das Ziel des Gesprächs ist.
2. Bereiten Sie sich vor. Informieren Sie sich über die Personen, welche Sie treffen werden und überlegen Sie sich, welche Fragen Sie stellen wollen.
3. Teilen Sie Kontakte: Weiterempfehlungen ergeben neue Synergien und sind der Kern des Netzwerkgedankens. Sie gewinnen dadurch neue Multiplikatoren.

UFZ Insights mit Christian Daniel Mayer



Termin: 27. Februar 2019, 18.30 Uhr
Ort: Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ
Anmeldung: <https://www.ufz.ch/gv23.html>

Preise:

UFZ Mitglieder: kostenlos
 SKV Mitglieder: CHF 40.00
 Nichtmitglieder: CHF 55.00

Weitere Informationen zum UFZ: www.ufz.ch





Gartenmöbelhersteller



Elektroplaner



Architekten



Arzt Nachfolgelösung



E-Bike Sharing



Planzeichner



KITA's & Horte



App Entwickler



IT Dienstleister



Medizinaltechnik



Backup-Lösungen



Web Design



Alugliesserei



Human Ressources Mgmt



Digital Agentur



Glasfaser Anbieter



Fahrrad Produzent



Curling Champions Tour



System Gastronomie



Weinanbau

Hunderte KMU finanzieren Ihre Projekte bereits mit Darlehen direkt von privaten und institutionellen Investoren.

Zeit für neue transparente Finanzierungsformen.

Auch für Sie?

Schweizer Firmen

Mit CHF 50'000 bis CHF 1 Mio.
Kreditbedarf



- Digital & unkompliziert zum Kredit
- Persönlich & unbürokratisch
- Diskret oder mit PR für Ihre Firma

Darlehen

Finanziert durch die Crowd



- Laufzeiten von 6-60 Monaten
- Rückzahlung amortisierend
- Monatlicher Festzins

Investoren

mit festverzinslichem
Anlagebedarf in CHF



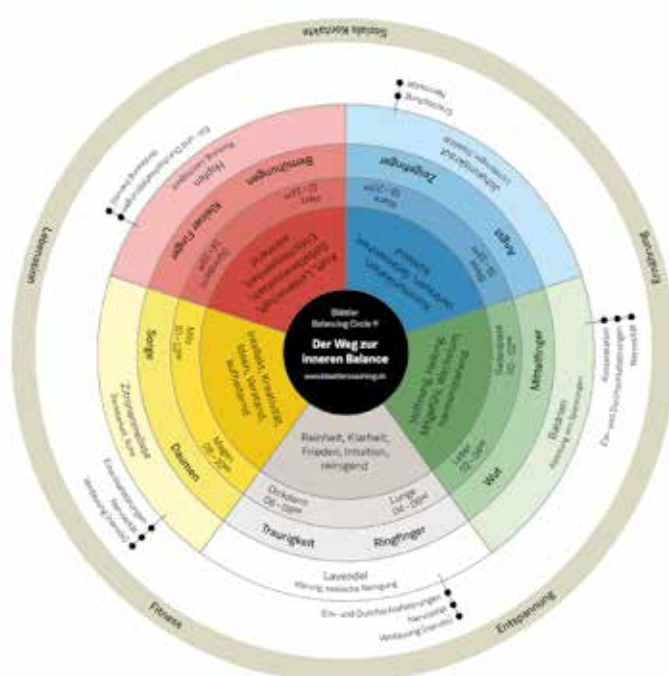
- Durchschnittliche Verzinsung 5.5%
- Durchschnittliche Laufzeit 3 Jahre
- Branchendiversifikation



info@swisspeers.ch | 052 511 50 80 | www.swisspeers.ch

Führen und Coachen im Change-Prozess

Mit Vertrauen, Empathie und Wertschätzung



Andreas Blättler:
Führen und Coachen im Change-Prozess.
ISBN 978-3-03909-291-8
160 Seiten, Klappenbroschur 2019
Versus Verlag, Zürich.

Auch als E-Book erhältlich.
Buch: Fr. 29.80;
Blättler Balancing Circle Fr. 12.00
Blättler Balancing Circle©

Das neue Buch von Andreas Blättler zu agilem Change-Management

Wie erschaffen Sie als Führungskraft eine agile und lernende Organisation, die innovativ und effizient ist, um die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern? In diesem Buch erfahren Sie als Unternehmer und Führungskraft anhand des neu entwickelten Vorgehensmodells «Blättler Smart Change» und anhand nützlicher Tools und Tipps, wie Sie den Change-Prozess in Ihrer Unternehmung erfolgreich gestalten und umsetzen können.

Das neue Change-Modell unterstützt ein organisationales Lernen anhand der Erfolgsfaktoren: Wahrnehmen, Verknüpfen und Wiederholen. Wie erzeugen Sie ein angstfreies Klima, in dem die Mitarbeiter klar mitdenken und welches Sie

mit Begeisterung mitgestalten können? Zur Unterstützung Ihrer Gesundheit und inneren Balance eignet sich der «Blättler Balancing Circle», der Ihnen als Hilfsmittel und zur Stärkung Ihrer Selbstwahrnehmung dient.

Verantwortungsbewusst eingesetzt, werden Ihnen die Methoden und Tools in diesem Buch dabei helfen, eine agile Organisationskultur und ein stressfreies Change-Klima zu schaffen, welches alle Beteiligten zu Partnern und zu Gewinnern werden lässt.

Andreas Blättler ist als Unternehmer seiner Coaching- und Consulting-Firma unterwegs und begleitet Führungskräfte und Teams in der

Umsetzung während Veränderungsprozessen. Dieses Buch entstand auf der Basis seiner über dreissigjährigen praktischen Erfahrung.



Andreas Blättler
Coaching & Consulting GmbH
Schochenmühlestrasse 2 · 6340 Baar
Tel. 041 766 48 49 · ab@blaettlercoaching.ch
www.blaettlercoaching.ch

Freiwilligeneinsätze weltweit – eine Erfahrung für's Leben!

Arbeits- und Berufserfahrung sammeln, eintauchen in den Alltag einer Gastfamilie, eine neue Sprache lernen und eine unbekannte Kultur hautnah erleben – all das bietet ein Freiwilligeneinsatz mit ICYE. ICYE Schweiz (International Cultural Youth Exchange) organisiert Einsätze zwischen 1 und 12 Monaten in über 35 Ländern weltweit für Menschen ab 18 Jahren. Interkulturelle Kompetenzen, wie die Beherrschung einer Fremdsprache, Selbst- und Fremdreflexion, Integrationsfähigkeit und Konfliktbewältigung, sind in der heutigen Berufswelt von unschätzbarem Wert.

Freiwilligeneinsätze mit ICYE – für jede Lebenssituation: Stipendien für Leiharbeiter und junge Berufsleute.

Im Rahmen des Programms «weltweit engagiert!» vergibt ICYE gemeinsam mit der Stiftung Mercator Schweiz grosszügige Stipendien an Leiharbeiter und junge Berufsleute bis 25 Jahre. Weltoffene und engagierte junge Berufsleute, die zwischen 3 und 12 Monaten als Freiwillige einen Einsatz leisten möchten, können sich für diese Stipendien bei ICYE bewerben.

Sabbatical

Eine Auszeit gefällig? Mit ICYE haben Berufsleute jeden Alters die Möglichkeit einige Wochen in den Alltag von Menschen einzutauchen, die sich mit anderen Themen und Herausforderungen befassen. Dabei lernen beide Seiten etwas – für ihren Job und fürs Leben.

Nach der Pensionierung

Auf zu neuen Herausforderungen. Mit ICYE können Menschen nach der Pensionierung ihre Arbeits- und Lebenserfahrung sinnvoll einsetzen, dabei die Welt entdecken und sich noch einmal von einer neuen Seite kennenlernen. Sorgfältige individuelle Beratung und Betreuung inklusive.

Berufsaustausch

Was gibt es Spannenderes, als einem Berufskollegen oder einer Berufskollegin in Afrika, Asien oder Südamerika über die Schulter zu schauen und gleichzeitig in den Alltag der lokalen Bevölkerung einzutauchen? ICYE klärt individuelle Bedürfnisse einzelner Berufsgruppen jederzeit gerne ab und organisiert ein massgeschneidertes Austauschprogramm.

Workshop «Eine interkulturelle Begegnung»

Im Rahmen eines 2-4 stündigen Workshops zum Thema interkulturelle Kommunikation haben die Teilnehmenden die Möglichkeit eine spannende, interkulturelle Gruppenerfahrung zu erleben.



«Wie reagiere ich, wenn ich mich fremd und unverstanden fühle?» «Was habe ich in diesen Situationen für Handlungsmöglichkeiten?» Durch ein Simulationserlebnis werden die Teilnehmenden spielerisch für andere kulturelle Realitäten sensibilisiert. Sie erfahren, wie mit Toleranz, Respekt und gutem Zuhören gegenseitiges Verständnis geschaffen wird und interkulturelle Kommunikationsprobleme angepackt und gelöst werden können. Dieser Workshop kann zum Beispiel im Rahmen eines Teamtages durchgeführt werden.

Die ICYE-Programme:

Work&Travel (1-5 Monate) – ab 18 Jahren
Einstieg jederzeit möglich - Anmeldung mind. 8 Wochen vor gewünschtem Abflug.

Freiwilligeneinsatz (6 oder 12 Monate)
18-30 Jahre – Ausreise: August und Januar

European Voluntary Service

18-30 Jahre – Ausreise: Abhängig vom Projekt – Kosten werden vom Bund übernommen.
Einsätze mit ICYE können als Vorpraktikum für eine Schule der Sozialen Arbeit angerechnet werden.

Erfahrungsberichte

Alina, 40, Mediamatikerin, Richenbach
ICYE-Freiwilliger für 4 Monate in Bolivien

«In Bolivien bin ich eingetaucht in eine ganz andere – farbige, lebenswürdige aber auch sehr anspruchsvolle und schwierige Welt! Ich habe

den Alltag der Menschen im Gemeindezentrum – meinem Projekt – hautnah miterlebt, habe Gesundheitsschulungen mit organisiert und mit den Kindern gespielt, gesungen und gebastelt. Der ICYE-Freiwilligeneinsatz ist eine Erfahrung für's Leben. Machen!»

Beat, 26, Restaurationsfachmann, Bern

ICYE-Freiwilliger für 6 Monate in Südkorea

«Dank ICYE kann man sich als Volunteer auf das Wichtigste konzentrieren und voll und ganz in die Kultur des Landes eintauchen.»

ICYE Schweiz Gleichzeitig empfängt ICYE jährlich 20-25 junge Menschen aus der ganzen Welt für einen Freiwilligeneinsatz von 6 bis 12 Monaten in der Schweiz. ICYE verfügt über 60 Jahre Erfahrung, ist eine Non-Profit-Organisation, ist Mitglied von Intermundo und besitzt das Q-Label. Finanziell unterstützt wird ICYE vom Bundesamt für Sozialversicherung und von den Stiftungen Movetia und Mercator.



ICYE Schweiz

Weissensteinstrasse 16 · 3006 Bern
Telefon 031 371 77 80 · info@icye.ch

Die einfachste Schweizer Online-Fakturierungslösung! EASYbilling, by Debtors management

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sind Unternehmen mehr denn je auf Fachleute und Know-how angewiesen. Vor dieser Tatsache hat Debtors management die Plattform EASYbilling entwickelt: die einfachste Schweizer Online-Fakturierungslösung für das Verwalten des gesamten Rechnungsdurchlaufs.

Wer wir sind

In den Bereichen Prävention des Debitorenrisikos, Managen von Kundenrechnungen und umstrittenen Forderungen erbringt Debtors management in der ganzen Schweiz und im Ausland seit über 20 Jahren effiziente, innovative und ethisch vertretbare Dienstleistungen.



Effizienz

Für viele KMU und Selbstständigerwerbende sind das Ausstellen und besonders auch das Nachverfolgen von Rechnungen zeitraubende, nicht lukrative und eintönige Aufgaben. Diese Tätigkeitsfelder an ein externes, spezialisiertes Unternehmen zu übertragen, ist oft die am besten auf die Bedürfnisse des Unternehmers zugeschnittene Lösung. So bleibt mehr Zeit für kreativere Aktivitäten in der eigenen Firma. Die EASYBilling-Lösung ist dabei das ideale Tool für das Managen von Kundenrechnungen.

Auch wenn der Schweizer Kunde in der Regel als guter Zahler gilt, so wurden schweizweit 2017 doch auch knapp 3 Millionen Zahlungsbefehle zugestellt. Fast 50% der Schuldner bezahlen ihre Rechnungen verspätet und die Zahl der Spätzahler steigt stetig an. Für KMU und Selbstständigerwerbende ist dies aufgrund der häufig angespannten Liquiditätslage ein Albtraum. Das Beiziehen eines spezialisierten Unternehmens kann hier die Lösung sein. Dieses kümmert sich um die ganze, für das reibungslose Einkassieren der Rechnungen nötige Verwaltung. Die EASYBilling-Lösung ist hierfür ein Paradebeispiel.

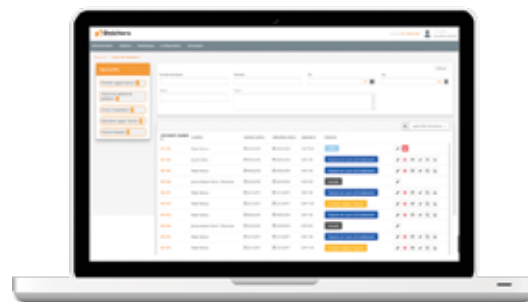
Perfekt auf die täglichen Geschäftsanforderungen abgestimmt, werden alle Dokumente von der Lieferung bis zur Zahlung des Produkts, resp. der Leistung übernommen. Einfach gesagt, automatisiert EASYBilling das Ausstellen und Nachverfolgen der Rechnungen von A bis Z:

Druck, Kuvertierung und Versand der Rechnungen
Zahlungseingang, Aktualisierung der offenen Posten und ggf. Ausstellung von Mahnungen
Übergabe der unbezahlt gebliebenen Rechnungen ans Inkasso

Performance

Dank der EASYBilling-Lösung werden Zahlungsfristen verkürzt, das Debitorenrisiko verringert und firmenintern wird für administrative Entlastung bei der Debitorenkontoführung gesorgt. Ausgestellte Dokumente werden mit Echtheitszertifikat im DMS abgelegt und sind online ab-

rufbar. Alle Vorgänge werden als White Label im Namen und auf Rechnung des Kunden ausgeführt.



Wettbewerbsfähigkeit

EASYBilling basiert auf einem Pauschalbetrag pro Vorgang. Es werden auch andere Serviceleistungen angeboten wie das Ausstellen von Offerten, das mobile Erstellen von Arbeitsrapporten und Lieferscheinen über eine spezielle iOS APP, die Integration in verschiedene marktübliche Buchhaltungsprogramme und Zugang zu zahlreichen, für jeden Unternehmer wichtigen Controlling-Statistiken.

Unsere «Billings Solution»-Spezialisten stehen Ihnen gerne für eine unverbindliche Gratisdemo der Plattform zur Verfügung.

EASYbilling

Avenue de Montchoisi 35 · 1006 Lausanne
Telefon 021 966 04 04 · www.easybilling.ch

EASYbilling
by Debtors management
Umfassende E-Billing-Lösung



GEHÖRLOSIGKEIT SIEHT MAN NICHT...

GEBEN SIE **GEHÖRLOSEN KINDERN** IN
MEXIKO EINE **ZUKUNFT**. HELFEN SIE
MIT **EINER SPENDE** ODER EINEM **LEGAT**.

Credit Suisse: Konto Nr. 80-500-4
IBAN Nr. CH 32 0483 5041 5127 1000 0
Zu Gunsten von taki mundo · Herzlichen Dank

www.takimundo.ch

Ready for TAKE OFF?

READY FOR TAKE OFF? Die Aussenwirtschaft ist seit jeher ein bedeutender Wachstumsträger des schweizerischen Mittelstandes. Die Erschliessung internationaler Märkte stärkt daher nicht nur Ihre Wettbewerbsfähigkeit, sondern wirkt sich zudem positiv auf Ihr Unternehmenswachstum aus. Dabei unterstützen die entsprechenden Kantone all dies mit vielfältigen Förderangeboten.

Sind Sie wachstumsorientiert? Ihr Produkt oder Dienstleistung birgt ein grosses Potential – Sie liebäugeln daher mit einer Expansion ins Ausland? Sie haben bereits einige Kontakte auf einer Messe gesichert oder haben alte Kontakte zu Geschäftsfreunden?

- **Vision:** Haben Sie schon einen Leitfaden für die optimale Planung einer Internationalisierung formuliert?
- **Planung:** Haben Sie eine passende Strategie zur Erschliessung neuer Märkte und Kontakte ausgearbeitet?
- **Interkulturalität:** Kennen Sie die Geschäftskulturen in fremden Märkten?
- **Erfolgsteam:** Haben Sie das richtige Personal für Ihre Expansion?
- **Richtige Vorbereitung:** Wissen Sie, wie man steuerliche Anfängerfehler vermeidet?
- **Optimierung:** Ist ihr Qualitätsmanagement auf dem neuesten Stand?
- **Know-how:** Kennen Sie Ihre Patent- und Markenrechte im Zielland?

Wer versucht, ohne Zielsetzung, Geschäftskontakte und intensive Marktkennntnisse in den internationalen Markt einzusteigen, stösst schnell auf unvorhergesehene Kosten- und Risikofallen.

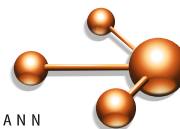
Sie brauchen ein Coaching?
Auf Sie wartet viel Praxiswissen und Erfahrung!

Mehr Informationen unter:

www.kplaning.de
www.deltakap.com

kPLANING&PROJECTS

URSULA RIMMELE-KONZELMANN
Organisations- und Projektmanagement e.K.



DELTAKAP

International Tax Consulting

Sandgrube 29 · Postfach 71 · 9050 Appenzell

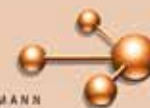
Telefon 044 5862 886

switzerlanddesk@deltakap.com

info@kplaning.de

kPLANING&PROJECTS

URSULA RIMMELE-KONZELMANN
Organisations- und Projektmanagement e.K.



DELTAKAP  International
Tax Consulting

GUTSCHEIN für SKV-Mitglieder*

10% Rabatt auf eine Sitzung des READY FOR TAKE OFF-Coachings

10 % Rabatt

*Dieser Gutschein ist vom 01.02.2019 bis zum 31.03.2019 gültig.
Einzulösen bei Frau Birgit Knoblauch unter info@kplaning.de

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Unsere Partner im Bereich Aus- und Weiterbildung, bieten ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen an.

3DP Coaching & Training AG	–
Advanced Studies der Universität Basel	–
BBP Bildung + Beratung	–
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
Executive School der Universität St. Gallen	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
HSG Wirtschafts- und Informatikschule	–
Paco Marin Academy	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIU Schweizerische Institut für Unternehmensschulung	–
STAUZEN.INOVA AG	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SIW Höhere Fachhochschule für Wirtschaft und Informatik AG	–
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmensschule AG	–

Anzeigen

Weniger Administration

MEHR PRODUKTIVITÄT

Der Online-Schalter für Unternehmen
easygov.swiss

easygov



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Die PACO MARÍN ACADEMY ist offizieller Ninox-Partner für die Schweiz



Über die PACO MARÍN ACADEMY

Die Paco Marín Academy ist ein modernes Unternehmen für Wissenstransfer. Unsere firmenspezifischen- und offenen Seminaren vermitteln aktuelles und praxisbezogenes Business-Wissen. Zusätzlich unterstützen wir mit Services aus unserem Kompetenzspektrum.

Alle unsere Dozenten und Consultants sind ausgewiesene Experten und verfügen über eine langjährige Praxiserfahrung auf ihrem Gebiet.

Wir sind auf folgenden Themen spezialisiert:

- Sales- & Marketing / Digital-Marketing
- Persönlichkeitsentwicklung / Gesundheitsmanagement

Seit Juni 2018 sind wir auch Ninox-Partner für die Schweiz. Wir beraten und unterstützen Schweizer Firmen in allen Fragen rund um den Einsatz von Ninox.

Über Ninox

Ninox ist die benutzerfreundliche Applikationsplattform, mit der jeder Nutzer auch ohne Programmierkenntnisse individuelle Geschäftsanwendungen entwickeln kann. Die eigene Business-App ermöglicht dann den einfachen und schnellen Zugang zu Geschäftsdaten, sei es mittels Smartphone, Tablet oder Computer.

Ninox ist System- und Geräteunabhängig und läuft auf jedem Windows PC, Mac Computer, iPad, iPhone oder Android Device.

Von der Idee zur Erfolgsgeschichte

Die Idee zu Ninox hatte Gründer Frank Böhmer während seiner Tätigkeit als IT-Projektleiter. Er erkannte, dass die Digitalisierung in den Betrieben nicht ideal umgesetzt wurde. Der Hauptgrund war, dass Unternehmen nur die Wahl hatten, entweder unflexible Standardsoftware zu verwenden oder in teure, langwierige Eigenentwicklungen mit ungewissem Ergebnis zu investieren. Daher blieben die meisten Unternehmen bei improvisierten Insellösungen mit gängigen Office-Anwendungen, verschiedenen Online-Tools und exzessivem E-Mail-Verkehr. Ninox hat dieses Problem gelöst. Die IT-Plattform ermöglicht es nun jedermann, auch ohne Programmierkenntnisse, die für sich passende Datenbankanwendung zu erstellen. Das bringt digitale Prozesse zu den Fachabteilungen, wo das Wissen sitzt. Das Erfolgsrezept von Ninox liegt in der konsequenten Umsetzung des Low-Code-Ansatzes. Wer Erfahrung mit gängiger Standardsoftware hat, kommt auch mit Ninox schnell zurecht und ist in der Lage, in kürzester Zeit eigene, teamfähige Business-Lösungen für die stationäre und mobile Nutzung auf allen gängigen Plattformen zu entwickeln.

Der Erfolg in Zahlen

Mit über 200.000 Downloads aus den App-Stores und über 34.000 Registrierungen in der Cloud-Version gehört Ninox zu den erfolgreichsten Software-Produkten seiner Art und ist laut Branchenmedium Gründerszene einer der am schnellsten wachsenden SaaS-Anbieter in Deutschland.

Wer nutzt Ninox?

Kunden von Ninox sind Unternehmen nahezu aller Branchen und Grössenordnungen, denen Standardlösungen zu unflexibel und konventionelle Softwareentwicklungen zu aufwändig und zu teuer sind. Damit legt Ninox die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in die Hände derer, die sie am besten kennen: Unternehmer und Fachleute wie Buchhalter, Controller, Ein- oder Verkäufer, Personal-, Produkt- oder Projektmanager. Mit Ninox lassen sich individuellen Businesslösungen schnell und kostengünstig erstellen. Ninox findet Anwendung in Konzernen, Handwerk und Mittelstand. Ausserdem setzen auch Institutionen wie Krankenhäuser und Hochschulen auf Ninox.

Zu den Kunden zählen unter anderem Minimax, der Weltmarktführer für Brandschutz, KAMPA, einer der wichtigsten deutschen Fertighaushersteller, das Universitätsklinikum Köln, die University of California, Berkeley. Ausserdem setzen Generali und Daimler Ninox zur Trainingsplanung der Junioren ein.

Anstehenden Ninox Camps im März 2019

(Die Teilnahme ist kostenlos)

Erfahren Sie aus erster Hand alle relevanten Informationen über Ninox.

01.03.2019 / 18.00-20.00 Uhr
im CreativeSpace, Zürich

02.03.2019 / 14.00-16.00 Uhr
im Hotel Halm, Konstanz

Anmeldung direkt über Meetup.com
oder über unsere Website www.pacomarin.ch

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen auch telefonisch unter +41 79 286 47 07 zur Verfügung.



PACO MARÍN ACADEMY
FOR PERSONAL & PROFESSIONAL EVOLUTION

PACO MARÍN ACADEMY

Quellenstrasse 11 · 8580 Amriswil · Schweiz
Telefon 044 586 25 85 / 079 286 47 07
kontakt@pacomarin.ch · www.pacomarin.ch

Neues Institut: Sensortechnik und Elektronik für eine vernetzte Welt



Prof. Dr. Gerd Simons

Die Hochschule für Technik der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW vereint ihre Erfahrungen in der Messtechnik und Mikroelektronik im neuen Institut für Sensorik und Elektronik.

Ob im Auto, in der eigenen Wohnung oder in der Fabrik: Immer mehr Gegenstände tauschen Informationen aus und ermöglichen dadurch neue Anwendungen. Das «Internet der Dinge», wie diese Technologie genannt wird, setzt hohe Ansprüche an Sensoren und die dahinterliegenden Elektronik. Darum hat die Hochschule für Technik FHNW ein neues Institut für Sensorik und Elektronik gegründet.

Die knapp 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Instituts entwickeln kundenspezifische Sensoren, Messsysteme sowie anwendungsspezifische Elektronik. Aufgrund der häufig kom-

plexen Aufgabenstellungen ist eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit verschiedensten Partnern zielführend.

Die neuen Anwendungen erhöhen die Anforderungen an die Elektronik der Sensoren. Die Mikroelektronik-Spezialisten des Instituts entwickeln kleinere, schnellere, genauere und flexiblere Komponenten. Zusätzlich verfügen sie über Erfahrungen bei der Entwicklung von Komponenten nach den höchsten Sicherheit-Standards.

Eine Spezialität des neuen Instituts ist die Partikelmessstechnik. Dabei geht es um die Messung von Feinstaub und Aerosolen in der Luft. So können beispielsweise wichtige Daten zu Smog oder Diesel-Emissionen erhoben werden. Neben etablierten Techniken kommen auch neue Ansätze beispielsweise in der Photoakustik zum Einsatz.



In Zusammenarbeit mit der lokalen Industrie setzt das Institut für Sensorik und Elektronik FHNW konkrete Projekte um und kann so neueste Entwicklungen in die einheimische Wirtschaft integrieren. Auch der Nachwuchs profitiert: Die Studierenden der Hochschule für Technik FHNW werden im Rahmen von Studierendenprojekten aktiv in die Forschung eingebunden.

n|w Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Technik

**Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW
Hochschule für Technik**

Institut für Sensorik und Elektronik ISE
Prof. Dr. Gerd Simons
Klosterzelgstrasse 2 · 5210 Windisch
Telefon 056 202 75 68
www.fhnw.ch/ise

Die erste digitale Höhere Fachschule der Schweiz startet erfolgreich an drei Standorten



Das Ziel war ambitioniert. Im Februar 2018 als neue Schule auf dem Markt an die Öffentlichkeit zu gehen und acht Monate später mit den ersten Klassen starten zu wollen. Die SIW hat es geschafft. Wieso? «Erstens weiss Schulleiter Rolf Böhm wie es geht, da er bereits seit über 30 Jahren in der Erwachsenenbildung tätig ist und zweitens haben wir mit dem konsequenten Fokus auf die Digitalisierung und einem einzigartigen Lernkonzept zwei Alleinstellungsmerkmale, welche uns die Vermarktung erleichterten», so Urs Häusermann, Marketingleiter bei der SIW.

Die SIW konnte in Bern, Olten und Zürich mit verschiedenen Klassen und Lehrgängen starten. Zwei «Welcome-Days» in Bern und in Zürich fanden Mitte November statt, um den Start der Lehrgänge ein zu läuten. Ziel der Welcome-Days war es, den Studenten den richtigen Umgang mit dem virtuellen Klassenzimmer zu zeigen, sie in die Lernplattform ein zu führen und die Prüfungsordnung zu erklären. Die SIW unterrichtet nicht nur mit dem Schwerpunkt Digitalisierung, sondern lebt diese auch vor. Beim einzigartigen Lernkonzept namens «alpha-learning®» sind die Studenten nur noch einmal im Monat physisch im Klassenzimmer. Ein Abend pro Woche

trifft man sich im virtuellen Klassenzimmer bei welchem nur eine Internetverbindung nötig ist, ansonsten ist man ortsunabhängig. Dabei wird der Unterricht über eine spezielle Video-Konferenz-Software abgehalten, welche für den Unterricht konzipiert wurde. Die Basics werden in jedem Fach per Lernvideos vermittelt, welche man mit einem Online-Test abschliesst. Die Studienleitung sowie die Dozenten sehen die Ergebnisse der Tests und können so gegebenenfalls im Unterricht auf Schwachstellen gezielt eingehen. Das macht den Unterricht sehr effizient. «Wir halten nichts davon, die Studenten für die Basics in den Unterricht zu zwingen. Dafür ist die Zeit heute zu knapp neben Job, Familie und Hobby zu kostbar. Dadurch dass wir die Tests einsehen können, können wir die Studenten trotzdem optimal begleiten. Auch im virtuellen Unterricht findet ein reger Austausch statt. Das ist der grosse Unterschied zu einem Fernstudium, wir sind immer nahe an den Studenten.» so Schulleiter Rolf Böhm. Um die Theorie in die Praxis um zu setzen findet jedes Semester ein 2-3 tägiger Workshop statt. So kann intensiv an Projekten oder Fallstudien gearbeitet werden. Wie auch beim klassischen Unterricht, fällt auch bei «alpha-learning®» das Selbststudium nicht weg. Aber auch da wird Hilfe geboten, mit einer

umfangreichen Lernplattform, welche online Lernkarten, Quiz und Erklärvideos zur Verfügung stellt. So besteht das Selbststudium nicht nur aus lesen von Büchern. Die Lehrmittel werden übrigens auch elektronisch zur Verfügung gestellt, so hat man diese immer in der Hosentasche, wenn man die App für die Lernplattform auf dem Smartphone installiert. Die Welcome-Days waren gemäss Böhm ein voller Erfolg. Alle freuten sich auf die künftigen Herausforderungen und der Umgang unter allen Teilnehmenden wie auch zur Schulleitung war sehr kollegial. Zum Abschluss wurde bei einem reichhaltigen Apéro dann auf die gemeinsame Zukunft angestossen. Das SIW-Team freut sich nun auf den nächsten Lehrgangsstart im Mai 2019.

Siw
www.siw.swiss

**SIW Höhere Fachschule
für Wirtschaft und Informatik AG**
Albulastrasse 34 · 8048 Zürich
Telefon 044 401 00 41
info@siw.swiss · www.siw.swiss

Fachkräftemangel in gewerblichen Berufen



Der Fachkräftemangel in gewerblichen Berufen nimmt immer weiter zu. Eine Ursache ist der digitale Wandel, welcher viele Berufsbilder markant verändert – damit sind neue Fähigkeiten gefordert. Welchen Zusammenhang hat die Aus- und Weiterbildung mit dem digitalen Wandel und was können Bildungsinstitute tun, um mehr qualifiziertes Personal auszubilden?

Es fehlen Fachkräfte an allen Ecken und Enden: Adäquat ausgebildetes Personal zu finden, wird in gewerblichen Berufen immer schwieriger. Die wiederkehrenden Stellenausschreibungen deuten darauf hin, dass die Nachfrage nach gut ausgebildeten Personal konstant bleibt. Gefragt sind vor allem Mitarbeitende mit spezifischen Fähigkeiten, welche im Zusammenhang mit der Digitalisierung stehen. Damit werden gewisse Qualifikationen immer weniger wichtig, während andere an grosser Bedeutung gewinnen. Von diesem Wandel betroffen sind vor allem technische Berufe, deren Berufsbild sich in den letzten Jahren markant verändert hat.

Nicht nur die Digitalisierung beeinflusst den Mangel an ausgebildeten Fachkräften, sondern auch der demografische Wandel. Die hohe Anzahl an Pensionierungen in den nächsten Jahren verschärft die Lage weiterhin, da bedeutend weniger Nachwuchs auf die freien Posten nachrückt. Angesichts dieser Entwicklung werden für die Branche gezielte Anstrengungen in Aus- und Weiterbildungen immer mehr zu einem der wichtigsten Handlungsfelder – damit für die heutige Zeit die richtigen Lerninhalte vermittelt werden.

Innovatives Unterrichtsmodell: high-voltage-learning®

Das SIU – Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung – passt nicht nur ihre Lerninhalte aktuellen Entwicklungen an, sondern hat sich in den letzten Jahren auch intensiv mit den gegebenen Herausforderungen der Arbeitswelt auseinandergesetzt und eine Lösung gefunden: high-voltage-learning®. high-voltage-learning® ist eine neue Form der Stoffvermittlung, die lernwilligen Personen auch bei hoher beruflicher

und privater Belastung einen erfolgreichen Abschluss einer Weiterbildung ermöglicht. Damit trägt das SIU massgeblich dazu bei, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Mit high-voltage-learning® verknüpft das SIU die Vorteile aus den verschiedenen Unterrichtsmodellen, um den Teilnehmenden optimale örtliche sowie zeitliche Flexibilität und trotzdem höchste Qualität zu bieten. High-voltage-learning® beinhaltet: Klassischer Präsenzunterricht und virtuelles Klassenzimmer sowie Lernvideos, in denen Teilnehmende und Dozierende an einem beliebigen Ort mit einer Internetverbindung sein können. Erstmals wurde das Unterrichtsmodell bei den Weiterbildungen aus der Elektrobranche vor über einem Jahr erfolgreich umgesetzt. Ab April 2019 wird auch die betriebswirtschaftliche Weiterbildung Fachleute Unternehmensführung KMU erstmals mit high-voltage-learning® durchgeführt.

Arbeiten Sie in einem gewerblichen Beruf, brauchen noch eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung, haben aber nicht genug Zeit dafür, um einen ganzen Wochentag in die Schule zu gehen? Dann ist der Lehrgang Fachleute Unternehmensführung KMU mit high-voltage-learning® genau das Richtige für Sie.

Jetzt informieren www.siu.ch/fuf oder rufen Sie uns an unter 044 515 72 70.



SIU Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

Verena-Conzett-Strasse 23 · 8004 Zürich
Telefon 044 515 72 72 · www.siu.ch

Nachhaltig, vernetzt und sicher unterwegs mit Volvo



Die Mobilität ist heute einer jener Bereiche, welcher sich mit den grössten Veränderungen konfrontiert sieht. Die grossen Themen sind: Elektrifizierung, autonomes Fahren, neue digitale Dienstleistungen und neue Formen von Fahrzeugbesitz. Eine jener Marke, welche sich in dieser Phase der Transformation über die letzten Jahre immer wieder als besonders innovativ gezeigt hat ist der Schwedische Premium-Hersteller Volvo.

Schon kurz nach der Gründung im schwedischen Göteborg hat Volvo dem Thema Sicherheit grosse Aufmerksamkeit geschenkt. Im Laufe der Jahrzehnte hat der schwedische Hersteller so immer wieder bahnbrechende Innovationen auf dem Markt gebracht, welche die Mobilität auch im Allgemeinen sicherer machte. Vor wenigen Jahren hat Volvo zudem die vielbeachtete «Vision 2020» formuliert: ab dem Jahr 2020 soll niemand mehr in einem neuen Volvo bei einem Unfall schwer verletzt oder getötet werden. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen setzt Volvo dabei nicht nur neueste Sicherheitstechnologien sondern künftig auch auf Fahrzeuge mit der Fähigkeit autonom fahren zu können.

Seit 2014 haben der SKV und Volvo Schweiz eine Partnerschaft vereinbart, die jedem SKV Mitglied ermöglicht, Volvo Modelle zu vorteilhaften Konditionen und Rabatten zu erwerben.

Vor rund zwei Jahren hat Volvo eine der umfassendsten Strategien zur Elektrifizierung innerhalb der Automobilindustrie vorgestellt. Im Jahr 2019 wird die gesamte Volvo Modellpalette elektrifiziert. Die elektrifizierten Antriebe reichen dabei von Mild-Hybrid über Plug-in-Hybrid und in Kürze bis zu vollelektrischen Fahrzeugen. Bereits im 2018 war Volvo denn auch jene Marke auf dem Schweizer Markt welche mit Abstand am meisten Plug-in-Hybrid Fahrzeuge verkaufte. Dass Volvo heute bei modernen Antrieben eine führende Rolle spielt unterstrich das Unternehmen kürzlich auch damit, dass es als erster Hersteller überhaupt seine gesamte Fahrzeug-Palette gemäss der neuen, anspruchsvollen Euro 6d-Temp Abgasnorm anbieten konnte.

Auch im Bereich von neuen Technologien pflegt die skandinavische Marke einen eigenen Ansatz. So ist beispielsweise bei Volvo zu lesen «Wir lieben neue Technologien und Innovatio-

nen – doch nur dann, wenn unsere Kunden immer noch die Kontrolle über sie bewahren und sie ihr Leben einfacher, komfortabler und sicherer machen». In Zeiten von «information overload» ist dies eine bemerkenswerte Haltung. Mit der Volvo App «Volvo On Call» ist es heute möglich, über das Smartphone oder Tablet jederzeit und überall mit einem Volvo Fahrzeug in Verbindung zu bleiben. So lassen sich auf Distanz eine Vielzahl von Informationen und Services abrufen; wie beispielsweise die Lokalisierung des geparkten Fahrzeuges, das Vorheizen des Fahrzeuges an einem kalten Wintertag oder das Abschiessen der Türen auf Distanz. Mit dem neuen Kompakt-SUV Volvo XC40 ging Volvo sogar noch einen Schritt weiter und führte dank innovativer, cloud-basierter Technologie einen «digitalen Schlüssel» ein, der es dem Besitzer erlaubt sein Fahrzeug über die «Volvo On Call» App direkt mit Freunden und Familie zu teilen, ohne dass dabei ein physischer Schlüssel übergeben werden muss.

Volvo Car Switzerland AG

Postfach · 8050 Zürich

Telefon 0800 810 811

info@volvocars.com · www.volvocars.ch

Über 40 Firmen machen als Mehrwertpartner mit und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert an, von welchem SKV Mitglieder direkt profitieren.

Arbeitsplatz	Jobchannel AG	Job- und Fachplattformen	–
	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungcoaching Selbst- und Stressmanagement	10 % beim Buchen eines unserer Coachingpakete
Büroservice	Executive Office GmbH	Büroservice	Sie zahlen im Jahresabo (Vorauszahlung) für 10 Monate bekommen 2 Monate geschenkt
	IBA AG	Büromaterial/-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	Lendico Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p.a., 12–60 Monate Laufzeit
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	SVEA Finans AG	Factoring	–
	Swisspeers AG	Kredit / Finanzierung	Ihr KMU Kredit mit Crowdlending, Finanziert von privaten Investoren – ohne Bank
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coaching und Workshops
	Krebsliga Schweiz	Krebs und Arbeit	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävention und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10 % Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis / Direktbuchung)
	Allianz Global Assistance	Reiseversicherungen	20% Rabatt mit Rabattcode 201051-p-SKV
	FIRST Business Travel Suisse	Hotel / Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
Informatik	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Debitors management SA	Zahlungsmanagement	CHF 100 sparen mit Promocode SKV 100
Inkasso / Debitoren	Inkassolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	Cisco Systems (Switzerland) GmbH	IT-Lösungen	–
Marketing	localsearch	Webauftritt	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
	Trikora AG	Werbeartikel	–
Nachfolgeregelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Übersetzungen	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	USG Übersetzungs-Service AG	Fachübersetzungen	10 % Rabatt auf Übersetzungsarbeiten für SKV Mitglieder

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwertpartner.

Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Work smart – mit dem richtigen Werkzeug für Ihre KMU-Administration



Viele Kleinunternehmer ärgern sich über Chaos in ihrem Büro. Die Administration ist ineffizient und mit steigendem Wachstum wird die Büroarbeit zunehmend unübersichtlicher. Gerade die Administration und Buchhaltung stellen für KMU häufig eine Herausforderung dar. Oft fehlt das notwendige kaufmännische Know-how und der Überblick über das Business, vor allem über die Finanzen.

«Work smart» mit digitalen Lösungen

Kontaktverwaltung, Buchhaltung, Auftrags- und Angebotsverwaltung: Für viele KMU zeitaufwendige, ineffiziente und meistens mühsame Aufgaben. Häufig werden hierfür Microsoft Excel oder Word eingesetzt. Mit diesen Lösungen stossen Unternehmer jedoch schnell an ihre Grenzen, denn sie sind mit viel Aufwand verbunden, schnell unübersichtlich und leicht fehleranfällig. Genau hier kann der Einsatz einer Business Software, wie bexio eine ist, Abhilfe schaffen und den Weg zum «smart working» ebnen. Mit bexio führen Unternehmer die Buchhaltung vollständig online und grösstenteils automatisiert. Richtig «smart» also.

Smarte Prozesse vereinfachen den Büroalltag

Neben vielen, fast vollständig automatisierten, Prozessen hat die Software mit der Verknüpfung von E-Banking und Buchhaltung im Jahr 2015 die Buchhaltung in der Schweiz revolutioniert. Über eine Schnittstelle gleichen Kunden Banktransaktionen automatisch mit offenen Rechnungen in der Software ab. Auch Zahlungsaufträge lassen sich direkt übermitteln. Damit vereinfacht bexio den Zahlungsverkehr, da Transaktionen nun effizient und sicher abgewickelt werden können. Dieser Schritt in die Digitalisierung vereinfacht den Büroalltag enorm. Die Software bietet dabei nicht nur alle Funktionen, die es für die Führung eines Unternehmens braucht, sie bildet auch eine Plattform, die das Unternehmen mit seinen verschiedenen Anspruchsgruppen vernetzt. Dazu gehören Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Treuhänder, Bank oder Versicherung. Ein weiterer Vorteil einer digitalen Lösung ist, dass sich die Fehleranfälligkeit durch die Automatisierung der Aufgaben und Prozesse massiv reduziert: Rechnungen werden automatisch verbucht, die MWST-Abrechnung wird gemäss den gesetzlichen Vorschriften erledigt und Banktransaktionen werden automatisch abgeglichen.

Arbeiten in der Cloud – einfach und flexibel

Die Business Software ist vollständig cloudbasiert. Damit arbeitet man orts- sowie zeitunabhängig und vollständig flexibel. Ein lokales Speichern der Software ist nicht nötig, es wird lediglich ein Internetbrowser und eine Internetverbindung benötigt. Binnen Minuten ist man einsatzbereit und hat dank Cloud immer und überall Zugriff auf seine Daten. Diese werden dabei in zertifizierten Schweizer Rechenzentren gespeichert und durch automatische Backups gesichert. Profitieren auch Sie von dieser Flexibilität in Ihrem Berufsalltag.

Liquidität sichert Ihren Unternehmenserfolg

Der häufigste Grund für das Scheitern junger Unternehmen ist fehlende Liquidität. Damit das nicht passiert, ist es essenziell die wichtigsten Unternehmenskennzahlen stets im Blick zu behalten. Unser Tipp: Erledigen Sie daher zeitnah die Buchführung. So haben Sie Ihre Finanzlage immer im Griff und können rechtzeitig eingreifen und gegebenenfalls entgegensteuern. Die Software bexio zeigt Ihnen auf dem übersichtlichen Dashboard stets Ihre wichtigsten Finanzkennzahlen an.

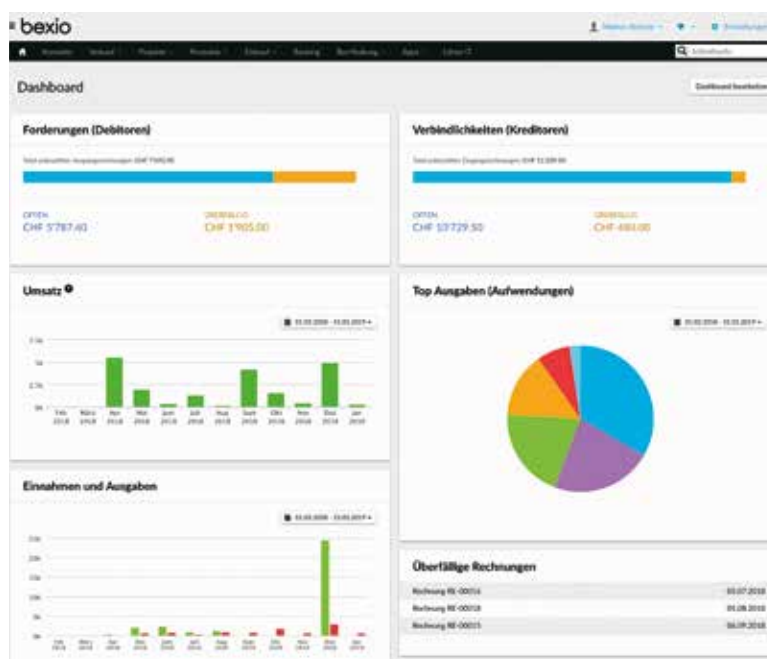


Abb. Kennzahlen im Blick mit dem bexio-Dashboard.

Jetzt profitieren

Als Verbandsmitglied profitieren Sie von einem speziellen Rabatt in Höhe von 10% auf die Business Software bexio. Verwenden Sie den Code: «skv10». Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich. Mehr unter: bexio.com/skv

bexio
besser im business

bexio AG

Alte Jonastrasse 24 · 8640 Rapperswil

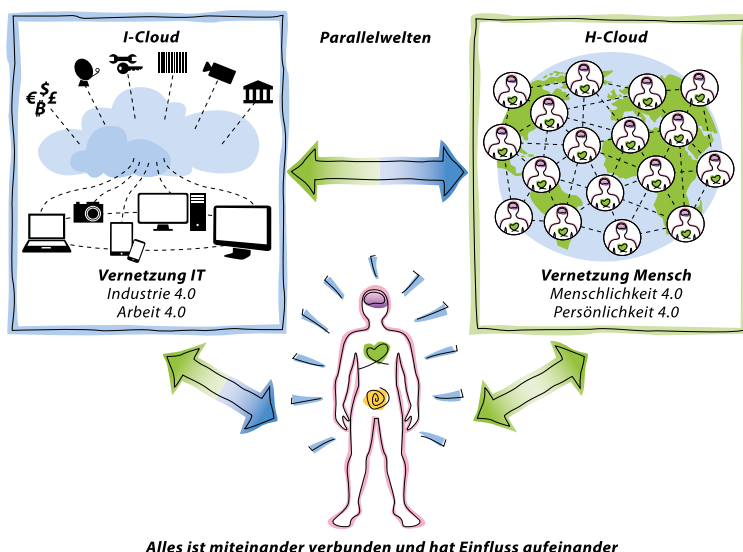
Telefon 071 552 00 61 · kunden@bexio.com · bexio.com/skv

Chefsache Digitalisierung gelingt dank Chefsache Menschlichkeit

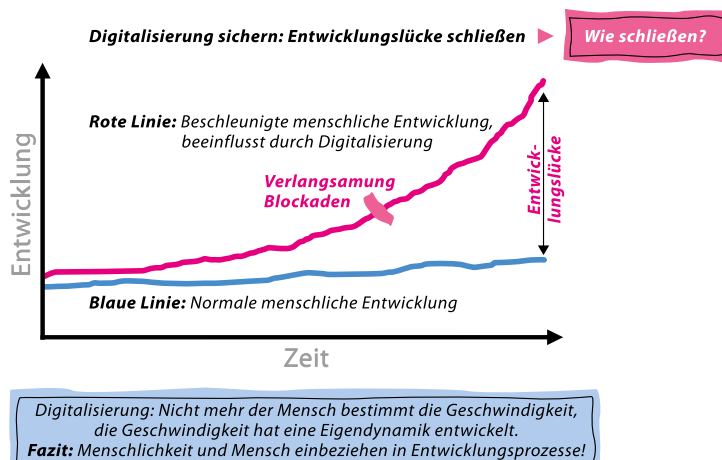
Technologie und Tempo der Digitalisierung eröffnen ungeahnte Möglichkeiten. Gleichzeitig setzen sie viele unter Druck. Nur, wer Mensch bleibt und Menschlichkeit einbezieht, kann in diesem Spannungsfeld in Balance bleiben. Veränderungen sollen immer schneller erfolgen. Was ist die Lösung?

Ohne Mensch keine Digitalisierung möglich

Besonders in KMU's und Familienbetrieben sollten die Chefs oft alles gleichzeitig machen und dabei stets ihre Kunden, ihr Unternehmen, ihre Geschäftsabläufe und ihre Mitarbeitenden im Auge behalten. «Früher» war vieles anders – nicht jedoch einfacher – heute ist es noch anspruchsvoller und komplexer geworden. Auch in der digitalen Welt bleibt der Mensch ein Mensch. Er «funktioniert» nach wie vor analog und ist ein emotionales Wesen, mit eigenem Willen, Intuition («Bauchgefühl») sowie Menschlichkeit.

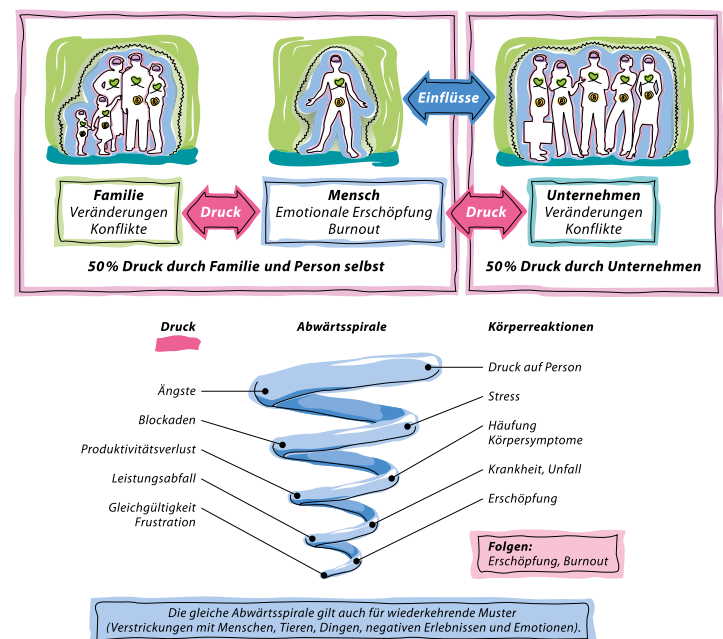


Es wird auch nach wie vor in jedem Betrieb weiter «Menscheln» und alle Mitarbeitenden wollen gehört, gesehen und wertgeschätzt werden. Der Mensch hat im Vergleich zu den rasanten Entwicklungsmöglichkeiten der Digitalisierung einen deutlich langsameren Entwicklungszyklus.



Die tempobedingte Diskrepanz zwischen dem Menschen und «der Welt der Digitalisierung» löst heute in vielen Unternehmen vermehrten Druck auf alle Beteiligten aus.

Druck kann wesentlich reduziert werden, wenn «WIR» stets den Blick auf die Lösung haben, die Kompetenzen aller Mitarbeitenden optimal nutzen, menschlich und dabei auch noch gesundheitsförderlich miteinander umgehen. Bleibt der Druck oder wird er erhöht entstehen in Folge Produktivitätsverluste bis hin zu Erschöpfung bei Mitarbeitenden. Dies zeigen die Zahlen der psychischen Erkrankungen in den letzten Jahren.



Diese Entwicklungslücke gilt es zu schließen und den Druck von den Unternehmen abzuwenden. Als Brücke helfen dabei:

- Stärkung der Mitarbeitenden und Vorbildfunktionen von Chefs sowie
- Abholung der Mitarbeitenden für gemeinsame Massnahmen-Entwicklungen

Die Sicherstellung von wirtschaftlichen Erfolgen und einer wirkungsvollen Integration der Digitalisierung geht nur Hand in Hand mittels menschlicher Mitwirkung. Mit anderen Worten: ohne den Menschen ist kein wirtschaftliches Wachstum möglich – auch nicht in Zeiten von künstlicher Intelligenz und Robotern.

Menschlichkeit ist Chefsache, weil der Chef auch Vorbild ist

Mitarbeitende wünschen, dass Ihre Chefs Vorbilder sind und diese auf menschlicher Ebene kompetent führen und fördern. Die Führungskraft der Zukunft sollte lösungsorientiert und gesundheitsförderlich führen, denn – Menschlichkeit ist Chefsache. Unternehmen profitieren damit doppelt in schnelleren Veränderungs-Prozessen und dank motivierten Mitarbeitenden die bereit sind die extra Meile für Ihr Unternehmen zu gehen. **Unser Buch-tipp:** «Chefsache Menschlichkeit – So gelingt humane Digitalisierung». **C for C GmbH** Inhaber Claus Walter war bis 2010 in leitenden Funktionen in Unternehmen unterschiedlicher Grösse tätig. Seinem Erfahrungsschatz liegen 8 Jahre aktive Ursachenarbeit zu Erschöpfung/Burnout an fast 600 Personen zugrunde. Daraus entstanden hocheffektive erprobte Methoden, wie «Change Vital», für Unternehmen mit sofortigem Nutzen.



C for C GmbH

Buchgrindelstr. 13 · 8620 Wetzikon
Kontakt Claus Walter · Tel. 043 843 02 80
info@cforc.biz · www.cforc.biz

Die vier Phasen der Krisenbewältigung und welche Therapien bei Krisen wirksam sind

Krisen begegnen uns zwangsläufig im Verlaufe des Lebens. Sei es im Beruf, in der Beziehung, in der Gesundheit oder als Midlife-Crisis. Wir verstehen unter Krise in der Regel eine Problemsituation oder eine kaum zu bewältigende Schwierigkeit. Eine Krise beinhaltet viele negative Aspekte, im Besonderen die Gefahr des Scheiterns, aber im Idealfall auch die Möglichkeit einer positiven Veränderung.

Der Kinesiologe und Coach Flurin Caviezel hat sich intensiv mit dem Phänomen der Krisen auseinandergesetzt. Auf der Basis seiner beruflichen Erfahrungen hat er «Die vier Phasen der Krisenbewältigung» als therapeutisches Modell entwickelt. Dabei arbeitet er mit dem Muskeltest als Biofeedbackinstrument, gezielten Techniken zur Reaktivierung der Energie und Erfolgsätzen zur mentalen Stärkung.

1. Erkennen der Krise

Obwohl sich die erste Phase - das Erkennen der Krise - einfach anhört, ist dies oft der schwierigste Teil. Für viele Menschen ist das Eingeständnis einer Krise gleichbedeutend mit einer persönlichen Niederlage. Eine Krise ist immer mit einem Mangel verbunden. Das Erkennen des Mangels gibt einen Hinweis darauf, was geändert werden soll. **Die Fragestellung in dieser Phase ist: «Was fehlt mir?»**

2. Ressourcen aktivieren

In der zweiten Phase ist es wichtig, sich darauf zu besinnen, was man gut kann und was noch funktioniert. Es kann in einer grösseren Krise schwierig sein, überhaupt noch etwas zu finden, auf dem man aufbauen kann. Dann ist dieser Teil der Krisenbewältigung sehr wichtig.

Es gibt immer etwas Positives, nur manchmal muss man tiefer gehen und länger danach suchen. Die Erkenntnis, wo die eigenen Ressourcen noch immer aktiv sind, ist grundsätzlich der Wendepunkt einer Krise. **Die Fragestellung in dieser Phase ist: «Was kann ich gut?»**

3. Freude als Schlüssel

Ohne Freude gibt es keinen langfristigen Erfolg. Deshalb muss sich das, was man gut kann, mit der Freude am Tun verbinden. Gerade in einer Krise, erkennen wir, dass die Freude fehlt. Oft ist dies sogar einer der Auslöser der Krise. Die Freude ist der Schlüssel, um wieder aus der Krise herauszufinden. Sie ist Belohnung und Antrieb zugleich. **Die Fragestellung in dieser Phase ist: «Was bereitet mir Freude?»**

4. Zugang zum eigenen Potential finden

Die letzte Phase verbindet alle vorherigen. Den Schlüssel dazu finden wir in der ersten Phase, dem Mangel, welcher zur Krise geführt hat. Diesen Mangel gilt es nun umzukehren und in eine Stärke zu verwandeln. Dies gelingt nur mit den noch aktiven positiven Ressourcen und mit der Freude am Tun. Hier entscheidet sich die Zukunft. Es kann sein, dass man einen neuen Weg geht, sich neu orientiert und andere Prioritäten setzt. Oder man kann den bisherigen Weg auf der Basis einer neuen Perspektive mit neuer Stärke und Freude fortsetzen. **Die Fragestellung in dieser Phase ist: «Wo liegt mein Potential?»**

Therapiemöglichkeiten in Krisenzeiten

In der Krise liegen viele Chancen verborgen. Es gilt, diese Chancen zu erkennen und gezielt zu nutzen. Ein Coaching oder eine psychothera-

peutische Beratung kann dazu wertvolle Unterstützung bieten. Auch die Kinesiologie kann Abhilfe schaffen: Kinesiologen nutzen während der Sitzung den kinesiologischen Muskeltest – ein Biofeedbackinstrument, das auf einen Reiz, eine Fragestellung oder eine Information reagiert. Der Muskeltest wird zum Eruiere von Sitzungsthemen, Blockaden oder Interventionen eingesetzt. So kann einer Krise genauer auf den Grund gegangen werden.



Flurin Caviezel (Dipl. Kinesiologe, Coach)

Flurin Caviezel ist ein erfahrener Therapeut mit Praxis für Kinesiologie und Coaching in Zürich. Er ist Teil der Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch. Das Online-Netzwerk vereint qualifizierte Psychotherapeuten, Masseur, Komplementärtherapeuten, Alternativmediziner und Ernährungsberater auf einer Plattform. Termine können unter support@coachfrog.ch oder direkt auf www.coachfrog.ch gebucht werden.

Gutschein

Gesundheit stärkt - Mitarbeiter und Unternehmen!

Als SKV-Mitglied erhalten Sie auf der grössten
Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch
10% Rabatt auf einen Termin.

COACHFROG.CH

So funktioniert's:

1. Passende Fachperson auf Coachfrog.ch finden.
2. Kontakt per Telefon oder Chat aufnehmen.
3. Fertig! Wir vereinbaren für Sie einen Termin.

www.coachfrog.ch | 044 444 50 80 | info@coachfrog.ch

**Sie suchen einen Therapeuten?
Buchen Sie die passende Fachperson
auf www.coachfrog.ch**



Coachfrog AG

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@coachfrog.ch · www.coachfrog.ch

Kalender Veranstaltungen

Impressum

Februar 2019

23.-24.02.	Buchs SG	Gesundheitsmesse	www.lust-auf-wohlbefinden.ch
27.02.	Pfäffikon SZ	SUFZ Insights	www.ufz.ch
27.-28.02.	Fribourg	Swiss Cyber Security Days	www.swisscybersecuritydays.ch
28.02.	Pratteln	Unternehmer-Impulse «Wandel, Menschen, Chancen»	www.unternehmerschule.ch

März 2019

07.-17.03.	Genf	Geneva International Motor Show	www.gims.swiss
12.03.	Luzern	Marketing Tag 19 «Light my Fire»	www.swissmarketingforum.ch
14.03.	Pfäffikon SZ	Infoanlass «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
18.03.	Zürich	Creating value with your network - how does that work?	www.cooperativesuisse.ch
20.-22.03.	Bern	Professionalisierung des Stiftungsrats	www.rochester-bern.ch
21.03.	Rotkreuz	SKV Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
25.03.	Wetzikon	«Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch

April 2019

01.-05.04.	Hannover	Hannover Messe	www.hannovermesse.de
02.-03.04.	Zürich	Personal Suisse	www.personal-swiss.ch
03.-05.04.	Luzern	Suisse Floor	www.suissefloor.ch
04.-05.04.	Zürich	Innovationsforum Energie	www.innovationsforum-energie.ch
10.-11.04.	Zürich	Empack2019	www.easyfairs.com
10.-14.04.	Genf	Inventions Geneva	www.palexpo.ch
10.-14.04.	St. Gallen	OFFA	www.olma-messen.ch

Schweizerischer KMU Verband

Eschenring 13 · 6300 Zug
 Telefon 041 348 03 30
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@kmuverband.ch
 Geschäftsstelle: Bösch 43 · 6331 Hünenberg

Verlags- und Redaktionsleitung

Roland M. Rupp 041 348 03 33
roland.rupp@kmuverband.ch

Verkauf

Schweizerischer KMU Verband

Eschenring 13 · 6300 Zug
 Telefon 041 348 03 35
verlag@kmuverband.ch
www.kmuverband.ch

Redaktions- / Anzeigenschluss

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin
 Abonnementsverwaltung:
 Alexandra Rupp
abo@kmuverband.ch

Produktion

liliane.boltshauser@kmuverband.ch
 Lichtpunkt Design · L. Boltshauser
 Lindenbachstr. 8 · 8006 Zürich · 079 694 54 18
info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

Auflage

Printauflage: 5000 Ex
 Onlineauflage: 30 000 Ex
 Die Auflage ist notariell beglaubigt.
 * Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 90 000 Empfänger versendet.

Erscheinung

erscheint zweimonatig

Preise

Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

Copyright

Das Abdrucken von Texten und Inseraten nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Titelbild

Pixabay · www.pixabay.com

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
12. April 2019

Redaktions- und Anzeigeschluss:
22. März 2019

SWISS
MARKETING
FORUM

GET
YOUR
TICKET

Light my Fire

12. März 2019, KKL Luzern

by André Oberlin - andresoberlin.com



Martin Lindstrom

The Importance of Small Data: Forget BIG Data – Small Data Defines the Future

Anja Peter

Gender Selling -
Mythos oder Tatsache?



Karsten Ranitzsch

Wir sind nicht allein

Martin Limbeck

Der neue Experte heisst Kunde.



Guntram Friede

Software and Platform as a Service

Thomas Hutter

Facebook und Instagram Stories –
Branding mit Millionenreichweite!



Philipp Zutt

Light my Fire – sinnvoll erlebbar.
Emotionen als Erfolgsfaktor nutzen.

Susanne Wille

Moderation Marketing Tag



Kiki Maeder

Moderation Marketing Trophy

Marketing Trophy

The Marketing-Oscar goes to...



?

Überraschungsgast 1

Ein echtes Original

Überraschungsgast 2

Begeisterungssturm: Light my Fire

?

19

Marketing Tag

www.swissmarketingforum.ch

+41 44 220 10 80

Premium Partner

DIE POST

Hauptsponsoren

ACMEIRA

CSS
Versicherung

gold

swiss
marketing
academy

Träger

SWISS ●
MARKETING



Mit dem richtigen Werkzeug
geht's einfacher.

Die Unternehmenssoftware von bexio –
das perfekte Werkzeug für Ihre KMU-Administration.

Jetzt 30 Tage kostenlos testen: bexio.com/skv

Profitieren Sie von
10% Rabatt mit
dem Gutscheincode «skv10»

bexio
besser im business