

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 4/5 · April / Mai 2019 · 13. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

Steuern

Nationale Steuerreform und
AHV-Finanzierung (Staf)
Artikel Seite 04

Rechtsberatung

Die Rechte von Aktionären
im Hinblick auf die General-
versammlung
Artikel Seite 14-15

Marketing

Profitieren von preiswertem
Social-Media-Marketing mit
Pauschal-Preis-Packages
Artikel Seite 22-23

Import/Export

Die Schweizer KMU
und Russland
Artikel Seite 37

Aus- & Weiterbildung

Wie gute Vorsätze
zum Erfolg werden
Artikel Seite 41

Gesundheit

Je offener die Kommunikation,
umso grösser das Verständnis
Artikel Seite 47

Verwaltungsrat

Die Zauberformel für
den Verwaltungsrat
Artikel Seite 51



Büro und mehr

SKV Mitglieder profitieren

Als SKV Mitglied profitieren Sie
von Sonderkonditionen auf dem
gesamten iba Sortiment

- Profit®-Top Konditionen
- Zusätzlich 10 % Rabatt auf Grossbestellung
(1 x pro Jahr einlösbar)
- Gratis Lieferung innert 24 h
- Kein Mindestbestellwert

Bei iba nicht als SKV Mitglied registriert?

Senden Sie Ihre Koordinaten an member@iba.ch, Vermerk «SKV» / Tel. 0800 32 00 32





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.



www.cresus.ch – 0848 27 37 88

Editorial



Liebe Leserinnen und Leser

Nach dem kurzen Kälteeinbruch letzte Woche dürfte sich der Winter nun ganz verabschiedet haben und der Frühling Einzug halten. Das 1. Quartal 2019 gehört somit bereits der Geschichte an.

Haben Sie Ihre Quartalszahlen schon angeschaut? Wurden Ihre Ziele erreicht? Ansonsten empfehle ich sehr, bereits im 2. Quartal entsprechende Massnahmen einzuleiten, denn aus vielen Jahren Erfahrung weiss ich, dass es sehr schwer wird, Jahreszahlen zu erreichen, wenn gar 2 oder mehr Quartalsziele nicht erreicht wurden.

In dieser Ausgabe finden Sie interessante Informationen über Russland. Haben Sie sich schon einmal konkret überlegt, dort aktiv zu werden? Russland hat sehr viel zu bieten und vor allem erhält man sehr viel Unterstützung bei der Firmen-gründung. Und dies ist äusserst wichtig, denn hier kann ich aus eigener Erfahrung sprechen. Vergangene Woche war ich für 10 Tage in Dubai und habe dort eine neue Firma gegründet. Dank einer tollen Vorbereitung und gut vernetzten Leuten vor Ort haben wir es geschafft, in dieser kurzen Zeit von der Firmenlizenz über Medical Check und ID bis zum Resident Visa und einer Bankkonteneröffnung alles zu realisieren. Ich denke so schnell ist man nicht mal in der Schweiz.

Und nun wünsche ich Ihnen viel Spass bei der Lektüre.
Roland M. Rupp

Vize Präsident
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 4/5: Gründung
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
SKV Partner	5–11
Arbeit	12
Rechtsberatung	13–15
Versicherung	17
Energiepolitik	18–19
Interview	20–21
Marketing	22–23
Reisen	24
Marketing	25
Konsumer	26
Kundenversprechen	27–31
Pensionskasse	33
Reisen	34–35
Import-/ Exportunterstützung	37
Werbung	38
Administration	39
Aus- und Weiterbildung	40–44
Gesundheit	46–49
Mehrwertpartner	50
Verwaltungsrat	51
Veranstaltungen & Kalender	52–54
Impressum	54

Nationale Steuerreform und AHV-Finanzierung (Staf)



Dr. Christoph Oesch, Leiter Sektion Steuern und Mitglied des strategischen Lenkungsreises SKV
dipl. Wirtschaftsprüfer, zugelassener Revisionsexperte

EU und OECD verlangen von der Schweiz die kantonalen Steuerprivilegien abzuschaffen, d.h. die Domizilgesellschaften und die reinen Holdinggesellschaften. Es soll nur noch die gemischte Beteiligungsgesellschaft mit dem Beteiligungsabzug (Schachtelprivileg D) für Dividenden geben.

Für die Lizenzerträge schafft man die steuerlich privilegierte Patentbox. Die Patentbox bewirkt, dass ein Teil der Gewinne aus Erfindungen in den Kantonen künftig ermässigt besteuert wird. Zudem haben die Kantone die Möglichkeit, einen zusätzlichen Abzug von höchstens 50% für F&E Ausgaben vorzusehen.

Die Einnahmen des Bundes von den Statusgesellschaften betrugen im Durchschnitt der Jahre 2012 – 2014 insgesamt rund 3.6 Milliarden (exkl. Kantonsanteil an der direkten Bundessteuer) pro Jahr. Dies entspricht rund der Hälfte aller Gewinnsteuereinnahmen des Bundes. In den

Kantonen und Gemeinden macht der geschätzte Anteil im Durchschnitt der Jahre 2012 – 2014 mit 2.1 Milliarden Franken (inkl. Kantonsanteil an der direkten Bundessteuer) rund einen Fünftel der jährlichen Gewinnsteuereinnahmen aus. Sehr gewichtig ist auch der Anteil der Statusgesellschaften an den Ausgaben der privaten Unternehmen für Forschung und Entwicklung (F&E) mit geschätzten 47.6 Prozent.

Die Firmen in den EU und den OECD Staaten bringen nämlich die in der Schweiz steuerfreien Lizenz- und Zinseinnahmen als Lizenz- und Zinsaufwendungen vom steuerbaren Gewinn in Abzug. Dies ist den EU und den OECD Staaten ein Dorn im Auge. Schliesst sich die Schweiz den internationalen Forderungen nicht an, läuft sie Gefahr auf die schwarze Liste zu kommen und nur noch ungünstige Doppelbesteuerungsabkommen aushandeln zu können, d.h. DBA mit hohen Sockelsteuern auf Dividenden, Zinsen und Lizenzen.

Um zu verhindern, dass schweizerische Unternehmen von der Schweiz wegziehen, will man die Gewinnsteuersätze reduzieren. Die Dividenden sollen bei natürlichen Personen neu mit 70% und auf kantonaler Ebene weiterhin mit 50% besteuert werden.

Um diese international notwendige Steuerreform bei der Volksabstimmung vom 19. Mai 2019 besser durchzubringen, hat man die Steuerreform mit einer zusätzlichen AHV Finanzierung von 2 Milliarden verbunden. Wir empfehlen Ihnen ein Ja in die Urnen zu legen.

Die 14 S-Konzept AG

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

Anzeigen

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine und mittlere Unternehmen

041 922 24 80 info@comatic.ch comatic.ch

Gratis-Demoversion

20% Rabatt für Start-ups

Comatic

Die Pensionskasse des Schweizerischen KMU Verbandes



Mit Noventus wählen Sie den richtigen Vorsorgepartner

Die beiden unabhängigen Sammelstiftungen **NoventusCollect** und **NoventusCollect Plus** bieten preiswerte, sichere und transparente Lösungen für die Basis- und Kadervorsorge in der beruflichen Vorsorge an.

Mit **NoventusCollect** stehen für Unternehmen jeder Grösse Vorsorgepläne mit unterschiedlichen Risikoleistungen und Sparvarianten zur Verfügung.

NoventusCollect Plus bietet Ihnen zusätzlich Lösungen für die optimale Vorsorge von Kadermitarbeitern und zur Schliessung von Vorsorgelücken an.

Die Risiken Tod und Invalidität werden vollständig von einer spezialisierten Versicherungsgesellschaft getragen. Ziel ist es, die Versicherungsrisiken zu attraktiven Prämien unter Kontrolle zu halten.

Die Vorsorgevermögen werden gepoolt in einen Anlageplan investiert. Das Portfolio ist so gewählt, dass der BVG-Mindestzinssatz mit kontrolliertem Risiko übertroffen werden kann. Das Mandat wird mehrheitlich mit kostengünstigen Fonds umgesetzt.

Wir realisieren für Sie persönlich zugeschnittene Vorsorgelösungen. Vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit unserem Bruno Schenk unter 079 447 03 08 oder bruno.schenk@noventus.ch.

NOVENTUS
PENSIONSKASSE

Noventus Pensionskasse

Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz
Telefon 079 447 03 08
bruno.schenk@noventus.ch
www.noventus.ch

Faire Vorsorge aus Weitsicht
Transparenz aus Einsicht

NoventusCollect
Transparent & Einfach
Basisvorsorge (seit 2003)

NoventusCollect Plus
Best Practice & Service
Kadervorsorge (seit 1984)

Individuelle Vorsorgelösungen
Leistungsstark & Solid
Wir finden Ihre persönliche Lösung

Online jederzeit Termine vereinbaren

Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz erwarten heute, dass sie einen Termin nicht nur telefonisch, sondern auch online vereinbaren können. Das ist für die Kunden praktisch und spart dem KMU Zeit. Ausserdem reduziert die Online-Buchung die Gefahr, dass es bei der Terminvereinbarung zu Missverständnissen kommt.

Online einen Termin zu vereinbaren, ist einfach, praktisch und erst noch kundenfreundlich. Ob für den Besuch im Restaurant, eine Gesichtspflege oder eine Massage: 65% der Schweizerinnen und Schweizer buchen ihre Termine bereits online – und das immer öfter über das Smartphone. Aber nur ein Drittel der KMU mit terminierbaren Leistungen – wie Coiffeure-Betriebe oder Physiotherapeuten – sind online buchbar. Dabei ist es für KMU heute ganz einfach, die Dienstleistungen auch online buchbar zu machen und die Technologie bietet erst noch viele Vorteile!

Die Kunden können sich jederzeit über freie Termine informieren und gleich buchen. Ob am Smartphone, Tablet oder PC: die Terminvereinbarung ist nur einen Klick entfernt.

Auch das KMU profitiert. Dank Online-Buchung geht nie wieder ein Kunde verloren, weil die Telefonleitungen besetzt, das Personal mit einem anderen Kunden beschäftigt oder das Geschäft geschlossen ist. Ausserdem vermindert die Online-Buchung das Risiko, dass es bei der Terminkoordination zu Missverständnissen kommt. Weil Anfragen nicht mehr telefonisch entgegengenommen werden müssen, können sich die Mitarbeitenden voll und ganz auf die Betreuung der Kunden im Geschäft konzentrieren. Das reduziert die administrativen Arbeiten und steigert den Umsatz.

Mit der professionellen Buchungslösung MyCOCKPIT von localsearch werden KMU im Nu

online buchbar und können gleichzeitig ihre Prozesse automatisieren. Das spart Zeit und erhöht die Kundenzufriedenheit. Neben der Online-Buchung bietet MyCOCKPIT zudem viele praktische Zusatzfunktionen wie die Möglichkeit, personalisierte Newsletter zu versenden, einen Schichtplan für die Mitarbeitenden, sowie eine Kundendatenbank.

Mit MyCOCKPIT profitieren KMU sofort von den Vorteilen der Digitalisierung. Dank rundum Service ist auch keinerlei Vorwissen notwendig. Als führende Digitalagentur der Schweiz übernimmt localsearch den Betrieb der Lösung und unterstützt KMU bei der Einrichtung. Ausserdem gibt es MyCOCKPIT zum Fixpreis: Bereits ab 79 Franken pro Monat können KMU so ihr Geschäft digitalisieren. Interessiert?

Dann fragen Sie eine kostenlose Beratung bei localsearch an unter: localsearch.ch



Bessere Auslastung. Mehr Umsatz. Zufriedenere Kunden.

MyCOCKPIT
Das effektive Terminbuchungs- und CRM-Tool für KMU.

MyCOCKPIT ist das beliebteste Terminmanagement-Tool der Schweiz für einen effektiven Arbeitsalltag. Dank webbasierter Reservationsverarbeitung sind Sie von nun an 24/7 buchbar. Durch die CRM-Lösung versenden Sie ganz einfach SMS-Terminerinnerungen sowie regelmässige Newsletter und sorgen dafür, dass Ihre Kunden wiederkommen.

Wir bringen Kunden vom Web ins Geschäft. Mehr erfahren: localsearch.ch/mycockpit


localsearch
Erfolg für KMU in der digitalen Welt

Ihre Anliegen stehen bei iba im Fokus.

Als offizieller Partner des SKV unterstützt Sie iba in allen Dienstleistungsbereichen rund ums Büro.

SKV Mitglieder profitieren

Dank der Einkaufspower des Verbandes profitieren Sie als Mitglied des SKV von attraktiven Vorteilen und Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot. Sie erhalten Sonderkonditionen wie ein Grosskunde mit einem Einkaufsvolumen von über CHF 15'000.– pro Jahr, unabhängig von Ihrem effektiven Jahresumsatz.

Zusätzlich profitieren Sie von:

- 10% Rabatt auf Ihre Grossbestellung (1x einlösbar pro Jahr)
- Kein Mindestbestellwert
- Best-Price Garantie - Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten Preis

Alles aus einer Hand

Neben Büromaterial bietet Ihnen iba eine Reihe zusätzlichen Dienstleistungen an und steht Ihnen als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung:



• Büromaterial

Über 8000 Artikel des täglichen Bedarfs für Sie an Lager



• Geschäftsdrucksachen, Visitenkarten und Werbeartikel

iba übernimmt das gesamte Handling für Sie – von der Beschaffung über die Qualitätssicherung bis hin zur Lagerung und Auslieferung



• Büromobiliar

Beratung, Planung, Visualisierung und Montage – egal, ob für Einzelarbeitsplätze, Meeting-Räume oder komplette Bürotrakte



• Druckgeräte und Zubehör

Multifunktionsgeräte, Drucker und Kopierer – iba hilft Ihnen Ihren Gerätepark zu optimieren und sorgt für Tinten- und Toner-Nachschub zur richtigen Zeit

iba, Büro und mehr

Im direkten Kontakt mit dem iba Team werden Sie spüren, dass das Firmenmotto **«Einfach mehr Freude ins Büro bringen!»** gelebt wird. Machen Sie sich ein Bild vom sympathischen Schweizer Unternehmen und profitieren Sie von attraktiven Preiskonditionen, lösungsorientierten Dienstleistungen und kompetenter Beratung.

Mit iba treffen Sie mit Sicherheit die richtige Wahl und sparen wertvolle Energie beim Büromaterialeinkauf.

Falls Sie bei iba noch nicht als SKV Mitglied registriert sind, schicken Sie Ihre Koordinaten an member@iba.ch



Büro und mehr

iba/OWIBA AG

Gewerbestrasse 16 · 3065 Bolligen

Gratis-Telefon 0800 82 82 82

Gratis-Fax 0800 83 83 83

E-Shop www.iba.ch

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

VISA BONUS CARD IM 1. JAHR GRATIS



- ✓ Visa Bonus Card im **1. Jahr gratis***, ab dem **2. Jahr 50 %**
- ✓ Ideal für **mobiles Bezahlen** (ApplePay, Samsung Pay)
- ✓ Stetige Kontrolle dank der **Bonus Card App**
- ✓ Mit jeder Zahlung **Bonuspunkte sammeln** (attraktiver Prämienshop)
- ✓ Inklusive **Sorglos-Shopping-Paket** für reibungsloses Einkaufen**
- ✓ Inklusive **Sicher-Reisen-Paket** für Weltenbummler**
- ✓ Gutschrift von **CHF 100** bei nächster Werbebuchung (Plattformen des SKV)

Jetzt beantragen oder sich über weitere Kreditkarten und tolle Angebote informieren auf **bonuscard.ch/skv**

**BONUS
CARD**

BonusCard.ch AG | Postfach | 8021 Zürich | info@bonuscard.ch | bonuscard.ch

*Die Jahresgebühr von Classic CHF 48 / Gold CHF 144 / Executive CHF 312 ist im 1. Jahr gratis.
Angebot gültig bis 31.12.2019. **Nur bei Visa Bonus Card Gold und Executive

Durch nahtlose Kommunikation zur Architektur von morgen



Virtuelle Meetings verbinden Partner, Kunden und die Mitarbeiter der Zweigstellen.

Was wäre, wenn Sie all Ihre Arbeitsdaten stets griffbereit in der Hosentasche dabei hätten? Wenn Sie immer in Kontakt mit Ihren Mitarbeitern und Kollegen stehen und dabei auch unterwegs an Meetings teilnehmen könnten?

Die fsp Architekten AG, ein Architektur-Büro mit über 70 Mitarbeitern an vier verschiedenen Standorten, arbeitete bisher auf konventionelle Weise: Sie trafen ihre Kunden und Partner bei jedem Meeting persönlich, nach den Meetings zurück im Büro aktualisierten sie ihre Pläne in langwieriger Nacharbeit, gerade aktualisiert, meldete sich ein Kunde, dass es eine weitere Änderung gebe. Auf den Baustellen hatte man immer nur die aktuellsten Unterlagen dabei. Gab es Fragen zur Auftragshistorie musste man diese im Nachgang beantworten. Diese Arbeitsweise, wie sie in nahezu jedem KMU üblich ist, war für die Architekten eine mühsame, zeitraubende und kostenineffiziente Angelegenheit. Doch das realisierten sie erst im Nachhinein.

Wie digitale Kommunikation ein Schweizer KMU transformierte

Cisco startete mit fsp Architekten ein Experiment. Mit dem Einverständnis der Geschäftsleitung wurde das Büro über das Wochenende mit der neuesten Kollaborations-Technologie ausgestattet. Die Mitarbeiter erhielten die neu-

esten Videosysteme und Zugänge zu Cisco Webex Teams. Mit Cisco Webex Teams kann man über Internet-Verbindung alle Daten in einer Cloud speichern. Somit sind für jeden Mitarbeiter immer alle Daten mit der neuesten Version verfügbar. Man kann diese dann über Desktop, Laptop, Tablet oder Smartphone jederzeit und überall abrufen und auch bearbeiten.

Cisco Webex ermöglicht virtuelle Meetings, sodass nicht alle Mitarbeiter beim Kunden oder Partner vor Ort sein müssen, was Zeit und auch Kosten spart. Manche Mitarbeiter von fsp berichteten zudem, dass sie gerade durch die Möglichkeit virtuell präsentieren zu können, Ängste vor grosser Zuhörerschaft zu reden, abbauen konnten. Ausserdem bietet Webex Teams eine Messenger-Funktionen, um Nachrichten an einzelne oder mehrere Personen zu verschicken und diese Nachrichten auch dauerhaft in virtuellen Teamräumen zu sichern. Kurzerhand hat man alle Daten und alle Mitarbeiter immer bei sich. Die Mitarbeiter waren begeistert und nutzen auch heute, sechs Monate später, Cisco Kollaborations-Technologie.

«Wir konnten Fehler minimieren»

Ivo Lenherr, CEO von fsp und Organisator dieses geheimen «Office-Facelifts», fasste seine Emotionen sehr treffend auf www.upshotstories.com in einem Interview zusammen. Er sagte: «Die

Kunden sehen immer nur das perfekte Endergebnis, ein Meisterwerk der Architektur – ein modernes und für sie rundum perfektes Gebäude. Was sie nicht sehen, seien die E-mail-Abstimmungen mit bis zu 200 Antworten und mehreren Beteiligten. Oft gingen in der Email-Flut Informationen verloren, was zu Fehlern führte. Die veraltete Kommunikation kostete fsp daher auch Geld. Mit Webex Teams konnten nicht nur Kosten gespart, sondern auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter massiv gesteigert werden.

Auch interessiert?

Möchten Sie mehr über Cisco Webex erfahren oder es auch in einer Live-Demo kennenlernen? Das Schweizer Cisco Team berät sie gerne unverbindlich. Sie erreichen uns unter: Swiss-Support@cisco.com oder 0800 179 317.



Cisco Systems

Richtstrasse 7 · 8304 Wallisellen

Telefon 0800 179 317

Swiss-Support@cisco.com · www.cisco.ch

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 Rangverkündung mit Preisverleihung wird für Unterhaltung gesorgt.

Die Rangverkündung 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 Preissumme von über CHF 2'000.- zu übergeben. Die Organisation sorgt jeweils für einen Halfway-Snack.

Die Rangverkündung 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	 BUNA VISTA GOLF SAGOGN
Freitag, 28. Juni 2019	Golfpark Oberkirch, LU	 GOLF PARK OBERKIRCH MIGROS
Sonntag, 14. Juli 2019	Golfclub Erlen, TG	 ERLEN
Samstag, 27. Juli 2019	Golf Gams-Werdenberg, SG	 GOLF CLUB GAMS-WERDENBERG
Freitag, 9. August 2019	Golfpark Moossee, BE	 GOLF PARK MOOSSEE MIGROS
Freitag, 16. August 2019	Golf Limpachtal, SO	 GOLF LIMPACHTAL

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

Humor kommt an: Wie Sie mit Humor im Business punkten



Yvonne Villiger, Expertin für Business-Humor

Auch heutzutage sind viele Menschen immer noch der Meinung, Humor habe im Geschäftsleben nichts verloren. Schliesslich ist das Business im Gegensatz zum Privatleben eine ernste Sache. Da hört der Spass auf, da machen wir Ernst! Besonders Geschäftsführer, Manager und Verkäufer tun sich oft schwer mit dem Humor am Arbeitsplatz, weil sie denken, ein lockeres, humorvolles Auftreten untergrabe ihre Autorität und Kompetenz. Tatsächlich ist jedoch genau das Gegenteil der Fall! – Humor ist auch im Berufsalltag ein Erfolgsfaktor, der sich gewinnbringend auszahlt. Wissenschaftliche Studien belegen: Wer seinen Mitarbeitern, Kollegen, Chefs oder Kunden gegenüber mit Leichtigkeit auftritt und sie zum Lachen bringt, wird als selbstbewusster und kompetenter wahrgenommen, geniesst ein höheres Ansehen und hat bessere Chancen, beruflich aufzusteigen oder im Verkaufsgespräch zu punkten. Fortschrittliche Unternehmen, die die positive Wirkung des Humors erkannt haben, schaffen deshalb im Arbeitsumfeld bewusst Räume, in denen Humor seinen Platz findet.

Humor – ein wichtiger Erfolgsfaktor für Führungskräfte

Vorgesetzte, die selbst in kritischen Situationen humorvoll auftreten, werden in ihrer Führungsrolle als kompetenter und glaubwürdiger wahrgenommen und geniessen die Anerkennung ihrer Mitarbeiter. Humor kann so die Autorität einer Führungskraft gezielt fördern. Humorvoll sein heisst nämlich vor allem, über sich selbst lachen zu können. Und ein Mensch, der sich selbst nicht allzu ernst nimmt, steht über den Dingen. Deshalb wirken humorvoll agierende Führungskräfte auch souveräner und selbstbewusster.

Mehr Teamspirit und gesteigerte Produktivität

Mitarbeiter mit Humor zu führen, bedeutet, die Gemeinschaft des Teams zu fördern. Ein humorvolles Arbeitsumfeld verbessert die Zusammenarbeit, beugt Konflikten vor und fördert die Kommunikation zwischen den Kollegen. Das unterstützt die Teambildung und stärkt den Teamspirit. Humor verbessert so auch das Betriebsklima, was dazu führt, dass Arbeitsabläufe reibungsloser funktionieren. Und das sorgt für eine höhere Produktivität und bessere Arbeitsergebnisse. Zudem steigert Humor die Motivation und setzt so Mitarbeiter-Potentiale frei.

Im Verkaufsgespräch souverän überzeugen

Studien bestätigen, dass humorvolles Auftreten und gemeinsames Lachen eine optimale Voraussetzung für Erfolg im Verkauf sind. Das liegt daran, dass Humor eine positive Grundstimmung herstellt: Verkäufer, die ihre Gespräche auf lockere Art führen, lösen bei ihren Kunden nicht nur gute Laune und Sympathie aus, sie gewinnen auch ihr Vertrauen und wirken kompetenter. Humor wird nämlich als Stärke und als Souveränität ausgelegt und unterstützt so die Überzeugungskraft des Verkäufers.

Mit Humor die Innovationskraft entfesseln

Wer den Erfolg seines Unternehmens langfristig sichern will, ist kontinuierlich auf Innovationen angewiesen. Dabei ist Humor ein hervorragendes Mittel, um Kreativität und Innovationsfähigkeit zu fördern: Durch Humor gewinnen wir Abstand, wechseln die Perspektive und erhalten Denkanstösse und neue Einsichten.

So kann Humor im Business-Alltag dafür sorgen, den Raum für Innovation und kreative Lösungen abseits ausgetretener Pfade zu entdecken. Zudem lassen sich Innovationen nur mit einer gelebten Fehlerkultur und dem erklärten Mut zum Scheitern verwirklichen.

Was beim Business-Humor zu beachten ist

Humor im Business einzusetzen hat nichts damit zu tun, launige Sprüche oder zotige Witze zu reissen oder sich über andere lustig zu machen. Es bedeutet auch nicht, den Ernst einer Sache zu verkennen oder nicht angemessen ernsthaft zu sein. Business-Humor meint vielmehr, sich den Dingen im Berufsalltag mit menschlicher Anteilnahme zu widmen und eine gewisse Leichtigkeit zuzulassen. Humor im Business sollte immer emphatisch sein und darf niemals aggressiv wirken oder die Gefühle anderer verletzen. Abfällige Scherze auf Kosten anderer, Zynismus oder sarkastische Ironie sind daher absolut tabu. Gut zu wissen: Humor ist kein Talent, das man haben oder mitbringen muss.

Eine Expertin mit Unterhaltungswert

Yvonne Villiger ist Top-Speakerin, Trainerin, Autorin und die Expertin für Business-Humor. In ihren mitreissenden Impuls-Vorträgen und Workshops zeigt die ehemalige CEO eines Modelabels Geschäftsführern, Führungskräften und ihren Mitarbeitern auf unterhaltsame Art und Weise, was der »Erfolgsfaktor Humor« im Business bewirken kann, wie man ihn gezielt einsetzt und wie Unternehmen und Kunden gleichermaßen davon profitieren:

www.yvonnevilliger.com

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

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

Eine kleine Aufklärung: Vermögenswerte und Verbindlichkeiten



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

Wir wollen lernen, warum wir als Menschen einerseits harmoniesüchtig, andererseits kontrollwütig sind und warum wir die meiste Zeit auf «Autopilot» laufen. Ohne Schubladendenken und Vorurteile würden wir nicht durchs Leben kommen. Wir bewerten Dinge nicht nach einem absoluten (objektiven), sondern nach einem relativen (subjektiven) Massstab. Eine Auswirkung dieser Denke: Wir bewerten Verluste und Gewinne in identischer Höhe vollkommen unterschiedlich.

Was ist ein Vermögenswert?

Haus, Auto, Sparkonto, Aktiendepot. Sind dies Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten? Wer diese zwei Zustände munter durcheinanderwirfelt, nur weil beide mit einem V anfangen, wird nie Erfolg bei der Geldanlage haben. Investieren können Sie nur in Vermögenswerte. Geld, das in Verbindlichkeiten fließt, ist Konsum. Ein Vermögenswert ist eine Geldquelle. Er bringt Geld in die Kasse (Cashflow positiv, also Geldfluss hin

zum eigenen Portemonnaie). Zu den Vermögenswerten gehören auch Unternehmen und unternehmerische Beteiligungen, aber auch eine Webseite, unsere Marken, geistiges Eigentum oder Patente. Alles Werte, welche mehr einbringen als sie kosten.

Was sind Verbindlichkeiten?

Schulden, eine selbst genutzte Immobilie, ein Auto, ein Urlaub, eine Einbauküche oder andere Konsumgüter. Wieso ist eine selbst genutzte Immobilie kein Vermögenswert, obwohl mein Banker und meine Freunde dies sagen? Das macht nichts, eine selbst genutzte Immobilie ist und bleibt eine Verbindlichkeit. Oder werden Sie dafür bezahlt, in Ihrem Haus zu wohnen? Das Argument «aber ich spare die Miete» zählt nicht. Es geht nicht darum, welche Nebeneffekte man erzielt, sondern darum, ob man am Ende des Monats mehr oder weniger in der Tasche hat. Eine selbst genutzte Immobilie generiert keine Einkünfte, sondern produziert nur Kosten. Auch ein Auto wird ernsthaft niemand als Vermögenswert bezeichnen mit dem Argument «aber da spar ich mir die Taxikosten». Nur weil ein Auto weniger Kosten verursacht als ein Taxi, bedeutet das noch lange nicht, dass ein Auto ein Vermögenswert ist. Sonst würde der Gesetzgeber nicht zulassen, dass man den Wert eines Firmenwagens binnen sechs Jahren auf null abschreiben kann.

Was bedeutet investieren?

Wikipedia definiert das Wort Investition wie folgt: Investition, auch Kapitalanlage, ist in der Finanzplanung die Verwendung finanzieller Mittel, um damit Vermögen durch Erträge zu vermehren. Noch einfacher ausgedrückt: Man investiert, wenn man seine Fränkli losschickt, um neue Fränkli herbeizuschaffen. Nach dieser Definition ist eine monatliche Einzahlung in einen Sparplan eine Investition. Der Erwerb von Möbeln, elektronischen Geräten, Autos und selbst bewohnten Immobilien ist keine Investition, sondern Konsum. Um investieren zu können, muss auf kurzfristigen Konsum verzichtet werden. Ergo: Wir verzichten auf eine Freude heute, damit wir die doppelte übermorgen bekommen.

Das Wort Konsum hat seine Wurzeln im lateinischen *consumere*: verbrauchen. Konsumgüter sind also Dinge, die sich abnutzen und verbrauchen. Elektronische Geräte wie Smartphones und Laptops sind notorisch bekannt für ihren Wertverlust innert zwei Jahren. Und wer mit einem Neuwagen vom Händler wegfährt, hat binnen Minuten ein kleines Vermögen vernichtet.

Was ist eine Rendite?

Wenn man sich im Internet umschaut, bekommt man verschiedene Definitionen geliefert. Die Rendite gibt jedenfalls das Verhältnis der Auszahlungen zu den Einzahlungen einer Geld-, beziehungsweise Kapitalanlage an. Rendite bezeichnet im Gegensatz zum Zins den Erfolg einer direkten Beteiligung in Form von Kapital, Arbeit, Immobilie und/oder Rohstoffen am Ende einer Wertschöpfungskette. Die Rendite soll erkennbar machen, wie gut sich ein früher angelegter Geldbetrag entwickelt hat. Entscheidend ist, was hinten rauskommt. Das Problem mit der Rendite ist, dass sie nicht scharf definiert ist. Es existieren verschiedene Arten von Renditen. Zinsen sind sicherlich eine Form von Rendite, aber Kurssteigerungen von Aktien auch, und wer Schulden tilgt, erzielt auch eine Rendite. Wir müssen die Renditesachen verstehen, denn die Rendite ist unser Kompass in den Untiefen des Investierens. Stimmt die Rendite nicht, ist unser Geld in Gefahr. Die Rendite ist unser Erfolgs- und Vergleichsmassstab.

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.

Die Rechte von Aktionären im Hinblick auf die Generalversammlung



Die Aktiengesellschaft funktioniert nach dem Kapital- und Mehrheitsprinzip. Es gilt der Grundsatz, «Wer zahlt, befiehlt». Der Mehrheitsaktionär ist in der Lage, den Verwaltungsrat zu wählen und damit den Geschäftsgang der Gesellschaft zu bestimmen. Diese Stimmenverhältnisse und die sich oft entgegenstehenden Interessen von Mehr- und Minderheitsaktionären können dazu führen, dass sich letztere vom Mehrheitsaktionär und dem von diesem gewählten Verwaltungsrat übergangen fühlen. Das Aktienrecht sieht Rechte zum Schutz der Minderheitsaktionäre vor, welche im nachstehenden Beitrag erläutert werden.

Solange keine aussergewöhnlichen Umstände vorliegen, welche die Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung erfor-

derlich machen, findet jährlich nur eine (ordentliche) Generalversammlung statt. Der Aktionär hat darum nur einmal pro Jahr die Gelegenheit, seine Rechte auszuüben. Eine sorgfältige Vorbereitung ist daher unentbehrlich.

Vor der Generalversammlung

Die Einladung für die Generalversammlung muss dem Aktionär spätestens 20 Tage vor dem Versammlungstag zugestellt oder im Schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert werden. In der Einladung sind die Verhandlungsgegenstände sowie die Anträge des Verwaltungsrates und der Aktionäre bekanntzugeben. Damit wird sichergestellt, dass der Aktionär genügend Zeit zur Vorbereitung der Abstimmungsgegenstände hat. An der Generalversammlung selber darf über Gegenstände, die nicht mindestens 20 Tage vor dem Versammlungstag an-

gekündigt wurden, nicht abgestimmt werden. Ausgenommen von dieser Vorschrift ist die Universalversammlung, d.h. die Versammlung aller Aktionäre (oder deren Vertreter). Diese kann über sämtliche Gegenstände ohne vorgängige Traktandierung Beschluss fassen, sofern sämtliche Aktionäre bzw. deren Vertreter einverstanden sind.

Mitwirkungsrechte als zentrale Handlungsinstrumente

Neben der ordentlichen Generalversammlung und der Universalversammlung sieht das Gesetz noch die ausserordentliche Generalversammlung vor. Diese kann von Aktionären verlangt werden, welche – einzeln oder im Verbund mit anderen Aktionären – Aktien im Nennwert von 1 Million Franken oder 10% des Aktienkapitals vertreten. Falls der Verwaltungsrat die Einberufung verweigert, kann der Aktionär die Einberufung vom Gericht verlangen. An der Generalversammlung selbst hat der Aktionär das Recht, sich zu den einzelnen Traktanden zu äussern. Bei grösseren Aktiengesellschaften ist es jedoch schwierig zu gewährleisten, dass jeder Aktionär zu Wort kommt, weshalb die Redezeit üblicherweise beschränkt ist.

Das bedeutendste Mitwirkungsrecht des Aktionärs ist sein Stimmrecht. Dieses hat er in der Generalversammlung nach Verhältnis des gesamten Nennwerts der ihm gehörenden Aktien auszuüben. Jeder Aktionär hat, auch wenn er nur eine Aktie besitzt, mindestens eine Stimme. Je mehr Aktien ein Aktionär besitzt, desto grösser ist sein Einfluss auf die Abstimmungen. An der Generalversammlung führt dies regelmässig zu Konflikten zwischen Mehr- und Minderheitsaktionären. Der Mehrheitsaktionär kann massgeblich auf die Gesellschaft einwirken und Abstimmungen wie bspw. die Wahl des Verwaltungsrats oder der Revisionstelle im Alleingang entscheiden.

Informations- und Schutzrechte des Aktionärs

Das Gesetz sieht diverse Kontrollrechte vor, welche dem Schutz von Minderheitsaktionären dienen, und welche sicherstellen, dass der Mehrheitsaktionär seine Stimmrechtsmehrheit nicht missbrauchen kann.

Ein Aktionär hat Anspruch auf Einsicht in den Geschäftsbericht. Dieser umfasst die Jahresrechnung, die Bilanz, die Erfolgsrechnung und deren Anhang sowie den Revisionsbericht.

Darüber hinaus können die Aktionäre an der Generalversammlung vom Verwaltungsrat Auskunft über die Angelegenheiten der Gesellschaft verlangen, welche nicht aus dem Geschäftsbericht hervorgehen. Die Auskunft zu den Geschäftstätigkeiten kann nur verlangt werden, wenn sie in einem sachlichen Zusammenhang mit traktandierten Abstimmungsgegenständen steht.

Das Auskunftsrecht ist allerdings begrenzt. Der Aktionär kann nicht ohne weiteres Einsicht in die Geschäftsbücher und die Korrespondenz verlangen. Die Entscheidung über die Auskunftserteilung steht jeweils im Ermessen des Verwaltungsrats. Im Gegensatz zum Aktionär hat dieser gegenüber der Gesellschaft eine Treuepflicht und er ist verpflichtet, die Geschäftsgeheimnisse zu wahren. Falls Geschäftsgeheimnisse tangiert sind, ist die Auskunft zu verweigern. Dabei ist zu beachten, dass alle Aktionäre gleich zu behandeln sind. Falls ein Aktionär Einsicht erhält, ist die Einsicht auch den anderen Aktionären zu gewähren (sog. Gleichbehandlungsgebot). Falls der Aktionär beabsichtigt, mit dem Auskunftsbegehren der Gesellschaft zu schaden oder Informationen für die Konkurrenz erhältlich zu machen, ist der Verwaltungsrat verpflichtet, die Auskunft zu verweigern.

Recht auf Durchführung einer Sonderprüfung

Auch ohne vorgängige Traktandierung kann jeder Aktionär an der Generalversammlung die

Durchführung einer Sonderprüfung durch einen unabhängigen Sachverständigen verlangen.

Voraussetzung ist, dass der Aktionär vorher bereits sein Recht auf Auskunft und Einsicht geltend gemacht hat, dies jedoch verweigert worden ist oder die erhaltenen Informationen nicht ausreichen, um den Sachverhalt zu beurteilen und das Stimmrecht auszuüben.

Der Generalversammlung steht es jedoch frei, den Antrag auf Durchführung einer Sonderprüfung mit der Mehrheit der vertretenen Stimmen abzulehnen. Falls die Generalversammlung den Antrag ablehnt, können Aktionäre, die mindestens 10% des Aktienkapitals oder Aktien im Nennwert von 2 Millionen Franken vertreten, innert dreier Monate den Richter ersuchen, einen Sonderprüfer einzusetzen.

Der gesuchstellende Aktionär muss vor Gericht darlegen, dass er von seinen Einsichts- und Auskunftsrechten bereits Gebrauch gemacht hat. Als Beweis dafür dient das Protokoll. Der gesuchstellende Aktionär hat daher zu insistieren, dass sein Einsichts- und Auskunfts-gesuch im Protokoll der Generalversammlung festgehalten wird.

Im Weiteren muss der Aktionär glaubhaft darlegen, dass der Verwaltungsrat Gesetz oder Statuten verletzt und damit die Gesellschaft geschädigt hat. Die Schwelle des Glaubhaftmachens darf dabei vom Richter nicht allzu

hoch angesetzt werden, weil die Aktionäre in der Regel über keine Beweise verfügen und gerade deswegen die Sonderprüfung verlangen. Der Aktionär muss im Gesuch jedoch präzise darlegen, welcher konkrete Sachverhalt bzw. Schadensfall untersucht werden soll.

Falls die Auskunftsverweigerung aber gerechtfertigt war, wird der Aktionär mit seinem Begehren keinen Erfolg haben. Die Sonderprüfung kann nicht missbraucht werden, um allgemeine Einsicht in die Geschäftsgeheimnisse der Gesellschaft zu erlangen.

Klagerechte gegen GV Beschlüsse welche Gesetz oder Statuten verletzen

Falls ein Beschluss der Generalversammlung unter Verletzung von Gesetz oder Statuten Rechte von Aktionären beeinträchtigt, oder falls ein Beschluss der Mehrheit der Aktionäre nicht im Interesse der Gesellschaft liegende Ziele verfolgt, so kann jeder Aktionär den Beschluss vor Gericht anfechten.

Zur Anfechtung eines Generalversammlungsbeschlusses ist jeder Aktionär berechtigt, sofern er dem Beschluss nicht zugestimmt hat. Es ist deshalb wiederum zu empfehlen, dass ein Aktionär im Protokoll der Generalversammlung protokollieren lässt, dass er einem Beschluss nicht zugestimmt hat. Die Klage muss innert zwei Monaten nach der Generalversammlung beim zuständigen Gericht am Sitz der Gesellschaft eingereicht werden.



Dr. C. Mark Bruppacher · Partner
mark.bruppacher@bhp.ch



lic. iur. Dominique Anderes · Associate
dominique.anderes@bhp.ch

BRUPPACHER HUG & PARTNER
RECHTSANWÄLTE · ATTORNEYS AT LAW · AVOCATS

Bruppacher Hug & Partner

Rechtsanwälte
Zollikerstrasse 58 · 8702 Zollikon
Postfach 173
Tel. 044 396 31 31
Fax 044 396 31 32
info@bhp.ch · www.bhp.ch

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business- Software für kleine & mittlere Unternehmen

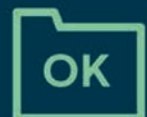


20%
Rabatt für
Start-ups

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



Versicherung oder Schutzengel? Wir bieten Ihnen beides!



Seit fast 20 Jahren ist Patrick G. Vollenweider mit seinem NBZ-Team als unabhängiger Broker in der Versicherungswelt für Privatpersonen und Firmen erfolgreich im Einsatz.

Gemäss dem NBZ – Motto

*«Versicherung oder Schutzengel – Wir bieten Ihnen beides!
Wir lieben es Ihr Liebstes zu versichern!»*

Mehr als 4500 Kunden in der Schweiz schenken in Sachen Versicherung, Vermögen und Vorsorge dem Neutralen Beratungszentrum – kurz NBZ genannt Ihr Vertrauen. Damit wir auch Sie ganz nach Ihren persönlichen Anliegen und dem gewünschten Schutz beraten können, arbeiten wir eng mit 48 verschiedenen Versicherungen und Banken zusammen. Wortwörtlich von A-Z (Allianz bis Zürich) sind alle grossen Player in unserem Portefeuille vertreten, sodass wir Ihnen jederzeit das für Sie optimale Produkt – sprich die beste Lösung anbieten können. Durch die partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Endkunden auf Mandatsbasis wird heutzutage immer öfters bei den bestehenden Versicherungslösungen optimiert – sprich, wir passen Ihren Versicherungsumfang der aktuellen Lebenssituation an und Sie erhalten durch Sonderkonditionen und Spezialrabatte Vergünstigungen in Ihren Policen.

Wir sind schweizweit vertreten mit diversen Filialen oder besuchen Sie auch bei Ihnen zu Hause oder Vorort in Ihrer Firma – wir sind flexibel und mobil. Auf unsere langjährige Erfahrung und unser Know-How sind wir sehr stolz. Ein kostenloser Check Ihrer aktuellen Policen lohnt sich garantiert – in unserer Firmenerfolgsgeschichte hat sich noch jeder Kunde für unsere Tipps und Optimierungen herzlich bedankt.

Wir lieben es

- Ihr Leben und Ihre Vorsorge zu versichern
- Ihren eleganten SUV zu versichern
- Ihren umweltbewussten E-Flitzer zu versichern
- Ihr Eigen Hab und Gut inklusive Haus zu versichern
- Ihr trendiges E-Bike zu versichern
- Umso mehr Ihr cooles Boot zu versichern
- Ihr wertvollstes Gut – Ihre Gesundheit zu versichern
- Ebenso Ihr Retro-Bike zu versichern
- Ihr gutes Recht zu versichern



Wir streben stets eine «win to win» Situation an, bei dem wir Ihnen den Versicherungsdschungel lichten – Ihre Interessen ernst nehmen und vertreten und Ihnen auf einfache Weise erklären was genau in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen im sogenannten Kleingedruckten steht.

Patrick G. Vollenweider und sein kompetentes NBZ-Team freut sich Ihre Policen zu Optimieren und Sie in allen Versicherungs- und Vorsorgefragen zu betreuen.

Rufen Sie einfach an und vereinbaren Sie einen Termin.



NBZ – Neutrales Beratungszentrum

Bösch 43 · 6331 Hünenberg

Telefon 058 680 06 06

office@nbz.ch · www.nbz.ch

Stimme aus Bern: «Wessen Zukunft? Unsere Zukunft!»

60'000 Jugendliche gingen Mitte März auf die Strasse und protestierten lauthals gegen unsere Passivität im Umgang mit der Klimakrise. Sie fordern den Klimanotstand und eine Reduktion des CO₂-Ausstosses in der Schweiz auf Null bis 2030. In der NZZ am Sonntag hat sich am gleichen Wochenende Hans Rentsch, Ökonom, despektierlich zur Klimabewegung geäussert. Er wirft der Jugend Naivität und einen eklatanten Informationsmangel vor.

Bisher lief die Klimafront oft klassisch entlang der beiden Fronten links/rechts, Stadt/Land. Neu dazu kommt heute der Graben zwischen einer alten Wirtschaft, die sich den nuklearen und fossilen Interessen verpflichtet fühlt und einer neuen Wirtschaft, die auf innovative und ressourcenschonende Technologien setzt. Neu dazu kommt aber auch der Graben zwischen jung und alt. Die junge Generation ist wütend, weil sie die Misere der Alten ausbaden muss. Teile der älteren Generation schlagen zurück und wettern, die Jungen seien naiv, würden sich instrumentalisieren lassen und wollten eh nur die Schule schwänzen. Was auffällt ist, dass vor allem ältere Männer wie der oben genannte Ökonom Hans Rentsch (75) mit einer offenen Aggressivität auf diese streikende Jugend reagiert. Man fragt sich: woher kommt diese Wut? Weil, schaut man genau hin und hört, was uns die Wissenschaft in dieser Frage zu sagen hat, dann ist die Jugend klar im Vorteil.

Kevin Andersson beispielsweise, Englands bekanntester Klimaforscher, der früher Ölplattformen baute, fordert drastische Massnahmen. Die EU müsse ihren CO₂-Ausstoss bis 2030 um gute 80% Prozent senken. Die streikenden Schüler fordern 100%, der Klimaforscher 80%. Soweit auseinander liegen diese beiden Forderungen also nicht. Tausende US-Ökonomen fordern eine CO₂-Steuer, die Kostenwahrheit in die Energiepreise bringt im Wissen, dass dann unsere fossile Energieversorgung langfristig keine Zukunft haben wird. Andersson geht noch einen Schritt weiter und proklamiert eine progressive Energiesteuer: Wer in einem doppelt so grossen Haus lebt, zahlt mehr als die doppelte Steuer. Wer besonders viel fliegt, bezahlt eine überproportionale Flugabgabe. Damit will er verhindern, dass diejenigen, die viel verdienen, sich auch in Zukunft klimaschädigendes Verhalten leisten können.

Neu fordern emeritierte Professoren und andere alte Männer eine Renaissance der Atomkraft, da sie CO₂-arm sei. Sie ignorieren, dass Atomkraft



Stefan Batzli, Geschäftsführer AEE SUISE Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz, www.aeesuisse.ch

heute viel zu teuer ist, Abfälle produziert, die bis heute nicht sicher entsorgt werden können und Risiken mit sich bringt, die sich eine demokratische Gesellschaft nicht leisten darf. Vor allem dann nicht, wenn die neue innovative Wirtschaft schon heute über viel bessere Alternativen verfügt: es gibt keinen günstigeren Strom als erneuerbaren Strom – erst recht, wenn Kostenwahrheit hergestellt ist und die externen Kosten internalisiert werden. Darüberhinaus gilt seit 2017, dass wir dieses Thema längstens und demokratisch entschieden haben und dass die Schweizer Bevölkerung damals mit ihrem Ja zur Energiestrategie 2050 auch den Atomausstieg beschlossen hat. Dass die alten Männer es aber immer wieder versuchen, diese Katakstrophen-Technologie ins Spiel zu bringen und Mühe haben, diesen Entscheid zu akzeptieren, erinnert an Kleinkinder, die «zwängeln».

Man wird den Verdacht nicht los, dass es im Klimastreit zwischen jung und alt noch um mehr geht als nur um unsere gemeinsame Zukunft. François Höpflinger, Soziologe, hat dazu einen klaren Standpunkt und beschreibt einen Trend hin zur Gerontokratie. Auch in der Schweiz, weil viele politische Entscheidungen, demografisch bedingt, von Älteren dominiert werden. Vor allem alte, machtorientierte Männer würden oft den Wert ihrer Erfahrungen überschätzen. Sie realisieren, dass sie von Jüngeren überholt werden. Oft würden sie sich dann an ihre Positionen klammern. Niemand verliert gerne an Einfluss. Im Klimastreit geht es deshalb auch darum, wer in Zukunft das Sagen hat. Bis heute hat sich an der Herrschaft der Alten wenig geändert. Jeder fünfte Parlamentarier ist älter als 60-jährig, weniger als eine Handvoll ist unter dreissig. Bei 30 Abstimmungen hat sich die äl-

tere Generation nur einmal nicht durchgesetzt. Gerade in Umweltanliegen laufen die Jungen auf. Wohl auch deshalb zählen die alten Männer zu den härtesten Kritikern einer protestierenden Jugend und einer zukunftsorientierten Wirtschaft, die den Wandel fordern und die Veränderungen forcieren. In der Klimadebatte hat die Jugend mit der Wissenschaft eine starke Verbündete gefunden.

Das ist gut so. Die Klimastreiks sind wichtig, weil sie Bewegung in die eingeschlafene Klimadebatte bringen. Dass sie gleichzeitig auch noch ein Generationenproblem adressieren, ist zu begrüßen. Wir fahren besser, wenn wir in dieser Debatte auf die Jugend und auf die Wissenschaft hören oder wie es der Schriftsteller George Bernhard Shaw (1856 – 1950) formulierte: «Hüte Dich vor alten Männern, denn sie haben nichts mehr zu verlieren.»

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

aee SUISSE

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

Anzeigen

Gute Nachricht für die Buchhaltung.

Mit SBB BusinessTravel Zeit, Geld und Ärger sparen und die Reisekosten einfach und schnell verbuchen.

Du bist meine SBB.

Mehr erfahren: sbb.ch/kmu

SBB CFF FFS

BusinessTravel

Eliane Egeli, CEO Egeli Informatik AG, im Interview von Karin Bosshard

Moneycab.com: Frau Dr. Egeli, Ihr Unternehmen wirbt mit dem Claim «Swiss Made Software». Wieviel Swissness ist in Ihrem Unternehmen effektiv enthalten?

Eliane Egeli: Wir haben uns auf die Fahne geschrieben «einfach clevere» Software-Lösungen anzubieten. Um dieses Versprechen einhalten zu können, ist ein tiefes Verständnis des Marktes und der Nutzerbedürfnisse entscheidend und wir glauben daran, dass die Nähe zu unseren Kunden ein zentraler Erfolgsfaktor von uns ist. Das ist mit ein Grund, weshalb unsere rund 50 Mitarbeitenden alle in der Schweiz arbeiten: Von hier decken wir die gesamte Wertschöpfungskette «made in Switzerland» ab – von der Konzeption über die Entwicklung bis zum Betrieb unserer Software-Lösungen.

Gibt es einen Garanten oder ein «Geheimrezept» für Erfolg in der IT-Industrie in der Schweiz?

Man muss den Kunden verstehen! Nebst einer soliden Beherrschung des Handwerks, gehören gute Branchenkenntnisse und generell ein hohes Verständnis der geforderten Qualität dazu. Beim Kunden sind clevere Ansätze für eine Individualisierung an seine Bedürfnisse gefragt, welche gleichzeitig aber auch kostengünstig umgesetzt werden müssen.

«Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette «made in Switzerland» ab.»

Dr. Eliane Egeli, CEO, Egeli Informatik AG

Ihr Unternehmen bildet Informatiklehrlinge aus. Wie lautet Ihr Tipp an die jungen Berufseinsteiger und Berufseinsteigerinnen?

Berufliche IT hat wenig mit Gaming zu tun... Der Spirit «Lösungen zu finden» und die Fokussierung auf ein Thema sind aber durchaus wichtige Eigenschaften in unserem Beruf. Zusätzlich braucht es Lust jedes Jahr neue Technologien zu lernen und Interesse den Kunden mit seinen Bedürfnissen zu verstehen. In unserem Beruf ist man alle 3 bis 5 Jahre Anfänger in gewissen Bereichen und damit muss man klarkommen.

«In unserem Beruf ist man alle 3 bis 5 Jahre Anfänger in gewissen Bereichen und damit muss man klarkommen.»



Dr. Eliane Egeli, CEO, Egeli Informatik AG

Müssen sich Informatiklehrlinge vor dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz und den damit schwindenden Arbeitsplätzen keine Sorgen machen?

Der Einsatz der neuen Technologien ist sehr komplex, unsere Welt ist sehr vernetzt und um auf dem Markt zu bestehen sind keine Massenwaren mehr gefordert, sondern individuelle Lösungen. Um diese umzusetzen braucht es kreative Menschen, welche neue Lösungen denken und auch umsetzen können. Sorgen müssen sich vor allem diejenigen machen, welche am Liebsten immer das Gleiche tun.

Setzen Ihre Kunden Künstliche Intelligenz ein? Und wenn ja, in welchen Anwendungsbereichen konkret?

Ich habe mich bereits für meine Dissertation in den 1980-er Jahren mit Künstlicher Intelligenz auseinandergesetzt, damals mehr als akademische Übung. Heute sind die Technologien vor allem im Bereich Bild- und Spracherkennung durchaus einsatzfähig. Zurzeit haben wir gerade ein Projekt, welches sich mit Machine Learning befasst. Die Basis hier sind Technologien, wie Mustererkennung und statistische Bewertung, die schon lange bekannt sind. Mit den grossen Datenmengen, welche heute bei Web-Plattformen anfallen, benötigen wir neue Lösungen, um die Daten zu kategorisieren und neue Anforderungen vor allem im Bereich Individualisierung umsetzen zu können.

«Mit den grossen Datenmengen, welche heute bei Web-Plattformen anfallen, benötigen wir neue Lösungen.»

Mit welchen Innovationen in der IT rechnen Sie in den nächsten 5 bis 10 Jahren?

Der Megatrend «Individualisierung» wird viele neue Produkte und Services hervorbringen. Durch die Technik können wir auch Kleinmengen und individuelle Anforderungen effizient bewirtschaften. In Zukunft werden wir viel weniger besitzen, sondern mehr Services nutzen und eine grosse Auswahl an Services zur Verfügung haben. Die Anforderungen an die Erhaltung unserer globalen Umwelt wird zu neuen Angeboten und Techniken führen.

Wie kommt die Wertschöpfung aus diesen IT-Innovationen den Kunden zugute?

Die Angebotsvielfalt wird grösser, die Barrieren für einen Wechsel von Anbietern werden kleiner, dadurch werden die innovationsstärksten Unternehmen überleben. Das Angebot wird durch diese Dynamik schneller, individualisiert, qualitativ hochwertiger und schlussendlich auch günstiger beim Kunden ankommen.

Wie hat sich der Forderungskatalog Ihrer Kunden seit Ihrer Unternehmensgründung verändert?

Was fordern Ihre Kunden heute von Ihnen?

Im 1986 waren Informatiklösungen noch Host-Lösungen, die persönlichen Arbeitsgeräte PC waren am Arbeitsplatz noch Exoten. Damals ging es darum gezielt einzelne administrative Arbeiten zu unterstützen und vor allem bei der Datenablage einen schnellen und sicheren Zugriff zu gewährleisten. Heute sind die Themenkreise ganz anders, nebst ausgeklügelten Funktionen, die parametrisierbar sein müssen, sind Funktionen wie Zugriffssicherheit, Datenschutz, aber auch Zugriff über mobile Geräte und 24-Stunden Betrieb im Vordergrund. Lösungen müssen auf den User und Kunden zugeschnitten und schnell und einfach an Änderungen im Betrieb angepasst werden können.

«Jede Aufarbeitung von Technologie ist mit Kosten verbunden und muss am Schluss wirtschaftlich sein.»

Welche Faktoren haben die Entwicklung Ihres Unternehmens am meisten beeinflusst?

Der rasante Wechsel in der Technologie ist ein starker Treiber in der Informatik. Als lokaler Software-Hersteller müssen wir uns jedes Jahr wieder von neuem entscheiden, welche Technologien Zukunft haben, was wir brauchen können und was wir bewusst auch liegen lassen. Jede Aufarbeitung von Technologie ist mit Kosten verbunden und muss am Schluss wirtschaftlich sein. Unsere Software wird heute zwischen 15 und 20 Jahren eingesetzt. Wenn wir uns hier falsch positionieren, dann betrifft uns dies und unsere Kunden direkt.

Erfolge werden gerne gefeiert, Misserfolge gerne verdrängt.**Was war Ihr grösster Rückschlag?**

Erneuerungen von Software bedeuten bei den Kunden immer grosse Projekte und auch ein grosses Risiko, bis wieder alles gehärtet und

fehlerfrei läuft. Aus Sicht der Erweiterbarkeit / Wartbarkeit muss aber eine Software nach 15 Jahren vollständig erneuert werden, auch wenn Kunden noch zufrieden mit der Funktionalität sind.

Vor fünf Jahren haben wir nach vielen Workshops und Erstellen von Visionen die 3. Generation unserer Digitalisierungsplattform und der Standard-Software im Debitorenmanagement gestartet. Ein klares Ziel war, dass Kunden das alte und das neue System parallel betreiben und schrittweise ablösen können. Nach drei Jahren und ersten Pilotprojekten bei Kunden wurde klar, dass dieses Ziel in der Praxis nicht umsetzbar ist – die Komplexität für alle Beteiligten war zu gross. Die Vision eines parallelen Betriebes mit kontinuierlicher Inbetriebnahme musste begraben werden.

«Die Vision eines parallelen Betriebes mit kontinuierlicher Inbetriebnahme musste begraben werden.»

Und wie steht es mit der physischen Sicherheit der Infrastrukturen? Bei Ihnen, wie auch bei Ihren Kunden?

Wir betreiben zwei eigene Rechenzentren für uns und unsere Kunden. Der Zutritt zu diesen Rechenzentren ist nur berechtigten Mitarbeitenden gestattet. Nebst dem physischen Zutritt gibt es aber auch andere physische Gefahren wie Brand, defekte Klimaanlage, Stromausfall, Hardwareausfall von Server, Router etc., Ausfall von Internet-Leitung und vieles mehr. Wir haben uns intensiv mit den Risiken des Rechenzentrumsbetriebes auseinandergesetzt und halten uns an die ISO 27001 Norm, die rund 110 verschiedene Kontrollrichtlinien umfasst. Wir sind ISO 27001 zertifiziert und damit werden wir jedes Jahr überprüft durch die Zertifizierungsstelle auf die Einhaltung der Sicherheitsrichtlinien.

Sie gehören zu einer Grossfamilie, welche die Firmengruppe leitet. Wann wird die nächste Generation das Ruder übernehmen?

Ja, da sind wir bereits mittendrin. Werner Egeli und Thomas Marx sind nach über 30 Jahren letztes Jahr aus der Geschäftsleitung ausgetreten und haben unseren neuen GL-Mitgliedern Platz gemacht. Unser ältester Sohn Martin Egeli ist in diesem Jahr in die Firma eingetreten. Zusammen werden wir nun in den nächsten Jahren die Nachfolge konkret anpacken.

Eine weitere persönliche Frage:**Sie brauchen einen wachen Kopf, haben Sie gesagt, und halten diesen mit Golfspielen und Tai-Chi fit. Wie finden Sie Zeit dafür?**

Zeit gibt es ja eigentlich genügend, aber die Prioritäten geben den Ausschlag was wir wirklich tun. Mein Lernprozess hat zwar einige Zeit gedauert bis ich gemerkt habe, dass ich nicht überall dabei sein muss. Loslassen und Vertrauen haben, dass es funktioniert, sind wichtig in diesem Zusammenhang. Unsere gut ausgebildeten Mitarbeitenden sind motiviert ihre Arbeiten selbständig und eigenverantwortlich zu erledigen. Als Firma wollen wir allen die Möglichkeit einer guten Work-Life-Balance bieten und dies gilt auch für die Führung und damit auch für mich. *Interview von Karin Bosshard*

Moneycab.com

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

Zur Gesprächspartnerin

Dr. Eliane Egeli ist Geschäftsführerin und Gründerin der EGELI Informatik. Studium an der ETH Zürich Naturwissenschaften, Dissertation an der ETH Zürich 1986 an der Abteilung Elektrotechnik mit Thema Bildanalyse. Start der EGELI Informatik im 1986 mit Werner Egeli und erste Projekte im Bereich Debitorenmanagement und Datenbanken. Übernahme weiterer VR- und Geschäftsführungsmandate bei Creditreform AG und Creditreform Zürich AG.

Zum Unternehmen

Seit 1986 begleitet EGELI Informatik Unternehmen in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Mit 50 Mitarbeitenden an den Standorten St. Gallen und Zürich ist EGELI ein führender Hersteller von Inkasso-Software sowie Applikationen für das Kredit- und Debitorenmanagement. Zudem entwickelt das Unternehmen innovative Software-Lösungen auf Basis einer eigenen Digitalisierungsplattform und bietet Dienstleistungen im Bereich IT-Betrieb. www.egeli-informatik.ch

Von preiswertem Social-Media-Marketing mit Pauschal-Preis-Packages profitieren.



Social-Media-Marketing ist mittlerweile ein zentraler Bestandteil im Marketingkonzept jedes modernen Unternehmens – und das völlig zu Recht. Denn Social Media gehört mit zu unserem Leben. Wir alle benutzen Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn und andere Netzwerke ständig – und potenzielle Kunden tun dasselbe.

Die Vorteile von Social-Media-Marketing sind enorm. Man erreicht die Kunden relativ einfach, gezielt und schnell. Soziale Medien sind interaktiv: D.h., durch den geschickten Social-Media-Einsatz kann ein direktes Verhältnis zu den Kunden aufgebaut werden – da Internet-User 2.0 kommentieren, teilen, Empfehlungen abgeben und nach echtem Mehrwert suchen. Hinzu kommt, dass Social-Media-Marketing mit den Experten der Schmidlin & Suter Media zur preiswerten Option wird.

Pauschal-Preis-Packages – sorgenfreies Social-Media-Marketing dank Schmidlin & Suter Media

Social-Media-Marketing beinhaltet zahlreiche Aufgaben, die allesamt kompetent geplant und umgesetzt werden müssen – am besten aus einer Hand, damit die Marketingstrategie stimmig ist und die Umsetzung reibungslos und koordiniert erfolgt. Aus diesem Grund bietet Schmidlin & Suter Media Package-Lösungen an, die alle Aspekte rund um Social-Media-Marketing beinhalten. Kunden können, je nach Bedürfnissen, eine der drei Optionen Starter, Medium, Enterprise auswählen. Und zwar zu einem vorab vereinbarten Fixpreis – also ohne Überraschungen in Form plötzlich anfallender Zusatzkosten.

Alle Pakete beinhalten die gleichen vier Standard-Leistungen:

- Gratis-Beratung
- Konzept-Erstellung
- Profil-Erstellung
- Inhaltsplan-Erstellung

Je nach Package variieren dann Aspekte wie:

- Anzahl der betreuten Social-Media-Kanäle
- Frequenz der Erfolgskontrolle
- Laufzeit
- Extrasupport
- Miteinbezug von Werbekosten

Schmidlin & Suter Media hilft Ihnen, Ihre Bekanntheit zu steigern und neue Kunden zu gewinnen – und zwar zum überschaubaren Festpreis!

**Kinderwagen – Werbespot**

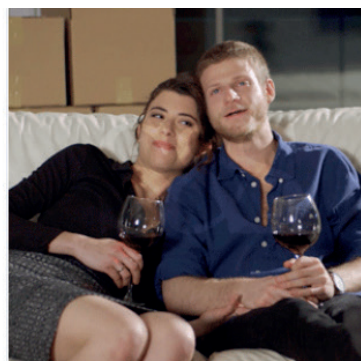
Werbespot

CHF340.00

[In den Warenkorb](#)**Handwerker – Werbespot**

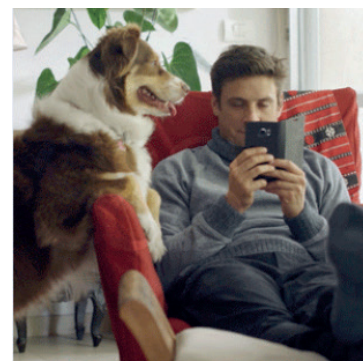
Handwerker Werbespot

CHF340.00

[In den Warenkorb](#)**Immobilien – Werbespot**

Immobilien Werbespot

CHF340.00

[In den Warenkorb](#)**Ofenfeuer – Werbespot**

Werbespot

CHF340.00

[In den Warenkorb](#)

Über 30 generisch gehaltene Videos stehen im Online-Shop für Sie bereit: www.susm.ch/shop

Die perfekte Lösung für das kleinere Budget: vorproduzierte Videos aus dem umfangreichen Angebot von Schmidlin & Suter Media

Sie wünschen sich ein schönes Werbe- oder Erklär-Video für Ihren Internet-Auftritt? Egal, ob für die Facebook-Seite, die Homepage oder als Link zur E-Mail-Kampagne – ein professionelles Video beeindruckt und bringt Ihrem Unternehmen neue Kunden.

Allerdings haben gerade junge Unternehmen oft ein limitiertes Budget für Marketing-Massnahmen wie diese. Schmidlin & Suter Media bietet ihren Kunden deshalb vorproduzierte Videos an, die einfach mit Ihrem Firmenlogo und zentralen Informationen wie URL-Adresse, Telefon, E-Mail versehen werden. Denn die Videos von Schmidlin & Suter Media sind generisch gehalten und lassen sich für verschiedenste Dienstleistungen und Branchen anwenden.

So kommen auch kleinere Unternehmen in den Genuss eines professionell hergestellten Videos – zu einem Bruchteil der üblichen Kosten.

Stöbern Sie einfach mal durch die Video-Galerie unter www.susm.ch/shop – sicher ist auch für Sie das Richtige dabei!

So funktioniert es

Sie entscheiden sich für ein professionell und ansprechend gestaltetes Video. Nach erfolgter Bestellung wird das Video mit Ihrem Logo sowie Texten und Informationen nach Ihren Angaben ergänzt.

Schmidlin & Suter Media bietet Unternehmen mit geringem Marketing-Budget die Möglichkeit zu preiswerten, aber doch professionellen Videos für beeindruckende Online-Auftritte. Kontaktieren Sie noch heute



Schmidlin & Suter Media GmbH
Wallisellerstrasse 1 · 8302 Kloten
Telefon 044 803 91 00
hallo@susm.ch · www.susm.ch

Hotelcard – Das Halbtax für Hotels



Mit der Hotelcard übernachten Sie in mehr als 660 Top-Hotels in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Italien beliebig oft mit 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.

Als Leser/-in des Magazins Erfolg profitieren Sie von exklusiven Rabatten: Bestellen Sie Ihre persönliche Hotelcard unter www.hotelcard.ch/skv-1902 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 «skv-1902».

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.
- Beliebiger oft einsetzbar.
- Kein Konsumationszwang.
- Keine Mindestaufenthaltszeit.

Überraschen Sie Ihre Kunden mit einer pikanten Gewürzmischung in den Farben des Firmenlogos

Diese Gewürzmischungen sind als grobe Variante für die Gewürzmühle sowie als Fingersalz für das Salzglas verfügbar, ohne Geschmacksverstärker und andere künstliche Zusatzstoffe.

Gewürzmischung weiss/rot

Weisse Salzkristalle, rosa Pfeffer und Chili



Gewürzmischung weiss/grün/gelb

Weisse Salzkristalle, Schnittlauch, Ringelblume



Gewürzmischung blau/weiss

Weisse Salzkristalle und Kornblumen



Gewürzmischung schwarz/gelb

Schwarzes Pyramidensalz und Ringelblumen



Gewürzmischung schwarz/rot/gelb

Schwarzes Pyramidensalz, rosa Pfeffer, Chili und Ringelblumen



Gewürzmischung weiss/schwarz

Weisse Salzkristalle und schwarzes Pyramidensalz



Oder wie wär's mit dieser vielseitig verwendbaren Komposition? Italienisch inspirierte Geschmacksnuancen vereint mit einer bezaubernden Blütenpracht. Perfekt zum Eier würzen und natürlich auch universell verwendbar zum Abschmecken von Gemüse aller Art sowie zum Veredeln von Fleisch, Fisch und Geflügel.

Preisidee bei 200 Stück mit 4-farbig bedruckter Hängeetikette CHF 9.65/Stk.

TRIKORA 
trikora.com

**Werbeartikel
für Ihren Erfolg.**

Trikora AG

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

KONSUMER

Unsere Rechtsexperten sind für Sie da:

 **044 545 02 05**

Rundbrief für Mitglieder

Geschätzte Leserinnen und Leser

**Liebe Mitglieder, Gönner, Förderer und Freunde vom
Konsumentendienst Schweiz**

Wer kennt das nicht? Da kommt man zusammen zum Familiennacht, die Kinder haben endlich Platz genommen und man freut sich schon auf seine Fischstäbchen. Kaum aber sitzt man bequem im Stuhl, klingelt auch schon das Telefon und ein überfreundlicher Callcenter-Mitarbeiter, dessen Redeschwall sich gar nicht so leicht stoppen lässt, will einem ein unnötiges Produkt zum übersteuerten Preis andrehen. So oder ähnlich passiert es rund 600 000 mal in der Schweiz - jeden Tag!

Werbeanrufe sind wie Schmeissfliegen: Sie nerven, kommen immer wieder und man weiss nicht so recht, wie man sie loswerden soll. Nicht wenige sprechen gar vom grössten Konsumentenärgernis unserer Zeit. Was aber kann man tun, um sich

wirksam vor dem Telefonterror zu schützen? Die Antwort lautet: Man kann so einiges tun, denn Konsumentinnen und Konsumenten haben heute eine Vielzahl von Möglichkeiten, sich zu schützen.

So erfreut sich etwa die Werbesperrliste vom Konsumentendienst Schweiz grosser Beliebtheit. Fast 40 000 Haushalte vertrauen heute auf diese wohl bekannteste Anti-Telefonmarketing-Sperrliste der Schweiz, deren Ziel darin besteht, unerwünschte Werbung zu unterbinden mittels eines individuellen Werbefilters, mit dem Konsumenten für sich selber festlegen können, welche Werbung auf welche Weise sie künftig noch erreichen soll. Die Werbesperrliste bietet jedoch nicht nur einen präventiven, sondern auch einen reaktiven Schutz. Wer nämlich über einen Eintrag verfügt, hat die Möglichkeit, unerwünschte Werbung fortwährend an den Konsumentendienst zu melden und zu veranlassen, dass durch Einreichen eines individuellen Datenlöschungsbegehrens die Löschung der persönlichen Daten bei aufsässigen Firmen rechtlich durchgesetzt wird.

www.sperrliste.ch

Auch Swisscom hat mit dem Callfilter eine intelligente und wirksame Lösung gegen Werbeanrufe auf den Markt gebracht. Der Callfilter blockiert jeden Tag 120 000 Anrufe und setzt ständig neue Telefonnummern auf die schwarze Liste. Der kostenlose Callfilter arbeitet mit einer ständig aktualisierten Liste von Rufnummern, die blockiert werden. Diese stammen von dynamischen Listen bekannter Spammer. Auf die Liste kommen etwa Telefonnummern von Call Centers, die mit unseriösen Verkaufsmaschinen arbeiten oder zu unangebrachten Zeiten anrufen.

www.swisscom.ch/callfilter

Wenn alles nichts bringt, dann gibt es noch den Callblocker, die mit Sicherheit wirksamste Methode gegen unerwünschte Belästigung am Telefon. Der Callblocker ist ein kleines Gerät, das zwischen der Telefonleitung und dem Telefon angeschlossen wird. Der Callblocker fängt alle unerwünschten Anrufe ab und lässt nur diejenigen zum Telefon durch, die nicht in der «Blacklist» gespeichert sind. Bei einem eingehenden Anruf wird die Nummer des Anrufers im LCD Display des Callblockers angezeigt. Wurde diese Rufnummer zuvor auf die «Blacklist» gesetzt, wird der Anruf vom Callblocker abgefangen und nicht zum Telefon weitergeleitet. Ist die Rufnummer nicht in der Sperrliste, wird der Anruf normal durchgestellt und das Telefon klingelt. Der Callblocker kann für nur CHF 49.90 beim Konsumentendienst Schweiz bestellt werden. Tel. 044 545 02 20

Redaktion:

Konsumentendienst Schweiz, Seebacherstrasse 4, 8052 Zürich.
Tel. 044 545 02 20. www.konsumentendienst.ch

Verlege Meisterfachbetrieb
Wenn's gut werden soll!
Fliesi GmbH
Ihr Plattenlegermeister
9200 Gossau



**Ihr Spezialist für keramische Plättli, Mosaik,
Naturstein und Renovationen**

- Exklusive Plattenverlegearbeiten
- Mosaik und Glasmosaik • Naturstein • Treppenbeläge
- Fassaden aus Keramik und Natursteinplatten
- Balkonbeläge aus Keramik und Naturstein
- Silikon Dehnungsfugen • Wandverblender

Jürgen Müller, Bischofszellerstr. 95, 9200 Gossau
T 076 766 66 62, info@fliesi.ch, www.fliesi.ch



www.fliesi.ch





Ihr Plattenleger

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

kundenversprechen.ch

Das Verzeichnis der vertrauenswürdigen Unternehmen

kundenversprechen.ch ist der zuverlässige Informations- und Verzeichnisdienst zum einfachen Nachschlagen der Kundenfreundlichkeit und Seriosität von Schweizer Unternehmen. Firmen, die auf kundenversprechen.ch publiziert werden, gelten als vertrauenswürdige Partnerbetriebe und sind mit dem Qualitätssiegel für «Service» und «Fairness» ausgezeichnet.



2-Rad Fachhandel 7302 Landquart · www.2rad-fachhandel.ch
a eins PERSONAL AG 3000 Bern 22 · www.aeins.ch
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 Kleindöttingen www.aare-hauswartungen.ch
Abazi Gärten 8135 Langnau am Albis www.abazi-gaerten.ch
Abacus Urs Tobler 8050 Zürich
Abitop GmbH 8957 Spreitenbach · www.abitop.ch
abiphon 4310 Rheinfelden · www.abiphon.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
adiuvo Consulting 3005 Bern · www.adiuvo.ch
Adokom GmbH 5033 Buchs · www.adokom.ch
Advokat und Notar Ulrich Silvan 4147 Aesch
Advokatur & Notariat Helfenfinger 4222 Zwingen
ADVOKATUR FANGER 6003 Luzern www.advokatur-fanger.ch
Advokatur Langlotz 8750 Glarus www.advokatur-langlotz.ch
Allenspach Advokat 7000 Chur · www.allenspach-law.ch
Anwaltsbüro Jens Marguerat-Meyer 8952 Schlieren www.ra-marguerat.ch
Anwaltskanzlei Braun 8002 Zürich www.advobraun.ch

Anwaltskanzlei Urs Huber 8808 Pfäffikon SZ www.urshuber-anwalt.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 Menzingen www.all-auto.ch
Aller «ART» Gebäudeunterhalt 4133 Pratteln www.allerartgebaudeunterhalt.ch
All-in-One Renovationen 8335 Hittnau www.allinone-renovationen.ch
archisign ag 8370 Sirmach 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
ASSR Antischleuderschule 8105 Regensdorf · www.assr.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
Avon & Sax AG 8600 Dübendorf · www.avonsax.ch
AWH Alterswohnhilfe GmbH 8193 Eglisau www.alterswohnhilfe.ch
Awila Immobilien L&W GmbH 3011 Bern · www.awila.ch

Ayverdis GmbH 8046 Zürich · www.ayverdis.ch
Barandun AG 8008 Zürich www.bvgag.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
Becker I Gurini I Hanhart I Vogt 5600 Lenzburg www.advo5600.ch
Belsana Kosmetik Institut 8304 Wallisellen · www.belsana.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
Bigler Kaufmann Rechtsanwälte 3001 Bern www.biglerkaufmann.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
Bosshardt Mediation 8001 Zürich www.mediationbosshardt.ch
Botta Event Factory 8493 Saland www.event-factory.ch
BrunnerAebiPartner 4500 Solothurn www.brunneraebipartner.ch
BUCHS Wintergärten Reinigung & Service 4434 Hölstein/BL www.buchswintergaerten-service.ch
Bühler Umzüge GmbH 3127 Mühlethurnen www.buehler-umzuege.ch
Caminada Treuhand AG Zug 6340 Baar www.caminada.com
Candrian Treuhand & Immobilien GmbH 8165 Schöfflisdorf www.candrian.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 Örlke 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
Coaching und Konfliktmanagement
8004 Zürich · www.dominikruppen.ch
Coachlogie GmbH
9212 Arnegg-Gossau www.coachlogie.ch
Consenec AG
5405 Dättwil · www.consenec.ch
Coiffure-Seebach
8052 Zürich www.instagram.com/coiffeur.seebach
Compactherm AG
8137 Neerach
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
CTM Treuhand AG
3013 Bern www.ctm-treuhand.ch
Daytona Event GmbH
5070 Frick · www.daytona-event.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
Durrer Britschgi Advokatur - Notariat
6370 Stans · www.advo-stans.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
EZA Reinigungsservice
8953 Dietikon · www.ezareinigung.ch
F. Chiappetta Malergeschäft
8134 Adliswil www.malerchiappetta.ch

Facella Kosmetikstudio - Crista Degonda
7018 Flims Waldhaus www.facella-cosmetica.ch
Fashion Nails GmbH
8001 Zürich · www.nailstudio-fashion.ch
Fägbäse GmbH
3007 Bern · www.fagbase.ch
Fahrschul-Center Drive Cool
9410 Heiden · www.drive-cool.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 Longo4you
5610 Wohlen AG · www.fahrschule-longo.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 Tannenber
8625 Gossau www.autofit-int.ch
Garage Türlersee
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
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.baupro-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
Glärner Rückbau KLG
8775 Hätzingen www.glärner-rueckbau-klg.ch
GO Facility Haus Service GmbH
4600 Olten
GST Treuhand AG
8330 Pfäffikon ZH · www.gst-treuhand.ch
Habisreutinger Gebäudehülle GmbH
4950 Huttwil · www.dichter-dran.ch
Hans Wiener Automobile
8133 Esslingen www.kreuzgarage-esslingen.ch
Haus & Garten Goncalves
4402 Frenkendorf www.haus-garten-goncalves.ch
HEINIGER TAXI & CARREISEN
8610 Uster · www.heiniger-uster.ch
Hedy Linder-Walther AG
3007 Bern · www.hedylinder.ch
Helping Hand GmbH
8702 Zollikon · www.helpinghand.ch
HPF Revisions- & Wirtschaftsberatungs-AG
5400 Baden · www.hpf.ch
HUMA GmbH
4303 Kaiseraugst · www.huma-gmbh.ch
ImmoDuo
5610 Wohlen AG · www.immoduo.ch
immoMARTI Immobilien
8474 Dinhard · www.immomarti.ch
ImUmReinigung Susanne Kaufmann
5032 Aarau Rohr · www.imumreinigung.ch
inkassolution GmbH
6331 Hünenberg www.inkassolution.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
Kanzlei im Turm AG
8400 Winterthur www.kanzlei-im-turm.ch
Kanzlei Kornplatz
7002 Chur · www.kornplatz.ch
Kapcon AG
5000 Aarau · www.kapcon.ch
Kämpf Service
3073 Gümligen · www.kaempfe-service.ch
Kavak Reinigung
8810 Horgen www.kavak-reinigung.ch
Kay Spenglerlei & Flachdach GmbH
4600 Olten www.kay-spenglerlei.ch
Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten
8302 Zürich · Kloten www.kehrlioeeler.ch
Keiser + Piccioni GmbH
3084 Wabern · www.kpmalt.ch

Keller Andrea Rätö
3600 Thun · www.keller-thun.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
Knus Gnädinger Landolt Rechtsanwälte
8645 Jona www.anwaltkgi.ch
KNB GmbH
6343 Buonas www.kn-baudienstleistungen.ch
K&M Maler KLG
8906 Bonstetten
Kopp Fenster GmbH
6436 Muotathal www.kopp-fenster.ch
Kosmetik Fachschule Cornelia Heydecker
8001 Zürich www.heydecker.ch
Kosmetikstudio carina
9000 St. Gallen www.studio-carina.ch
Kosmetikstudio Isabella GmbH
6006 Luzern www.kosmetikstudio-isabella.ch
Kosmetik-Studio Lebensgeföhle
4054 Basel www.lebensgefuehle.ch
KS Beauty und Nail
8750 Glarus
Künzi Haustechnik AG
9548 Matzingen www.kuenzi-haustechnik.ch
Kuqi Reinigung
3184 Wünnwil 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
Liniger Rolf Rechtsanwalt & Notar
4600 Olten www.notar-anwalt.ch
Liquori Reinigungsservice GmbH
6403 Küssnacht am Rigi www.liquorireinigungsservice.ch
LUNTOWORX LLC
3213 Liebstorf 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
Maltzahn's driving school 8913 Ottenbach www.tm-driving.ch
Marc Blöchliger Rechtsanwäte & Notare 6370 Stans www.marcbloechlinger.ch
Maya Burkhard Coaching Empowerment 3600 Thun www.burkhard-coaching.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.schlussdienst.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
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
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
Naik Kosmetik Fashion Nails 9000 St. Gallen
Neutik GmbH, weedtaxi.ch 8853 Lachen www.weedtaxi.ch
New York Nails 4051 Basel www.newyorknailsbasel.ch
Niederer Kraft Frey AG 8001 Zürich · www.nkf.ch/de
Nievergelt & Stoehr Advokatur & Notariat 7503 Samedan www.nievergeltundstoehr.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
PAREDO.CH 8153 Rümlang · www.paredo.ch
Party On GmbH 4303 Kaiseraugst · www.partyon.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
Probst Partner AG 8400 Winterthur · www.probstpartner.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
Putz Spezialisten Nyffeler KLG 4658 Däniken www.nyffeler-partner.ch
Raffael Büchlin Gartengestaltungen 4142 Münchenstein www.buechlin-gartengestaltungen.ch
Rechtsanwalt Dr. iur. Dieter Aebi 8602 Wetzikon ZH www.ra-aebi.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
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 a tion.ch
schelbertlaw 6300 Zug www.schelbertlaw.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
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.steinerel elektriker.ch
ST Schürmann Treuhand AG 4622 Egerkingen www.st-egerkingen.ch
Steuerkanzlei Jau AG 8004 Zürich www.jau-tax.ch
Streicher & Brotschin Treuhand AG 4052 Basel www.sbtbs.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
Strotz Gartenbau AG 8052 Zürich www.strotzag.ch
Studer Anwälte und Notare 5070 Frick · www.studer-plus.com
Suter Immobilien Treuhand AG 4102 Binningen www.suter-immo.ch
Svilsts Fenestra Suisse 9463 Oberriet
Swiss Beauty Academy 8051 Zürich www.swiss-beauty-academy.ch
switax ag 3360 Herzogenbuchsee www.switax.ch

The Joe on the road 8592 Uttwil www.thejoe.ch
thv AG 5001 Aarau www.thv.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
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
Umzugsunternehmen Zürich GmbH 8952 Schlieren www.multitransport.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
volzrecht Advokatur Notariat Steuerpraxis 3011 Bern www.volzrecht.ch
Weinmann Zimmerli AG 8032 Zürich www.weinmann-zimmerli.ch
Wieduwilt Rechtsanwäle 8400 Winterthur www.wieduwilt.ch
White Horse Live Anlagen 5623 Boswil www.white-horse.ch
Winizki Eva Organisationsberatung 8003 Zürich www.evawinizki.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
Wyler Koch Partner AG 8500 Frauenfeld www.wylerkoch.ch
Zentrum für Einbruchschutz 3018 Bern www.einbruchschutz.ch
zielmediation. fehlmannconsulting GmbH 6242 Wauwil www.zielmediation.ch
ZIMBA AG Immobilien Treuhand 8580 Amriswil www.zimba.ch
ZIMI's Bauservice 8725 Ernetschwil www.zimisbau.ch

Neue Kunden gewinnen mit Content-Marketing-Management



Heidi Zimmermann, Dipl. Online Redakteurin (CMA) und Inhaberin ADOKOM GmbH

Im Bereich Marketing ist ein enormer Wandel im Gange. Klassische Printmedien verlieren zunehmend an Bedeutung, während zeitgemässes Online-Marketing immer wichtiger wird. Bei einem Zeitungsinserat lässt sich der Erfolg kaum messen. Ganz anders verhält es sich mit den Online-Marketing-Massnahmen. Durch entsprechendes Tracking lassen sich die Erfolge ganz genau messen und damit auch planen. Zudem ist nichts fest in Stein gemeisselt (oder auf Papier gedruckt), so dass jederzeit korrigiert und optimiert werden kann.

Obwohl Online-Marketing viele Vorteile gegenüber klassischem Offline-Marketing hat, gibt es immer noch viele Unternehmen, die diesem Thema gegenüber skeptisch eingestellt sind.

Mit diesem Artikel versuche ich aufzuzeigen, dass es viele Gründe gibt, mit seriösen Partnern zusammen Online-Marketing zu planen und gewinnbringend umzusetzen.

Was ist Content-Marketing?

Im Online-Marketing spielt der Content (Inhalt) die wichtigste Rolle, ist sozusagen der Motor des Erfolges. Content-Marketing ist die Kreation

und Verbreitung von relevantem, nützlichem Content mit der Absicht, eine klar definierte Zielgruppe anzuziehen, zu begeistern und zum Handeln zu animieren. Wenn das gelingt, führt dies zu neuen, profitablen Kundenbeziehungen.

Effizienz ist gefragt

Schlanke Marketing-Budgets verlangen eine bessere Abstimmung des Marketing-Mixes und der Marketing-Instrumente. Konzepte und Marketingpläne sind sowohl für kleine und mittlere Unternehmen, als auch für grosse Konzerne unumgänglich. Letztlich ist es aber nicht das Budget, das über den Erfolg des Marketings entscheidet, sondern die Effizienz der einzelnen Massnahmen. Einen Misserfolg kann sich heute kaum noch ein Unternehmen leisten – umso wichtiger ist es von Anfang an die Effizienz zu steigern und die Auffindbarkeit im Web auf den grösstmöglichen Level zu heben.

Den Text als Turbo nutzen

Der Text spielt bei der Effizienzsteigerung eine zentrale Rolle. Während im Offline-Bereich (Print) die Texte von Menschen gelesen werden, so sind Texte im Online-Bereich stets auch Scan-Grundlagen für künstliche Intelligenzen

(Stichwort Suchmaschinen). Daher müssen Texte im Web so optimiert sein, dass Suchmaschinen sofort den Nutzen und die Relevanz erkennen und somit positiv ranken. Damit starten Sie den Turbo und steigern die Effizienz Ihres Marketings.

Wer unterstützt Sie dabei?

Der noch junge Beruf Online Redakteur/in, beziehungsweise Content-Marketing-Agent (CMA) befähigt dazu, Texte so zu gestalten und zu optimieren, dass sie:

- neue Kunden und Leads gewinnen
- auf Google und im Web gefunden werden (SEO)
- mehr Traffic auf der Website erzeugen
- die Konversion-Rate erhöhen (Interessenten in aktive Kunden umwandeln)

All das führt letztlich zur Umsatzsteigerung und damit zu Ihrem Geschäftserfolg.

Seriöse Partnerin

Im März 2019 habe ich erfolgreich den Diplomlehrgang Online-Marketing an der schweizerischen Schreibschule «Schreibszene.ch» abgeschlossen. Bereits davor habe ich viele Weiterbildungen und Erfahrungen im Bereich Marketing und Management gesammelt. Mit all diesem Wissen, dem vernetzten Denken und den vielen Erfahrungen bin ich eine Expertin in Sachen Online-Marketing.

Gerne helfe ich Ihnen als seriöse Partnerin dabei, Ihren Erfolg zu steigern und eine sinnvolle Online-Marketing-Strategie aufzubauen und umzusetzen.

Auf Ihre Kontaktnahme für ein Beratungsgespräch freue ich mich!



ADOKOM GmbH

Heidi Zimmermann
Dipl. Online Redakteurin (CMA)
Fabrikweg 93 · 5033 Buchs
Telefon 062 544 91 84
info@adokom.ch · www.adokom.ch



 **MEWA**
TEXTIL-MANAGEMENT

MEWA DYNAMIC®
Bewegungsfreiheit kann
man mieten.

WIR MANAGEN DAS

MEWA Service AG
Industriestrasse 6 · CH- 4923 Wynau
Telefon + 41 62 745 19 80 · Telefax + 41 62 745 19 89
E-Mail: info@mewa.ch · www.mewa.ch
mewa.ch/dynamic-construct

Checkliste zur Wahl einer Pensionskasse

Auf den ersten Blick scheinen alle Pensionskassen gleich. Doch dieser Blick täuscht. Es gibt wesentliche Unterschiede. Hier für Sie wichtige Punkte in Kurzform:

1. Risikoabdeckung

Sind die Invaliditäts- und Todesfallleistungen rückgedeckt oder trägt die PK das Risiko selber?

2. Verzinsung Ihres Sparkapitals

Der BVG-Zinssatz ist ein Minimum, das aber oft Anwendung findet. Eine PK kann die Altersguthaben auch höher verzinsen. Prüfen Sie Ihre Verzinsung der letzten Jahre.

3. Finanzielle Gesundheit

Die Aussage zum Deckungsgrad einer Sammelstiftung der letzten Jahre schafft Klarheit.

4. Attraktive Prämien bei optimalen Leistungen

Die finanzielle Belastung für das Unternehmen und die Versicherten nimmt stetig zu.



Das zeichnet Noventus aus:

1. Risikoabdeckung

Die Risiken Invalidität und Tod werden zu attraktiven Konditionen vollständig von einer spezialisierten Versicherungsgesellschaft getragen.

2. Verzinsung Ihres Sparkapitals

Die Vorsorgevermögen werden in einen gepoolten Anlageplan investiert. Das Portfolio ist so gewählt, dass der BVG-Mindestzinssatz mit kontrolliertem Risiko übertroffen werden kann. In den letzten Jahren hat Noventus den Versicherten jährlich durchschnittlich 1% mehr Zins gutgeschrieben als gemäss BVG-Minimum vorgeschrieben.

3. Finanzielle Gesundheit

Beim Deckungsgrad sind die beiden Noventus Sammelstiftungen NoventusCollect und NoventusCollect Plus besser als der Markt.

4. Attraktive Prämien bei optimalen Leistungen

Das Ziel von Noventus ist, die Kosten für die Versicherungsrisiken und die Verwaltungskosten unter Kontrolle zu halten.

Eine Geschichte aus unserem Alltag:

K. leitet ein Dienstleistungsunternehmen mit 15 Angestellten. Ende Januar gab es eine Unruhe im Betrieb. Zwei Mitarbeitende verstanden nicht, wieso sie zum Teil erheblich mehr Abzüge zu verzeichnen hatten auf ihrem Lohnzettel. Sofort war klar, dass diese beim BVG zu suchen waren! K. rief Bruno Schenk an. Mit über 20 Jahren Berufserfahrung war für ihn

die Sachlage klar. Er konnte den Grund sofort erklären: Bei den zwei Mitarbeitenden sind die Altersgutschriften 5% höher, da sie aufgrund ihres Alters in der Sparstaffelung einen Sprung machen. Bruno Schenk sprach K. darauf an, ob es für ihn in Ordnung sei, bei dieser Gelegenheit einen Termin mit ihm zwecks Überprüfung des bestehenden Anbieters zu vereinbaren, K. sagte ihm zu!



NOVENTUS
PENSIONSKASSE

Noventus Pensionskasse

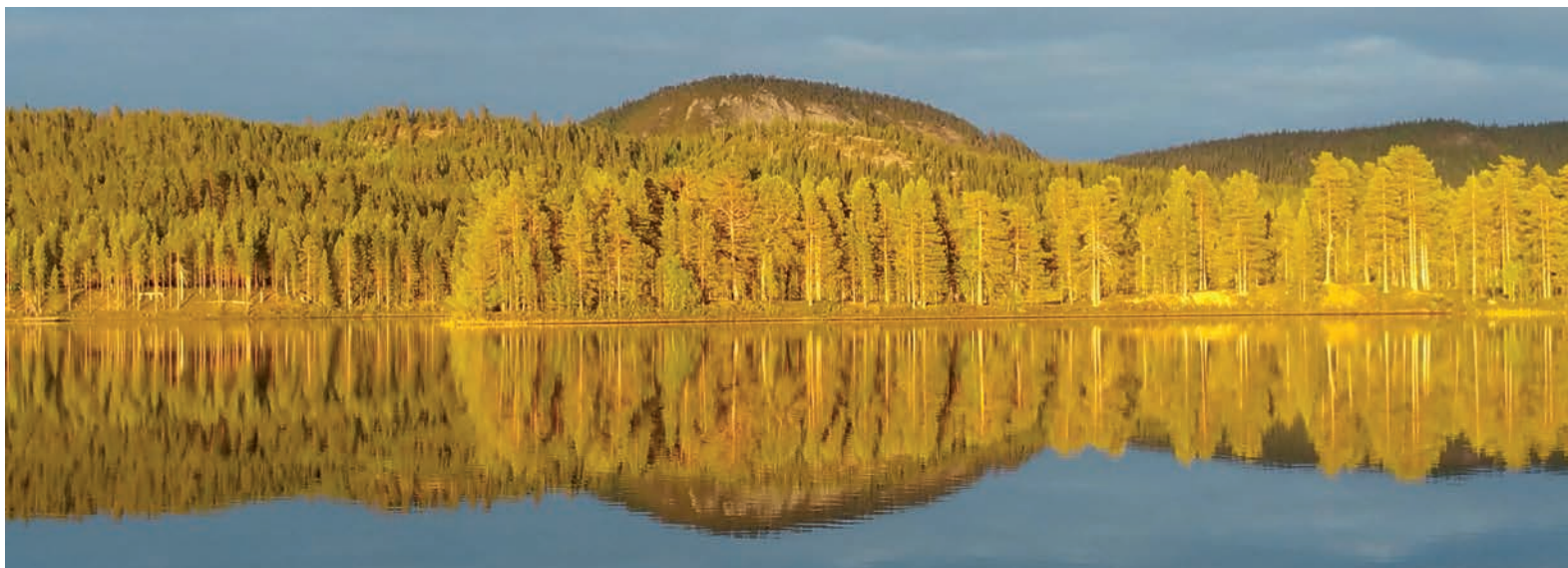
Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz

Mobile: 079 447 03 08

bruno.schenk@noventus.ch · www.noventus.ch

Pionierreise Russisch-Karelien:

Abgelegene Wildnis, Bärenbeobachtung und Mitternachtssonne



Wann haben Sie das letzte Mal Bären in der freien Natur beobachtet? Wann das letzte Mal die Mitternachtssonne gesehen? Und wann Bären zur Zeit der Mitternachtssonne?

Diese Reise hat Pioniercharakter. Als erstes Schweizer Reiseunternehmen führt hike.ch Markus Glättli diese Wanderreise nach Russisch-Karelien in den Nationalpark Paanajärvi (парка «Паанаярви»). Natur pur, weit abseits von Dörfern und Städten zur Zeit der Mitternachtssonne.

Die Anzahl Besucher im Park ist streng reglementiert. So geniessen wir weite, unberührte Wildnis, wie wir sie sonst kaum finden. Wir übernachten in einer einfachen Wildnishütte. Die Sauna gehört wie auch in Finnland dazu. Die Hütte ist unmittelbar am Wasser.

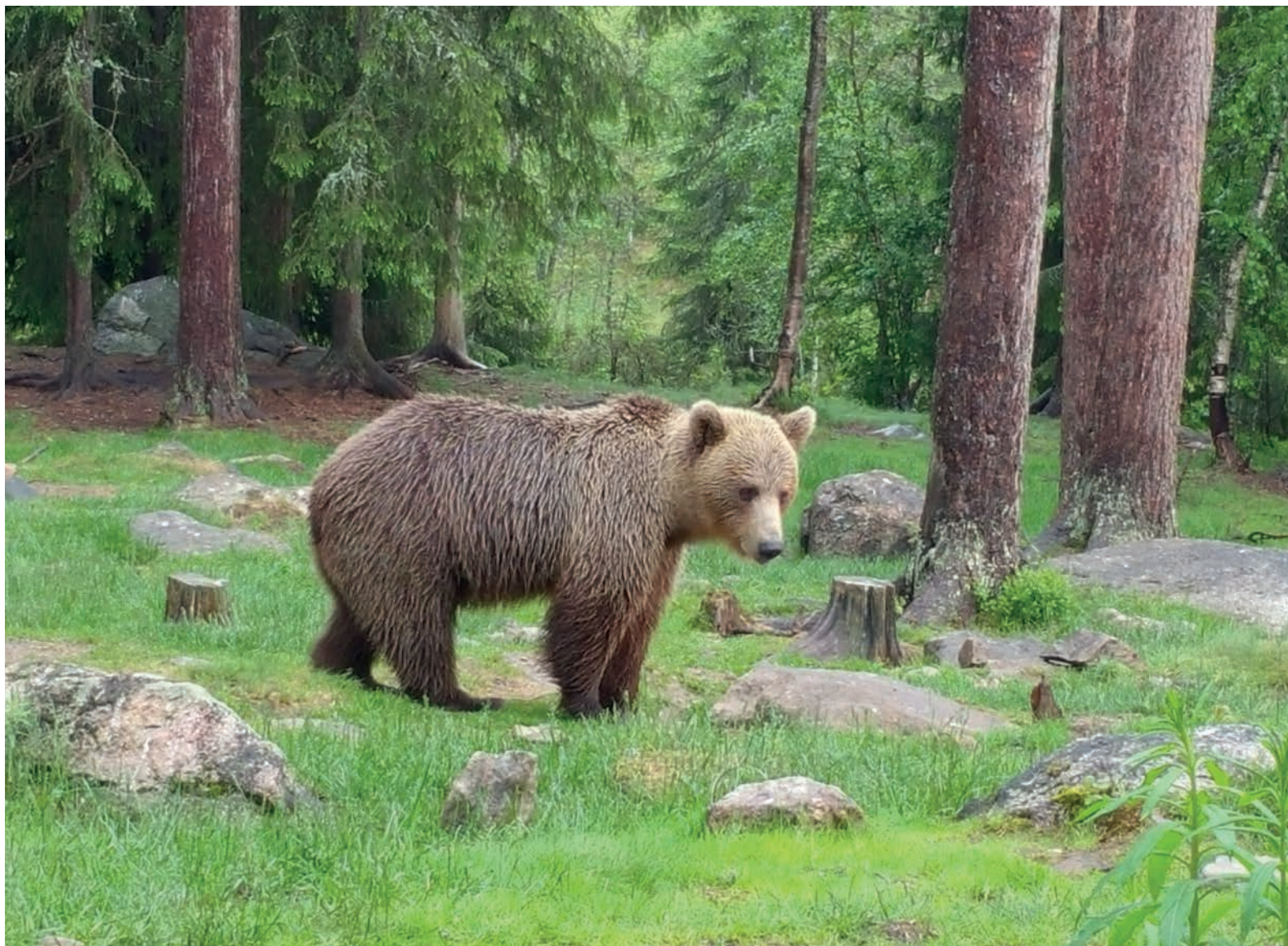
Bevor wir in den gut 1'000 km² grossen Nationalpark Paanajärvi in Russisch-Karelien fahren, erleben wir vielseitige Aktivitäten im Nationalpark Oulanka auf der angrenzenden finnischen Seite: Wanderungen wie Teile der bekannten Bärenrunde (karhunkierros), welche uns durch Schluchten, an idyllischen Seen und rauschenden Flüssen vorbeiführt und über aussichtsreiche Hügel mit Weitblick bis nach Russland, wo wir den 2. Teil dieser Wanderreise sein werden.

Bären werden wir bei den Wanderungen tagsüber wohl kaum sehen. Hingegen bei der Bärenbeobachtung ist die Wahrscheinlichkeit sehr gross, Bären zu sehen, wenn wir an einem Abend geführt und sicher in der Wildnis unterwegs sein werden. Unmittelbar an der Grenze zu Russland können wir von einem Hüttenversteck aus sicherer Distanz die erwachsenen Tiere

mit ihren Jungen beobachten und fotografieren, wie sie unter der nicht untergehenden Sonne umherstreifen.

187'888 Seen. Die stolze Zahl, wofür Finnland u.a. bekannt ist. Unmittelbar vor unserer Unterkunft liegt ein See, wo Sie an einem Tag im praktischen Unterricht Ihre ersten Kanuerfahrungen sammeln können. Möchten Sie lieber länger unterwegs sein und verschiedene Landschaften erleben? Nehmen Sie an einer geführten Tages-Kanufahrt bis in die Nähe der russischen Grenze teil. Unterwegs besteht eine grosse Chance, dass Sie vom Kanu aus Rentiere, welche am Ufer sich aufhalten, beobachten können.

Auf der finnischen Seite übernachten wir unmittelbar beim Oulanka-Nationalpark in Kuusamo direkt am See und weitab von der Stadt



in einfachen Holzappartements. Die Unterkunft wurde wiederholt mit mehreren internationalen Nachhaltigkeitspreisen geehrt. Hier geniessen wir lokales, biologisches Essen.

In Russisch Karelien übernachteten wir in einer Wildnishütte. Ein erfahrener, Englisch sprechender Guide wird uns in Russisch-Karelien führen. Er ist zudem unser Fahrer und wird uns in der Hütte auch bekochen und lokale Spezialitäten zubereiten. Er wird uns daher rundum betreuen. Markus wird ihn unterstützen und die Übersetzung auf Deutsch für die Gruppe sicherstellen.

Für die Anreise fliegen wir bequem ab Zürich nach Kuusamo mit einmal Umsteigen. Anschliessend kurze Fahrt mit dem Bus zur Unterkunft direkt am See. Die Reise mit Zug und Bus würde leider fast die Hälfte der Woche in An-

spruch nehmen. Die CO₂-Emissionen der Flüge kompensiert hike.ch Markus Glättli in Schweizer Projekte.

Der mehrsprachige Wanderleiter mit eidg. Fachausweis, Markus Glättli, der auch fließend Finnisch spricht, hat diese Reise organisiert und wird diese auch persönlich leiten. So gehört auch ein Finnisch-Crashkurs zu dieser Reise. Markus Glättli bereist Finnland und v.a. Lappland seit über 20 Jahren, kennt die verschiedenen Gegenden von West nach Ost, Nord nach Süd und ist immer wieder aufs Neue davon begeistert. Mit dieser Reise nach Russisch-Karelien erweitert er mit seiner Firma hike.ch, welche über eine Kundengeldabsicherung verfügt, sein Angebot (aktuell 8 Länder zwischen Finnisch-Lappland, der Schweiz und Portugal) nun weiter nach Osten.

Unsere Reisedaten

Datum

08.-15. Juni 2019 (Samstag-Samstag, 8 Tage)

Gruppe

Kleingruppe von max. 12 Personen

Buchung

Nur noch kurze Zeit möglich. Wenige freie Plätze.

hike.ch

hike.ch

Markus Glättli · Wanderleiter mit eidg. FA
8820 Wädenswil · www.hike.ch
Telefon 043 477 81 29

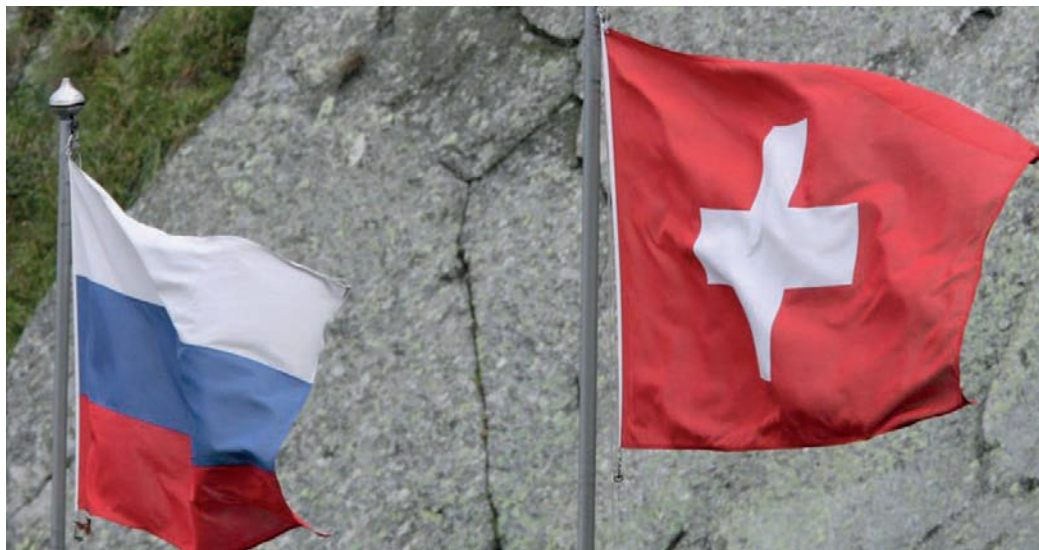
**EASYbilling, die
einfachste Schweizer
Online-Fakturierungslösung.**

WILLKOMMENSANGEBOT*
Kostenlose Bearbeitung der ersten 10 Rechnungen!

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

Die Schweizer KMU und Russland

Von Pierre Helg, Quorus GmbH



Die Russische- und Schweizer-Flagge

Die Präsenz der Schweizer KMU in Russland ist noch immer sehr bescheiden, obwohl die Kapitalrenditen höher sind als in den EU-Staaten. Die Frage, was ein KMU mitbringen muss, um den Schritt auf den russischen Markt in Angriff nehmen zu können, steht im Raum:

Erstens, qualitativ überzeugende Produkte und /oder Dienstleistungen: Russland ist gut entwickelt und die russischen Geschäftsleute sind hervorragend informiert. Kompetitive Technologien der wichtigsten ausländischen Produzenten und Dienstleister sind auf dem russischen Markt präsent. Das Schweizer KMU mit «Russlandambitionen» muss imstande sein, die russische Kundschaft zu überraschen und zu überzeugen.

Zweitens, das KMU sollte über die richtigen Kontakte verfügen, insbesondere auf einen «Türöffner» zählen können, welcher die russische Geschäftskultur kennt und mit dieser umzugehen weiss. Die russische Geschäftskultur ist spezifisch und verlangt nach Fingerspitzengefühl. Beim Türöffner kann es sich entweder um eine russische «Bekanntschaft» oder einen westlichen, mit Russland vertrauten, Geschäftspartner des KMU handeln. Im Idealfall sollte dieser Türöffner dem Sektor, in welchem sich das KMU bewegt, nahe stehen. Eine andere Option ist die Zusammenarbeit mit einem Vertrauenspartner, welcher die Funktion eines Brückenbauers zwischen den beiden Ländern und Kulturen übernehmen kann.

Drittens, die dem KMU zur Verfügung stehenden finanziellen und personellen Ressourcen dürfen nicht zu knapp bemessen sein, denn der Markteintritt in Russland braucht traditionell Zeit und Durchhaltewillen.

Bringt ein KMU diese 3 Voraussetzungen mit, kann es mit folgenden Chancen rechnen:

- Die Geschäftstätigkeit als Ausländer in Russland ist heute einfacher, als diese in der Vergangenheit war: die meisten wichtigen Geschäftspartner besitzen zumindest Grundkenntnisse der englischen Sprache und die lokalen Behörden sind hilfreicher und «pragmatischer» geworden (Russland hat sogar ein besseres Ranking als die Schweiz im «Doing Business Index» der Weltbank).

- Der Ruf der Schweiz in Russland ist ausgezeichnet. Schweizer Qualität ist ein Aushängeschild für Zuverlässigkeit und Innovation. Von dieser positiven Schweizer Wahrnehmung in der russischen Perzeption können alle sich auf dem russischen Markt etablierenden Schweizer KMU nicht unwesentlich profitieren.

- «Last but not least», der Rubel ist im Vergleich zum Schweizer Franken eine schwache Währung. Die vehementeste Währungsdifferenz zwischen Schweizer Franken und Rubel wirkt sich nachhaltig positiv auf die Markteintrittskosten aus.

Das KMU darf aber folgende Herausforderungen nicht scheuen:

- Das KMU und sein Management müssen bereit sein, ihre Komfortzone zu verlassen und Russland sowie seinen Markt mit einer frischen Weltanschauung und einem offenen Geist zu betrachten.

- Selbstverständlich werden die Schweizer Parameters, betreffend beispielsweise die Arbeitszeiten, gewisse Businessgewohnheiten, oder der Grundsatz pacta sunt servanda in Russland

manchmal anders interpretiert oder wahrgenommen. Trotzdem, wenn man die russische Praxis kennt und sich an sie gewöhnt hat, erweist sich die Lage als berechenbar und Überraschungen sind selten.

- Das KMU und sein Management müssen gewillt sein, in die menschlichen Berufsbeziehungen mehr Zeit zu investieren als dies in der Schweiz und Europa notwendig ist. Überzeugende Qualitätsprodukte und/oder -Dienstleistungen ohne (geschaffenes) Vertrauen, Loyalität und persönliches Engagement im Hintergrund, genügen häufig nicht.

- Nicht zu vernachlässigen ist auch die sogenannte «Sprachbarriere». Bis zu einem gewissen Grad bleibt die Beherrschung der russischen Sprache für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung in Russland wichtig. Klar, die Leiter der Unternehmen oder die hochrangigen Regierungsbeamten sprechen meistens neben Russisch auch Englisch. Aber, viele potentielle Geschäftspartner insbesondere im Alter über 40 beherrschen die englische Sprache nur sehr rudimentär oder überhaupt nicht. Eine russischsprachige Vertrauensperson als Teammitglied für die Geschäftsentwicklung in Russland kann dem Schweizer KMU nur Vorteile bringen.

Die Geschäftsentwicklung in Russland wird von «Non-Insidern» noch häufig mit einem risikoreichen Abenteuer verglichen. Unsere Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass sich dieses Abenteuer meistens lohnt: Eine im Jahre 2015 von der schweizerischen Botschaft in Moskau durchgeführte Studie hat ergeben, dass kein einziges der ca. 200 in Russland tätigen Schweizer Unternehmen den russischen Markteintritt retrospektiv als Fehlinvestition beurteilt hat. Alle befragten Schweizer Unternehmen hatten die Absicht, sich auf dem russischen Markt weiter zu etablieren oder zumindest eine «Hold-Strategie» zu fahren. Keines der befragten KMU hat trotz den geopolitischen Querelen in den letzten 4 Jahren das Verlangen geäußert, den russischen Markt zu verlassen.

QUORUS

QUORUS GmbH

Olgastrasse 6 · 8001 Zürich

Telefon 044 552 25 05

contact@quorus.ch · www.quorus.ch

Wie die Firmen-Website besser verkauft

Viele KMU nutzen das Potenzial ihrer Website nicht



Webseiten mit vielen Bildern ohne erklärenden Text bringen keinen Kundennutzen.
Symbolbild, Quelle: pexels.com

Dass jedes Unternehmen heute eine Website braucht, ist mittlerweile auch in den KMU angekommen. Dass darauf immer häufiger vom Mobiltelefon zugegriffen wird, ebenso. Da erstaunt es umso mehr, dass viele Firmen-Websites oft nur simple Online-Fotoalben sind und oft einen schalen Eindruck hinterlassen.

Die gute Nachricht vorab: Fast jedes KMU hat heute eine Website. Leider werden viele dieser Webseiten nicht voll genutzt. Oft sind sie nur eine Online-Version von Prospekten. Dabei könnte sie doch viel mehr leisten. Wenn jemand auf die Website gelangt, interessiert er sich ja grundsätzlich schon einmal für das Thema resp. das Unternehmen. Das sollte man doch nutzen können!

Die Website als Verkäufer

In der digitalen Welt wird viel Potenzial einfach nicht genutzt. Im richtigen Leben wäre so etwas undenkbar. Stellen wir uns vor, jemand wollte eine neue Küche kaufen. Er betritt also einen Ausstellungsraum bei einem Küchenbauer und sofort steht ein Verkäufer bereit, um ihn gewissenhaft zu beraten. Im Internet allerdings scheint das nicht zu gelten. Da kann sich der potenzielle Kunde zwar wunderschöne Bilder ansehen, hat aber weder eine Entscheidungshilfe noch kann er Qualität und Beschaffenheit beurteilen. Vielleicht steht da noch, welche Materialien die Schreinerei verarbeitet, dass sie nur ausgewiesene Fachleute beschäftigt und über ein zertifiziertes Qualitätssicherungssystem verfügt. Aber wirklich attraktiv sind diese Standardaussagen eigentlich nicht.

Wie kann also eine Website mehr Verkäufer als Prospekt sein? Ein Verkäufer spricht normalerweise die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden an. So fühlen sich diese verstanden und sind überzeugt, dass sie den richtigen Geschäftspartner gefunden haben. Damit dies auch im Internet funktioniert, muss dies ein guter Verkaufstext schaffen, ein Text, der die Bedürfnisse der potenziellen Kunden anspricht. Um ein Beispiel zu verwenden, das jedermann nachvollziehen kann, begeben wir uns in die Automobilbranche. Da steht dann vielleicht beim Kombi etwas wie «Viel Platz für alle Ihre Hobbys» und beim Kleinwagen vielleicht «Ideal für die engen Parkplätze in der City». Was aber dort ganz bestimmt nicht steht: «Wir bauen die Autos aus hoch-

wertigem Stahlblech, setzen beim Kunststoff ausschliesslich auf südamerikanisches Qualitätserdöl und beschäftigen selbstverständlich nur absolute Spezialisten in Produktion und Service».

Vom Angebot zu den Kundenwünschen

Wir, wir, wir, wir, wir sind kundenorientiert. Leider trifft man meistens nur solches an im Internet. Wir bieten massgeschneiderte Lösungen. Bei uns arbeiten nur Fachleute. Wir machen dies und bewegen das. Von so viel «wir» wird man ganz wirr. Wie schön wäre es, wenn jemand einfach unsere Wünsche verstehen würde, und uns eine Lösung für unsere Probleme anbieten würde. Dafür ist es allerdings unerlässlich, dass sich das Unternehmen mit seinen Kunden beschäftigt, sich darüber Gedanken macht, wer sein Wunschkunde ist, welche Bedürfnisse dieser hat, und wie es gedenkt, diese zu befriedigen. Damit wird das Denken vom «wir» zum «Sie» gelenkt. Alleine dadurch werden die Texte schon besser. Wer die eigene Website überprüfen will, vergleicht einfach, wie oft die Wörter «wir» resp. «uns» im Vergleich zu den Wörtern «Sie» und «Ihnen» auftauchen. Je stärker das «Sie» betont ist, umso kundenorientierter ist der Text und umso eher fühlt sich der Kunde verstanden.

Kundenmeinungen statt Selbstlob

Wir arbeiten kundenorientiert. Wir bieten zertifizierte Qualität. Wir stehen für Qualität. Alle diese Plattitüden und Floskeln bringen dem Kunden gar nichts. Dass er gute Qualität erhält, setzt er schliesslich voraus. Konkrete Beispiele bringen dabei mehr, insbesondere Kundenmeinungen können viel über die Qualität von Produkten und Dienstleistungen aussagen. Wer schon einmal ein Hotel gebucht hat, hat bestimmt auch die Kundenaussagen auf der Hotelwebsite oder auf Vergleichsportalen angesehen und sich davon beeinflussen lassen. Wer kontinuierlich Kundenfeedback sammelt und dies auch auf der Website veröffentlicht, hat einen grossen Vorteil vor der Konkurrenz.

Dem Kunden gefällt es, und nun?

Hat eine Website nun das Interesse des Kunden geweckt, bleibt nur noch Eines zu tun: Der Kunde muss bestellen oder zumindest eine Offerte anfragen, ob das mit einem Klick geschieht, mit einer E-Mail oder per Telefon ist eigentlich egal. Nur, wie weiss der Kunde, was er jetzt tun soll, wenn es ihm niemand sagt? Darum gehört auch immer die entsprechende Aufforderung dazu: «Rufen Sie uns an», «Schreiben Sie uns», «Klicken Sie hier». Es hat sich gezeigt, dass eine solche Aufforderung deutlich mehr Kundenkontakte bringt. Wer dann noch darauf achtet, dass seine Telefonnummer und seine Mail-Adresse einfach zu finden ist (mit maximal zwei Klicks, lieber in der Kopfzeile), hat bestimmt die Nase vorn. Vielfach kann ein guter Text die Gesamtwirkung einer Website deutlich verbessern. Damit kann diese durchaus zu einem fast kostenlosen zusätzlichen Verkäufer werden, der ausserdem 24 Stunden am Tag arbeitet und frische Kunden bringt.

Über den Autor: Markus Kessler führt seit mehr als 10 Jahren die Textagentur OmniText. In dieser Funktion hat er schon für viele KMU-Betriebe gute und erfolgreiche Werbetexte geschrieben.

OmniText

Omnitext · Markus Kessler · Röhrenbrugg 2 · 9042 Speicher
Telefon 071 340 08 08 · markus@omnitext.ch · www.omnitext.ch

Erfolg steuern: Wie Sie mit der richtigen Business Software durchstarten und erfolgreicher sind



Kennen Sie das auch? Sie sollten noch Rechnungen schreiben? Den Überblick über eingehende Zahlungen haben? Buchhaltung führen? Kleinunternehmern fehlt oft das notwendige Know-how und der Überblick über das eigene Business; Chaos ist auf Dauer vorprogrammiert. Mit einer Business Software, wie bexio eine ist, vereinfachen Sie Ihren Büro-Alltag und profitieren von vielen, fast vollständig automatisierten Prozessen. Erfahren Sie, welche Vorteile Ihnen bexio für Ihren KMU-Alltag bietet und wie Sie davon profitieren.

Viele Aufgaben, wie das Erstellen von Offerten, Rechnungen oder Lohnabrechnungen, sind für Kleinunternehmer alltäglich. Diese Aufgaben lassen sich mit verschiedenen Textverarbeitungsprogrammen bewältigen. Doch damit stossen Nutzer schnell an ihre Grenzen. Die Arbeit ist mühsam und ineffizient. Es schleichen sich Fehler ein, weil Prozesse nicht automatisiert sind. Kommt Ihnen das bekannt vor? Durch den Einsatz einer Business Software können Sie Ihre Arbeitsabläufe verbessern und vereinfachen.

Das perfekte Werkzeug für Ihre Administration

Die Schweizer Business Software bexio, aus der Schweiz für die Schweiz, ermöglicht ihren mittlerweile über 20'000 Kunden die gesamte Administration eines KMU in einer übersichtlichen und intuitiv zu bedienenden Cloud-Lösung. Mit der Software sind Sie nicht nur innert weniger Minuten einsatzbereit, Sie profitieren zudem von vielen automatisierten Prozessen. Egal wo, egal wann, dank Software aus der Cloud haben Sie jederzeit Zugriff auf Ihre Daten und können auch unterwegs auf Anfragen reagieren oder eingehende Zahlungen überprüfen.

Das Besondere: bexio verknüpft Buchhaltung und E-Banking für Kleinunternehmen.

Über eine Schnittstelle lassen sich Banktransaktionen automatisch mit offenen Rechnungen in der Software abgleichen. Das mühsame und manuelle Abgleichen entfällt damit. Auch Zahlungsaufträge an Kreditoren können direkt übermittelt werden.

Dank der integrierten Kontaktverwaltung, die mit allen Funktionen der Software verknüpft ist, haben Sie Ihre Kontaktdaten jederzeit mit nur einem Klick zur Hand. Offerten, Angebote und Rechnungen sind so im Handumdrehen erstellt. Dazu entlasten automatisierte Rechnungs- und Mahnläufe Sie in Ihrer täglichen Arbeit.

Buchhaltung wird zum Kinderspiel

Doch nicht nur die Auftragsabwicklung stellt eine Herausforderung dar, auch die Buchhaltung sorgt oft für Unsicherheit. Mit bexio führen Sie Ihre Buchhaltung vollständig online und grösstenteils automatisiert. Damit reduziert sich die Fehleranfälligkeit enorm.

bexio ermöglicht zudem die einfache und unkomplizierte Zusammenarbeit mit dem Treuhänder. Somit haben Sie und Ihr Treuhänder Ihre Finanzen jederzeit im Blick und können entsprechend frühzeitig reagieren.

Mit bexio können Sie auch Löhne für Mitarbeiter abrechnen. Die Online-Lohnbuchhaltung ist dabei ideal auf die Bedürfnisse von Kleinunternehmen angepasst: einfach zu erstellende Lohnabrechnungen und effiziente Verarbeitung mit nur einem Klick.

Das perfekte Werkzeug für Ihre KMU-Administration

Mit der Business Software bexio haben Sie alles an einem Ort, was Sie für die erfolgreiche Führung Ihres Unternehmens brauchen:

- Kontaktmanagement
- Vollständige Auftragsabwicklung
- Buchhaltung
- Automatisiertes E-Banking
- Integrierte Lohnbuchhaltung
- Produktverwaltung
- Zeiterfassung
- Projektmanagement

Profitieren auch Sie vom perfekten Werkzeug für Ihre Administration. Sparen Sie mit bexio nicht nur Zeit: Als Verbandsmitglied profitieren Sie dauerhaft von 10 Prozent Rabatt auf die Business Software bexio. Verwenden Sie einfach den Gutscheincode: «skv10».

Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich: 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

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
HSO Wirtschafts- und Informatikschule	–
Paco Marin Academy	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIU Schweizerische Institut für Unternehmensschulung	–
STAUFEN.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 Unternehmenschule AG	–

Anzeigen



SKV Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband

MIGROL

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

Wie gute Vorsätze zum Erfolg werden



Sind Sie hochmotiviert mit guten Vorsätzen ins 2019 gestartet? Wie sieht es jetzt im April mit Ihren Projekten aus? Sind Sie weiterhin auf Veränderungskurs oder hat der Alltag Sie bereits wieder eingeholt und die guten Vorsätze sind wieder mal auf der Strecke geblieben?

Nicht nur Vorsätze schieben wir entgegen besserem Wissen hinaus – auch andere Vorhaben lassen wir bleiben: LED-Lampen für eine effiziente Beleuchtung werden nach dem Kauf monatelang nicht eingesetzt, der Antrag um zu Ökostrom zu wechseln, liegt unter einem Stapel Dokumenten, Stromsteckleisten mit Schalter müssen erst noch bestellt werden etc. In der Psychologie gibt es dafür den Begriff der «kognitiven Dissonanz»: Damit wird einen als unangenehm empfundener Gefühlszustand bezeichnet, der dadurch entsteht, dass ein Mensch mehrere Einstellungen, Wünsche oder Absichten hat, die nicht miteinander vereinbar sind. Dieses Gefühl kennen wir auch aus dem Alltag: Man sollte weniger fliegen, bucht für die nächsten Ferien aber trotzdem bei einer Airline. Laut Theorie verspüren Menschen Unbehagen, wenn sie sich auf eine Weise verhalten, die nicht zu ihrer Selbstwahrnehmung passt. Wie kann man aus dem Zustand der kognitiven Dissonanz herauskommen? Eine Möglichkeit ist das Verhalten zu ändern.

Günstige Rahmenbedingungen nutzen und schaffen

Grundsätzlich sind unsere (Projekt-)Ziele meist zu ambitioniert, zu vage formuliert und zu wenig verbindlich. Mehr Erfolg versprechen klare und umsetzbare Teilziele, die allen Beteiligten kommuniziert werden. Ebenfalls hilfreich ist es, wenn die Gunst der Stunde von Re-Organisationen genutzt werden kann. Im Zuge von Umstrukturierungen, Personalwechseln oder Umbauten lassen sich Verhaltensänderungen vergleichsweise einfach realisieren. Ein grosser Vorteil, speziell wenn es darum geht die Chef-Etage zu überzeugen, sind positive Sekundäreffekte: beispielsweise lassen sich mit Energiesparmassnahmen gleichzeitig auch die Kosten senken. Muss wenig Aufwand für eine Verbesserung getätigt werden oder erleichtert sie einem den Alltag gar, stehen die Chancen ebenfalls gut: Steht eine Kommode vor dem Heizkörper, braucht es mehr Überwindung, die Temperatur ein paar Grad runter zu drehen, als wenn der Thermostat gut zugänglich ist.

Verhaltensänderungen verbreiten

Den grössten Erfolg versprechen Verhaltensänderungen, wenn mehrere Personen mitziehen. Dies setzt eine verständliche Ansprache der geeigneten Gruppen voraus. Als erstes wählt man am besten Gruppen oder Abteilungen, die gegenüber Verhaltensänderungen besonders offen

sind. Können beliebte, charismatische Personen (sogenannte «Opinion leaders») als Vorreiter gewonnen werden, identifizieren sich auch andere Mitarbeitende mit der Situation und ziehen nach. Prinzipiell verbreiten sich Verhaltensänderungen am besten im persönlichen Kontakt durch Austausch von Erfahrungen und Tipps – schaffen Sie Situationen und Anlässe, die zu solchem Austausch ermuntern und ihn erleichtern.

Selbstverstärkende Prozesse anstossen

Veränderungen brauchen Zeit und können nur in kleinen Schritten erreicht werden. Deshalb sollten Kampagnen flexibel gestaltet werden, sodass einerseits unerwünschte Nebeneffekte ausgebügelt und erwünschte Nebeneffekte genutzt werden können. Ob positiv oder negativ – Erfahrungen sollten nicht kaschiert, sondern aktiv kommuniziert werden. Nicht nur Erfolgserlebnisse wirken motivierend: Rückmeldungen verstärken Lerneffekte, ermöglichen Verhaltensanpassungen und werden oftmals sogar als «Belohnung» per se empfunden. Menschen streben ein möglichst hohes Mass an Kontrolle über ihre Situation an. Dies wird ihnen durch Rückmeldungen erleichtert. Viele gute Neujahrsvorsätze sowie viele Projekte würden zufriedenstellender verlaufen, wenn die oben genannten Erfolgsfaktoren bei der Planung und Formulierung der Teilziele aufgenommen würden. Wichtig ist, die Mitarbeitenden durch klare Kommunikation in den Prozess einzubeziehen. Damit wird ein Multiplikator-Effekt erreicht: durch die Sensibilisierung im Betrieb werden Mitarbeitende auch im privaten Bereich ihr Verhalten anpassen und ihre privaten Neujahrsvorsätze eher erreichen/umsetzen.

Autorin: Heidi Hofmann, Leiterin Lehrgänge

sanu future learning ag bietet im Mai 2019 einen Kurs zu Verhaltensänderungen im Energiebereich an. Unter professioneller Leitung von Prof. em. Ruth Kaufman werden hier u.a. Erfolgsfaktoren für Projekte zur Förderung von umweltverantwortlichem Handeln vorgestellt. Mehr Informationen unter www.sanu.ch/19SMVA



kompetenz
nachhaltige
entwicklung

compétences
développement
durable

sanu future learning ag

General-Dufour-Strasse 18 · 2502 Biel-Bienne
Telefon 032 322 14 33
sanu@sanu.ch · www.sanu.ch

PRAXISTIPPS: Die erfolgreiche Mitarbeiterbefragung



Mangelnde Motivation, nachlassende Leistungen, oder gar Mitarbeiterverlust – manchmal läuft es im Team nicht mehr so wie es soll. Bevor aus einem kurzzeitigen Fehlstand ein dauerhaftes Problem wird, musst Du eine Lösung finden. Experten gibt es reichlich, doch lohnt sich der zeitliche und finanzielle Aufwand? Den Erfolg garantieren nämlich auch externe Berater nicht. Hier kann eine Mitarbeiterbefragung helfen.

Du hast schliesslich Experten in eigener Sache – in Deinem Team. Dass es derzeit ungelöste Probleme gibt, heisst nicht, dass Deine Mitarbeiter sie nicht schon erkannt haben. Vielleicht haben sie sogar schon Lösungsvorschläge, die ebenso umsetzbar wie wirksam sind. Auch die beste Führungskraft kann so von ihren Mitarbeitern eine Menge lernen, vor allem weil so manches Problem nie bis an ihr Ohr vordringt. Denn Fehlstände aufzuzeigen fällt vielen Mitarbeitenden schwer, nicht zuletzt, weil das auch als Kritik am Chef verstanden werden kann. Dabei kann eine erfolgreiche Mitarbeiterbefragung nicht nur dabei helfen Fehlstände aufzuzeigen, sondern auch Loyalität und Zufriedenheit erhöhen.

«Fehlstände aufzuzeigen fällt vielen Mitarbeitenden schwer»

Doch trotz all dieser Vorteile fragt in vielen Unternehmen niemand nach ihrer Meinung. Dabei kann eine gut geplante und ausgeführte Mitarbeiterbefragung helfen, auf eine einfachere und schnellere Weise Problemlösungen zu finden. Sie erlaubt nämlich allen Mitarbeitenden auf konstruktive und vertrauliche Weise, ihre Meinungen, Bedenken und eventuelle Lösungsvorschläge zu unterbreiten ohne sich, ihre Kollegen oder gar den Chef öffentlich blosszustellen.

Sie erlauben Dir auch wertvolle Kenntnisse zu Deinen Kunden, Produkten oder Dienstleistungen und Betriebsprozessen zu gewinnen. Damit die Mitarbeiterbefragung jedoch nicht zur Zeitverschwendung und reinen Nabelschau wird, müssen diese Erkenntnisse unbedingt in Massnahmen umgewandelt werden.

Die Kommunikation

Eine erfolgreiche Mitarbeiterbefragung eignet sich vorrangig zur Aufdeckung und Beseitigung von internen Problemen. Dazu bedarf es vor allem einer umfassenden, detaillierten und ehrlichen Kommunikation. Vertrauen, Akzeptanz und die konstruktive Teilnahme erreichst Du nur wenn Deine Mitarbeitenden ausreichend über die Ziele und anschliessende Folgemaassnahmen informiert sind. Einzelheiten zum Ablauf, zum Datenschutz und zur Anonymität dürfen ausserdem auf keinen Fall fehlen.

«Vertrauen, Akzeptanz und die konstruktive Teilnahme erreichst Du nur wenn Deine Mitarbeitenden ausreichend über die Ziele und anschliessende Folgemassnahmen informiert sind.»

Die Form

Das Wichtigste an jeder Mitarbeiterbefragung sind natürlich die Fragen selbst. Bei der Formulierung solltest Du deshalb die folgenden Regeln beachten:

Die Fragen sollten

- einfach, kurz und deutlich sein.
- keine doppelte Verneinung enthalten (z.B. Ich bin nicht unglücklich)
- keine Suggestivfragen sein (z.B. Finden Sie Homeoffice auch unnötig?)

Egal welche Form die Mitarbeiterbefragung nimmt, ob elektronisch oder auf dem Papier, Du solltest darauf achten, dass

- die Fragebögen einheitlich gestaltet werden,
- das Ziel der Befragung eindeutig festgelegt wird,
- die Erhebung schriftlich und anonym erfolgt,
- niemand zur Teilnahme gezwungen wird,
- alle Ergebnisse sich tatsächlich aus den Antworten Deiner Mitarbeiter ergeben und
- Lösungen auch wirklich umgesetzt werden und zwar zeitnah.

Die Fragen

Folgende Fragen können Dir bei der Formulierung helfen

Geschlossene Fragen:

- Ich verstehe die strategischen Ziele unseres Unternehmens.
- Ich weiss bei der Arbeit genau, was von mir erwartet wird.
- Ich bin stolz ein Mitglied meines Teams zu sein.
Bei der Arbeit habe ich die Chance, meine Stärken täglich einzusetzen.
- Mein Vorgesetzter inspiriert mich, mein Bestmögliches zu geben.
- Mein Team hilft mir, meine Arbeit zu erledigen.
- Ich weiss an wen ich mich wenden müsste, um Hilfe zu bekommen, falls mich etwas Ungewöhnliches im Job überraschen würde.
- Leiste ich hervorragende Arbeit, wird diese anerkannt.

Offene Fragen:

- Was ich bei uns im Unternehmen am besten finde, ist: ...
- Was ich bei uns im Unternehmen wirklich vermisse, ist: ...
- Wie ich meine Aufgaben besser erledigen könnte: ...
- Mein größter Wunsch an meine Führungskraft ist: ...
- Warum mir dieses Projekt so wichtig ist: ...
- Welche drei Dinge ich anderen über uns sagen würde: ...
- Was ich in diesem Jahr an mir verbessern möchte: ...
- Wie unser Team besser arbeiten würde: ...
- Was mich bewegen könnte, noch lange hier zu bleiben: ...
- Was ich meinen Kollegen sagen möchte: ...
- Was ich noch unbedingt loswerden möchte: ...
- Was man beim nächsten Mal noch fragen könnte: ...

Die Auswertung

Damit die Mitarbeiterbefragung tatsächlich zum Erfolg wird, müssen die gesammelten Antworten auch einfach zu bewerten sein. Während offene Fragen qualitativ ausgewertet müssen, empfiehlt sich die folgende Fünfer-Skala für geschlossene Fragen:

- ☐ Stimme überhaupt nicht zu
- ☐ Stimme nicht zu
- ☐ Stimme teilweise zu
- ☐ Stimme zu
- ☐ Stimme total zu

Neben der Auswertung von Hand mit anschliessender Datenverarbeitung über Microsoft Excel gibt es auch eine Reihe elektronischer Befragungsdienste. Zu empfehlen sind dabei:

- Google Forms (<https://forms.google.com>): Kostenlos, einfach in der Umsetzung aber limitierte Auswertungsmöglichkeiten
- SurveyMonkey (<https://de.surveymonkey.com>): Umfangreiche Funktionalitäten, Preis ab CHF 42.-/Monat
- Honestly (<https://www.honestly.de/>): spezifisch für Mitarbeiterbefragungen entwickelt, Preis ab CHF 3.-/Mitarbeiter und Monat

«Viel Erfolg bei deiner nächsten Mitarbeiterbefragung!»

PS: Weitere nützliche Tipps für Ihren Unternehmer- und Führungsalltag finden Sie hier: **www.unternehmerschule.ch/kmupraxis**

Unternehmertum ist wie Sport – es braucht regelmässiges Training, um im Spiel zu bleiben. Die Unternehmerschule ist seit 1988 Expertin und Trainerin auf dem Gebiet der spezifischen Weiterbildungen für Führungskräfte und Unternehmer. Sie bietet aktuellstes Wissen, praktische Arbeitswerkzeuge und Erfahrungsaustausch in einem regionalen Netzwerk für Kleinst- und Kleinunternehmen. Von der Gründung bis zur Planung der Nachfolge – die Unternehmerschule macht unternehmerisch fit.

UNTERNEHMER SCHULE

Wyrsch Unternehmerschule AG

Kantonsstrasse 25 · 8807 Freienbach

Telefon 055 420 30 60

info@unternehmerschule.ch · www.unternehmerschule.ch

Miteinander ist einfacher, Verantwortung lohnt sich!



Bild: jwy, zentralplus. Jonas Wydler in der Küche des Restaurants Quai4 in Luzern, wo die Organisation Wärbrogg geschützte Arbeitsplätze anbietet.

«Zeit hat man nie. Zeit nimmt man sich für die Dinge, die wichtig sind. Wichtig, wie das gelegentliche Über-den-Tellerrand-Hinausblicken und das Eintauchen in eine andere Welt. Für mich ist das eine wertvolle Erfahrung und Inspiration. So erweitere ich meinen Horizont und lerne Demut und Dankbarkeit»: Mit diesen Worten beschreibt Helene Sidler, HR- und Branding-Verantwortliche von nolax AG, einem Start-up-Labor im Kanton Luzern, ihren Jobtausch. Dieser führte sie zu Job-Vision, einer Nidwaldner Anbieterin von vorübergehender Beschäftigung für stellenlose Personen.

Den kurzfristigen, meist eintägigen Jobtausch zwischen der Privatwirtschaft und einigen Non-Profit-Organisationen vermittelt seit knapp acht Jahren das Zentralschweizer Netzwerk «Unternehmen Verantwortung». Angefangen als ein einwöchiges Projekt mit nur sechs Angeboten, bieten die «Impulswochen» – wie dieses Seitenwechsel-Programm heisst – inzwischen etwa 35 Jobtausch-Projekte mit über 100, gut besuchten Teilnahmeplätzen an. Mitarbeitende von Mitgliedfirmen des Netzwerks – Schindler AG, Migros Zentralschweiz, das Bauunternehmen Schmid AG, Hochschule Luzern und viele andere – tauschen für einen oder zwei Tage ihren Arbeitsplatz und packen bei Caritas Luzern, IG Arbeit, Stiftung Contenti für Menschen mit Behinderungen und vielen anderen gemeinnützigen Organisationen mit an. Sie kommen mit

folgenden Eindrücken zurück: «Dieser Tag hat meine Sichtweise verändert», schreibt zum Beispiel Anita Schwab von Schindler Aufzüge AG über ihren Jobtausch beim Atelier für Frauen in Horw/LU auf der Website des Netzwerks.

Miteinander ist Trumpf

Austausch, Kooperationen und gemeinsame Initiativen zwischen dem Privat- und dem NPO-Sektor ist das Ziel des Zentralschweizer Netzwerks «Unternehmen Verantwortung», das 2011 auf Initiative der Hochschule Luzern – Soziale Arbeit, der (damaligen) Eidgenössischen Kommission für Technologie und Innovation (KTI) und einigen Unternehmen und gemeinnützigen Organisationen aus der Zentralschweiz gegründet worden ist. «Eine Arbeitswelt für alle» lautet das Motto des Netzwerks, dem inzwischen rund 50 Zentralschweizer Mitgliedunternehmen und –organisationen angehören. Sie alle haben sich zum Ziel gesetzt, zum regionalen Wohlergehen und zur sozialen Entwicklung der Region beizutragen. Ein Miteinander von Privatwirtschaft und NPO-Sektor ist hier ein Trumpf: Man kann voneinander lernen, Synergien nutzen, Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt vorwegnehmen und gemeinsame Initiativen zu Gunsten von beiden Seiten entwickeln.

Dies wird gerade jetzt, wo sich der Arbeitsmarkt im starken Wandel befindet, besonders aktuell. Denn zum einen fehlen die Fachkräfte – zum

anderen aber geht der wachsende Druck in der Arbeitswelt mit einer Zunahme von psychischen Leiden und Burn-outs einher. Diese Verschiebungen spiegeln sich durchaus in den Zahlen der IV-Zugänge, wo sowohl die Zahl der jungen IV-Rentnerinnen und IV-Rentner als auch jene der Über-50-Jährigen gestiegen ist. Bei geeigneten Rahmenbedingungen können diese Menschen – wie viele andere mit diversen Beeinträchtigungen oder Einschränkungen – mit Erfolg und mit Nutzen für beide Seiten beschäftigt werden.

Erfolgreich und sozial

Die Vernetzung und der Wissenstransfer zwischen der Privatwirtschaft, der Wissenschaft und dem NPO-Sektor stärkt das Bewusstsein für die bestehenden Potenziale. Sie fördern zudem das Bewusstsein für die eigene gesellschaftliche Verantwortung und erleichtern es gleichzeitig, dieses in konkrete Massnahmen umzusetzen. Die «Impulswochen» sind dabei nur eines der Projekte, welches das Netzwerk «Unternehmen Verantwortung» anbietet. Genutzt werden ebenso Information zu Themen der sozialen Nachhaltigkeit, Kontakte zu Fachstellen sowie Veranstaltungen, an denen CSR-Themen und -initiativen präsentiert und diskutiert werden. Denn gesellschaftliche Unternehmensverantwortung trägt nicht nur zur Entwicklung von Regionen bei – sie zahlt sich auch aus. Die verschiedenen CSR-Handlungsfelder sind ein wichtiges Element der Organisationsgestaltung und Unternehmenskultur, viele CSR-Massnahmen wirken sich auf den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen und Organisationen aus – gerade im Bereich der Rekrutierung und der Attraktivitätssteigerung als Arbeitgeber, aber auch im Bereich der Kundenbeziehungen und der Reputation.

Die nächsten «Impulswochen» des Netzwerks «Unternehmen Verantwortung» finden vom 10. bis zum 30. Juni statt. Am 5. Juni werden sie mit einem Fachanlass an der Hochschule Luzern – Soziale Arbeit eröffnet.

Weitere Informationen dazu sowie zum Netzwerk: www.verantwortung.lu



Netzwerk Unternehmen Verantwortung
Hochschule Luzern – Soziale Arbeit
Werftstrasse 1 · 6002 Luzern



PACO MARIN ACADEMY
FOR PERSONAL & PROFESSIONAL EVOLUTION

SEMINARE FÜR FACH- & FÜHRUNGSKRÄFTE «FÜR EINEN NACHHALTIGEN ERFOLG»

SALES & MARKETING

Unsere Sales & Marketing Seminare sind modular aufgebaut, und auf die aktuellen und kommenden Marktbedingungen ausgerichtet.

DIGITALMARKETING

Eine zeitgemässe Digitalmarketing-Struktur ist ein integrierter Bestandteil einer modernen Digitalmarketing-Strategie und macht oft den Unterschied für ein erfolgreiches Business.

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Nur Fachkompetenz alleine genügt heute nicht mehr um im Management erfolgreich zu sein. Wir machen aus Personen Persönlichkeiten.

GESUNDHEITSMANAGEMENT

Stress- & Burnout sind mittlerweile für viele Unternehmen ein ernstzunehmendes Problem geworden. Unser firmenspezifisches Seminar zeigt auf was

SALES & MARKETING SERVICES «DAMIT DER UMSATZ STIMMT»

TERMINIERUNG & TELEFONAKQUISE

Keine Zeit für die Telefonakquise? Wir übernehmen oder unterstützen dich dabei.

NEUE IMPULSE FÜR DEINEN VERKAUF

Was tun wenn der Verkaufsapparat stockt? Wir unterstützen & begleiten dein Verkaufsteam auf die Erfolgsspur um mehr Abschlüsse und bessere Kundenbeziehungen zu erreichen.

DIGITAL SERVICES «UM DEN DIGITALEN ANSCHLUSS NICHT ZU VERPASSEN»

DEINE NEUE WEBSEITE

Du brauchst einen neuen Web-auftritt? Wir erstellen deine neue «State of the Art» Webseite zu top-Preisen.

DEIN NEUER ONLINE-SHOP

Mehr Business mit einem Online-Shop? Wir erstellen dein neuer Online-Shop.

DIE ULTIMATIVE LOW-CODE BUSINESSSOFTWARE FÜR KMU

Du brauchst eine richtig gute Unternehmenssoftware? Ninox ist die benutzerfreundliche Applikationsplattform, mit der jeder ohne Programmierkenntnisse individuelle Geschäftsanwendungen entwickeln kann. Von **A wie Auftragsbearbeitung** bis **Z wie Zeiterfassung**. Ninox ist System- und Geräteunabhängig und läuft auf Windows PC, Mac, iPad, iPhone und auf Android Devices.

Jetzt 30 Tage kostenlos testen: www.pacomarin.ch/ninox

PACO MARIN ACADEMY

Quellenstrasse 11 | 8580 Amriswil | Schweiz
Tel. +41 44 586 2585 | Email: kontakt@pacomarin.ch

www.pacomarin.ch

Produktivität steigern: Druck-frei mit Mut und Menschlichkeit

«Wir konnten die Produktivität deutlich steigern, dank unseren motivierten Mitarbeitern.» Demgegenüber stehen Druck, Angst vor Jobverlust aufgrund der Digitalisierung und Fachkräftemangel. Glück gehabt oder gut gemacht?

«Druck» auf die Kosten, Lieferzeiten, Produktivität und die Mitarbeitenden

«Wir sind so unter Druck ...» richtig, das stimmt. Viele Geschäftsprozesse sind heute zweifelsohne anspruchsvoller und komplexer geworden. Da die Produktivität weiter verbessert werden soll und um gleichzeitig den Druck abzuwenden braucht es nun verstärkt kreative Leistungen und Schaffenskraft der Mitarbeitenden um die anspruchsvollen Ziele und Erfolge zu erreichen.

Wird das **KMU** = Kunde, Mitarbeitende, Unternehmen neu ausgerichtet auf die Nutzung aller Kompetenzen mit Blick auf die bestmögliche Lösung, kann der Druck ersetzt werden mit Mut. **Mut** = Motiviertes, unternehmensfreudiges, tun, zeichnete die Schweizer KMU-Betriebe immer schon aus. Das beste Beispiel war die Freigabe des Euro - Währungskurses im Februar 2015. Neue Lösungen, unternehmerische Geschlossenheit und Kreativität erbrachten den Unternehmen am Jahresende damals doch Gewinne ein. Da es auch in der digitalen Welt den nach wie vor analog «funktionierenden» Menschen braucht, gibt es eine neue Fokussierung bei der Umsetzung mit Mut. Hin zu mehr Umgang mit Menschlichkeit, gemeinsames Handeln im WIR, Nutzung aller Kompetenzen aller Mitarbeitenden mit stetem Blick auf Lösungsorientierung und gesundheitsförderlicher Führung.

Kommunikation	Hilfsbereitschaft	Eigenverantwortung
Ich teile Dinge mit (klären, wahr sein, klar sein)	Ich gebe Hilfe und nehme Hilfe an (Stärke)	Ich schaue gut zu mir und zum Unternehmen
Verbindung zwischen den Personen	Gemeinsames Tun erreicht komplexe Ziele	Eigenverantwortung und Fremdverantwortung

Hin zu Nachhaltigkeit und Balance von Geben und Nehmen

Menschlicher Umgang bedeutet: man «spricht» miteinander (Kommunikation) und «unterstützt» sich gegenseitig (Hilfsbereitschaft) und trägt auch Mitverantwortung für sein eigenes Handeln und für sein Unternehmen (Eigenverantwortung). Dies erfordert ein Handeln im WIR (siehe Grafik).

Im WIR handeln

W	I	R
Wirksamkeit (Beste Lösung: Mensch, Technik, Finanzen)	Intuition (Nutzung Bauchgefühle aller Mitarbeitenden)	Respekt (Hoher Grad an Menschlichkeit)
Bündelung, Vernetzung Ressourcen, Fokussierung	Jeder Beitrag, alle Kompetenzen sind wichtig	Gemeinschaftsinn, ernst nehmen, Nachhaltigkeit

Wird dieses Handeln im WIR (Paarung von Wirksamkeit, Intuition, Respekt) ganz auf den stetigen Blick auf die bestmögliche Lösung zum höchsten Wohl des Kunden, Mitarbeitenden und des Unternehmens ausgerichtet, dann steht einer Produktivitätsoptimierung oder – Steigerung nichts mehr im Wege.

Lösungsfindung,
Lösungsorientierung

Duden: ganz auf die Lösung eines Problems hin ausgerichtet sein.

Nutzung aller Kompetenzen, Fähigkeiten, Talente zur gemeinsamen
Problemklärung, Zielumsetzung und Erfolgserreichung.

im WIR

Der Erfolg eines Unternehmens kommt einerseits durch das WIR und das gemeinsame tragen von Verantwortung. Es gilt auch hier das Gesetz der Resonanz: wir ziehen das an was WIR sind.

Fazit: Produktivitätsverluste können vermieden und in Produktivitätssteigerungen gewandelt werden, wenn die drei Faktoren: Mensch, Menschlichkeit und Mut in gemeinsamer unternehmerischer Schaffenskraft auf die bestmögliche Lösung jeweils ausgerichtet werden. Mit einer positiven Grundeinstellung aller Mitarbeitenden kann somit jede Veränderung zukünftig als Chance gesehen werden.

Change for Chance

Autoreninfo: C for C GmbH Inhaber Claus Walter war bis 2010 in leitenden Funktionen in Unternehmen unterschiedlicher Grösse tätig. Seinem Erfahrungsschatz liegen 8 Jahre aktive Ursachenklärung zu Erschöpfung/ Burnout an fast 600 Personen zugrunde. Daraus entstanden hocheffektive Methoden, wie «**Change Vital**», mit sofortigem Nutzen bei Veränderungen und Produktivitätsverbesserungen. Die C for C GmbH ist ein bei Gesundheitsförderung Schweiz akkreditiertes Beratungsunternehmen für BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement). Sein Wissen gibt er weiter als Autor in der Reihe «Chefsache» Hrg. Peter Buchenau, Springer-Gabler Verlag und als Lehrbeauftragter in der Swissmem-Academy in Winterthur.



C for C GmbH

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

«Je offener die Kommunikation, umso grösser das Verständnis»



Erika Karlen-Oszlai, Fachspezialistin Krebs & Arbeit, Krebsliga Schweiz. Sie berät und unterstützt kleine, mittlere und grosse Unternehmen und Betroffene.

«Kommunikation» und «der Umgang mit Emotionen», das sind laut einer Umfrage im Newsletter vom Schweizerischen KMU Verband (SKV) die grössten Herausforderungen, wenn eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter die Diagnose Krebs bekommt.

Wie kommuniziert ein Arbeitgeber, dass einer seiner Angestellten an Krebs erkrankt ist und für ungewisse Zeit im Betrieb ausfällt? Wie geht man mit der Betroffenheit und den Unsicherheiten innerhalb der Belegschaft um? Solche nicht alltäglichen Situationen am Arbeitsplatz können schwierig für alle Involvierten sein. Erika Karlen-Oszlai von der Krebsliga Schweiz beschäftigt sich seit längerem mit Fragen rund um Krebs und Arbeit. In Seminaren, Workshops oder per Telefoncoaching unterstützt und berät sie Klein- und Mittelunternehmen. Um noch gezielter auf die Bedürfnisse der Arbeitgeber eingehen zu können, wurde letzten Herbst eine Umfrage im Newsletter vom Schweizerischen KMU Verband (SKV) durchgeführt. Mitgemacht haben Mitarbeitende aller Hierarchiestufen: Betroffene, Kollegen und Angehörige. Die Auswertung liegt jetzt vor.

1. Erika Karlen-Oszlai – die Ergebnisse der Umfrage sind zwar nicht repräsentativ und trotzdem zeigen sie auf, welches die grössten Herausforderungen in einem Betrieb sind, sobald jemand die Diagnose Krebs bekommt.

Was zeigt die KMU- Online-Umfrage?

Krebs geht uns alle an und trifft einige im Erwerbsalter. Aktuell leben im Alter von 20 bis 69 mehr als 65 000 Menschen in der Schweiz mit einer Krebserkrankung. Tendenz leider steigend. Die Resultate der Umfrage zeigen: «Kommunikation» und der «Umgang mit Emotionen» sind die zwei zentralen Aspekte, die zu Fragen und Unsicherheiten am Arbeitsplatz führen. Was muss ich und was will ich als betroffene Person über meine Situation sagen und was nicht? Was muss ich als Kollegin oder Chef wissen und was darf ich fragen? Wie soll ich als Betroffene, als Kollege, als Chef mit meinen Gefühlen umgehen?

2. Schauen wir uns die Kommunikation genauer an. Gibt es so etwas wie eine Grundregel? Was sollte die Betriebsleitung eines KMU's tun, wenn ein Mitarbeiter ihn in einem persönlichen Gespräch informiert, er habe Krebs?

In der Regel trifft eine solche Information die Betriebsleitung völlig unerwartet und löst eine grosse Betroffenheit aus. Entscheidend in diesem Moment ist, dass der Vorgesetzte der erkrankten Person versichert, dass sie für den Betrieb wichtig ist und dass sie jede nur mögliche Unterstützung erhalten wird. Wenn der Vorgesetzte mit der erkrankten Person geklärt hat, worüber und wie die Kollegen informiert werden sollten, ist die offene Gesprächskultur auch gegenüber der Belegschaft sehr von Vorteil. Je offener kommuniziert und informiert wird, umso leichter ist es im Arbeitsumfeld Verständnis und Vertrauen zu schaffen, falschen Vorstellungen vorzubeugen bzw. entgegen zu wirken und den Teamgeist zu fördern.

3. Im Umgang mit den eigenen Emotionen sind nebst den Betroffenen auch die Kollegen und die Vorgesetzten gefordert. Wie sollen sie sich gegenüber dem Krebsbetroffenen verhalten?

Grosse Verunsicherung bei Kollegen ist tatsächlich eine häufige Reaktion und kann dazu führen, dass sie sich von der erkrankten Person zurückziehen, sich abwenden und sie dadurch isolieren. Oder im Gegenteil sich unangemessen überfürsorglich verhalten. In dieser Situation ist es wichtig für die Kollegen, dass sie ihre eigenen Emotionen und Unsicherheiten ernst nehmen und für sich selbst Unterstützung holen – sei es bei ihren Vorgesetzten, beim HR oder anderen Vertrauenspersonen. Im konkreten Verhalten der erkrankten Person gegenüber ist es hilfreich, nachzufragen, was diese braucht und was ihr guttun würde. Es hat sich bewährt, miteinander zu klären, ob regelmässiger Kontakt erwünscht ist und wer die Kontaktperson sein soll.

4. Interessante Ergebnisse liefert die Umfrage im KMU-Newsletter bezüglich «Anforderung von Hilfe». Was bewegt Mitarbeiter dazu, Hilfe von aussen – wie z. B. von der Krebsliga – anzunehmen?

Von Krebs betroffene Menschen befinden sich in einer Ausnahmesituation. Ob und wie sie es schaffen, bei erfolgreicher Therapie den beruflichen Wiedereinstieg anzugehen, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Ein wichtiger Faktor ist die Art und die Qualität der sozialen Unterstützung. Wirken das familiäre, private, medizinische und vor allem das arbeitsbezogene Umfeld konstruktiv und tragend zusammen, dann benötigen Betroffene eher weniger zusätzlicher Hilfe. Fühlen sich Betroffene jedoch von medizinischer und arbeitsbezogener Seite nicht oder zu wenig ernst genommen und unterstützt, suchen sie sich eher Hilfe von aussen. Die Vorteile einer Beratung und Unterstützung von aussenstehenden Fachstellen liegen auf der Hand: Sie können die komplexe Situation der Betroffenen erfassen und individuelle Informationslücken aufdecken und schliessen; selbst konkret beraten und begleiten; wichtige und adäquate Anlaufstellen aufzeigen und Kontakte herstellen.

5. Erika Karlen-Oszlai – was würden Sie sich in Bezug auf den Umgang mit krebsbetroffenen Menschen am Arbeitsplatz für die Zukunft wünschen?

Ich würde mir wünschen, dass die Anlaufstellen mit ihren Angeboten bei den Unternehmen besser bekannt wären und rechtzeitig kontaktiert würden. So könnten wir bei Bedarf die individuell angepassten Schritte gemeinsam erarbeiten. Unternehmen würden mit unseren massgeschneiderten Angeboten ihre Kompetenzen erweitern und so könnten sich die Chancen für Win-Win-Situationen erhöhen.



krebsliga

Telefoncoaching für Arbeitgeber, Personalverantwortliche, Vorgesetzte oder Arbeitnehmer: 0848 114 118 (8 Rp./Min ab Festnetz) von Montag bis Freitag von 9.00 bis 16.00 Uhr.

Die Beratung gibt es in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch.

Weitere Kontaktmöglichkeit über krebsundarbeit@krebsliga.ch.

Mehr Informationen zum Thema «Krebs am Arbeitsplatz» unter www.krebsliga.ch/arbeitsplatz

Stress – zum Glück!

Weshalb Sie trotzdem etwas unternehmen sollen



Tatsächlich ist die Stress-Reaktion unseres Organismus ein genialer, uns innewohnender Verteidigungsmechanismus, welcher eine Leistungssteigerung zur Folge hat. Dieser Mechanismus sicherte früher das Überleben und hat sich evolutionär durchgesetzt. Stress setzt Energie zum Kämpfen oder Flüchten frei. Heute haben sich die Lebensbedingungen geändert. Arbeitsprozesse dauern länger, die Welt ist voller Reize, die uns unter Spannung halten. Das können Reize wie Geräusche, Wörter, Nachrichten oder Menschen sein. Auch eigene Gedanken und Gefühle können Stress auslösen. Die körperliche Reaktion darauf ist jedoch dieselbe geblieben.

Akute Stress-Situationen kann der Mensch sehr gut verarbeiten. Wenn darauf eine Entspannung folgt. Durch den zunehmenden Leistungs- und den damit verbundenen Zeitdruck, durch die eigenen Erwartungen die wir an uns stellen, durch die vielen Optionen und Möglichkeiten welche wir in unserem Leben haben – leiden viele Menschen unter Stress und den daraus entstehenden Folgen. Wird dieses Ungleichgewicht chronisch kann dies zu weitreichenden gesundheitlichen Schäden führen. Die Symptome von negativem Druck auf Körper, Psyche und Verhalten sind vielschichtig. Spitzenreiter sind Rückenbeschwerden, Nervosität und Reizbarkeit. Auch Verspannungen von Nacken und Schultern, Schlafstörungen und Kopfschmerzen werden oft genannt. Dazu kommen Ermüdungserscheinungen bis hin zu depressiven Verstimmungen. Nicht immer ist der Zusammenhang zwischen Stress und den Folgen eindeutig, deshalb werden sie als solche oft erst spät erkannt.

Die Seco-Studie von 2010 (Staatssekretariat für Wirtschaft) zeigt klar auf, dass die Symptome sich häufen, je mehr sich eine befragte Person als gestresst wahrnimmt. Die Folgekosten von Stress in der Schweiz werden auf rund 4,2 Milliarden Franken pro Jahr geschätzt, Tendenz steigend. Dabei machen Löhne im Zusammenhang mit Fehlzeiten und Produktionsausfall fast 2,5 Milliarden Franken aus, der Rest verteilt sich auf die medizinische Versorgung (1,4 Milliarden) und die Selbstmedikation von Gestressten (0,35 Milliarden).

Das sind ansehnliche Summen. Zählt man die Folgekosten von stressbedingten Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten hinzu, erreichen sie insgesamt rund 2,3 Prozent des Bruttoinlandprodukts.



Abbildung links:
Chronisch auftretende
Belastungsfaktoren
(Stressoren),
Erwerbstätige in Prozent
(N = 709-1'005)
SECO Studie 2010
(Staatssekretariat
für Wirtschaft)

Stress wird subjektiv empfunden. Langfristige Stressbewältigung besteht aus verschiedenen individuellen Prozessen welche wie Zahnräder ineinandergreifen. Fundiertes Wissen zum Thema Stress und seine Auswirkungen sind die Grundlage dazu und mit den passenden persönlichen Methoden kann rechtzeitig Gegensteuer gegeben werden. Um in ein Ungleichgewicht zu geraten, bedarf es mehrere Komponenten. Die Stressauslöser auch Stressoren genannt, wirken von aussen auf uns ein. Persönliche Stressverstärker, wie Bewertung und Perfektionismus beziehen den Menschen ins Geschehen mit ein. Darauf folgt eine individuelle Reaktion. Je mehr Zugriff wir auf unser Stressgeschehen haben, desto besser können wir in unterschiedlichen Situationen reagieren. Eine Form von Überanstrengung ist heute allgegenwärtig. Diesem Druck wirkungsvoll und nachhaltig zu begegnen ist einer der wichtigsten Bausteine um langfristig gesund und erfolgreich zu bleiben. Fehlerquellen zu reduzieren, Krankheitsausfälle zu minimieren um Energie und Freude für das Leben und die Arbeit aufrecht zu behalten. Nehmen Sie das Steuer in die Hand. Ich biete Ihnen Gruppenseminare oder Einzelcoachings an, um gezielt an den persönlichen Stressursachen und Bewältigungsstrategien zu arbeiten. Mein Anspruch an mich – Ihnen Tools an die Hand zu geben, mit welchen Sie wirklich langfristig den Stress in den Griff kriegen. Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.



HIRZELCONSULTING

Christina Hirzel · Telefon 079 778 39 82 · www.hirzelconsulting.ch

Die manuelle ES-Therapie und dessen Wirkungsweise

Jeder von uns hat in seinem Leben einmal mit Beschwerden zu kämpfen. Sei es eine Verspannung im Rücken oder ein Ziehen im Gelenk: eine falsche Bewegung oder zu langes Sitzen im Büro können Gründe dafür sein. Abhilfe gegen andauernde oder gar chronische Beschwerden kann die manuelle Therapie schaffen.

nen, bei Taubheits- und Kribbelgefühlen oder Nacken,- Rücken – und Kopfschmerzen ist die manuelle Therapie eine bewährte therapeutische Massnahme. Geschulte Bewegungen wie Streichen, Dehnen oder Drücken helfen bei der Symptombekämpfung. Die manuelle Therapie muss gelernt sein und darf nur von einem, in diesem Fachgebiet weitergebildeten Physiotherapeuten, durchgeführt werden.

Die manuelle ES-Therapie

Eine spezielle und wahrscheinlich deshalb so faszinierende Form der manuellen Therapie, ist die manuelle ES-Therapie. Der Exot wird hierzulande vergleichsweise eher selten praktiziert. Die Wirkungsweise sollte aber trotzdem nicht unterschätzt werden. Die manuelle ES-Therapie ist eine weiterentwickelte Therapie aus der Chiropraktik und der Osteopathie. Die Buchstaben ES stehen als Abkürzung für den Begriff «Eggshell-System». Die Bezeichnung Eggshell (zu Deutsch «Eierschale») wird verwendet, weil die eingesetzte Kraft während der Behandlung eine Eierschale nicht zerdrücken würde. Sprich, die Bewegungen vom Therapeuten sehr sanft und behutsam durchgeführt werden.

Fast schmerzfrei und vielfältig einsetzbar

Die manuelle ES-Therapie behandelt Beschwerden ausgehend von allen Gelenken des Körpers. Eine Behandlung setzt an der gesamten Gelenkkette an, welche für die Beschwerden relevant sind. Dazu zählen auch die Gelenke, bei denen keine Beschwerden vorhanden sind. So wird der ideale Bewegungsablauf des Gelenks stimuliert und Beschwerden anderorts verhindert. In der Regel wiederholt der Therapeut diese korrigierende Bewegung mehrmals,

um das Bindegewebe zu aktivieren und einen Selbstheilungsprozess im Körper anzuregen. Weil die Bewegungsfunktion in den Gelenken subtil gesteuert wird, ist eine Behandlung mit der ES-Therapie sehr schmerzfrei. Zwar kann es sein, dass die ausgelöste Änderung einen kurzfristigen Nachschmerz verursachen kann. Dieser sollte allerdings nicht nur negativ bewertet werden. Denn davon ausgehend wird die angestrebte Veränderung in Gang gesetzt, die zu einer gesundheitlichen Verbesserung führt.

Qualität der Behandlung

Manuelle ES-Therapeuten sind dem Berufsverband (VMT) angeschlossen. Einer der ältesten Berufsverbände für manuelle Therapien in den Niederlanden. Der VMT hat zertifizierte Mitglieder die spezielle Qualitätsanforderungen erfüllen müssen. Manuelle Therapeuten werden regelmässig überprüft. Alle zertifizierten Mitglieder sind beim Berufsverband registriert und sind verpflichtet, Auffrischkurse zu besuchen.

Frank Janssen

Dipl. Medizinischer Masseur, Dipl. Physiotherapeut

Frank Janssen kommt gebürtig aus den Niederlanden und hat 2014 eine Praxis in Zürich eröffnet. Mit 25 Jahren Berufserfahrung, ist der Therapeut heute auf die manuelle ES-Therapie spezialisiert. Frank Janssen ist Teil der Therapeuten-Buchungsplattform Sanasearch.ch. (ehemals Coachfrog.ch). Das Online-Netzwerk vereint qualifizierte manuelle Therapeuten, Psychotherapeuten, Masseure, Komplementärtherapeuten, Alternativmediziner und Ernährungsberater auf einer Plattform. Termine können unter support@sanasearch.ch oder direkt auf www.sanasearch.ch gebucht werden. Ein Live-Chat unterstützt Therapiesuchende aktiv beim Finden des passenden Therapeuten.



Frank Janssen

Dipl. Medizinischer Masseur, Dipl. Physiotherapeut

Wissenswertes zur manuellen Therapie

Ganz allgemein ist die manuelle Therapie ein Teil der Physiotherapie. Sie behandelt Beschwerden, welche von Gelenken, Muskeln und Nerven ausgehen. Insbesondere nach Operatio-

Sie suchen einen Therapeuten?

Buchen Sie die passende Fachperson auf www.sanasearch.ch

Gesundheit stärkt - Mitarbeiter und Unternehmen!

Als SKV-Mitglied erhalten Sie auf der grössten
Schweizer Therapeutenplattform Sanasearch.ch
CHF 10.- auf Ihre erste Buchung.

So funktioniert's:

1. Passenden Therapeuten auf Sanasearch.ch finden.
2. [Sanasearch](http://Sanasearch.ch) per Telefon/Chat kontaktieren.
3. Fertig! Sie erhalten CHF 10.- Rabatt.

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



Sanasearch

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich

Telefon 044 444 50 80

info@sanasearch.ch · www.sanasearch.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 Crowdfunding, 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
Informatik	bexio AG	Business Software	10 % Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Debitors management SA	Zahlungsmanagement	CHF 100 sparen mit Promocode SKV 100
	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.

Die Zauberformel für den Verwaltungsrat



Fotografie: Daniel Schmuki

Intro

Geschätzte Leserinnen und Leser des KMU-Magazins ERFOLG: Die optimale Zusammensetzung eines Verwaltungsrats ist wesentlich für den Erfolg des Unternehmens. Kennen Sie die Zauberformel für den Verwaltungsrat? Es ist die Patentlösung, die beschreibt, wie Sie den Verwaltungsrat zusammensetzen sollten. Die tatsächlichen Aspekte der Zusammenstellung des Gremiums sind vielschichtig und auch abhängig von unterschiedlichen Gegebenheiten. Am wichtigsten ist aber noch immer «die Berücksichtigung der Interessen der Eigentümer» und zwar durch alle Unternehmensgrössen hindurch. Dies ist nicht nur aus der BDO Verwaltungsrats-Studie 2017 bekannt, sondern ist im generellen bei kleineren Unternehmen sehr üblich. Trotzdem gibt es einige «Golden Rules».

Früher wurden Verwaltungsratsmandate generell als prestigeträchtige Ämter eingestuft, mit denen hohe Nebeneinkommen erzielt werden konnten. Auch aus diesem Grund wurden neue Mitglieder des VR vor allem im eng-

sten Umfeld des Familien- und Freundeskreises gesucht. Heute ist klar, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist und dass ihr Skill-Mix entscheidend ist. Der Druck zur Professionalisierung der Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte hatte auch durch die konsequente Durchsetzung von Verantwortlichkeitsansprüchen von Aktionären, Gläubigern und Behörden zugenommen. Die aktuelle Diskussion der Entlohnung hat bereits einige Unternehmen dazu bewogen, langfristig ausgerichtete Incentive-Pläne (LTI-Plan) ins Leben zu rufen. Mit solchen Vergütungssystemen will man das nachhaltige und ethische Handeln von Unternehmensspitze und Mitgliedern des Verwaltungsrats fördern.

Hohe Erwartungen an den VR

Die Erwartungen an Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte sind hoch. Der Verwaltungsrat muss stets ethische, politische, soziale, gesetzliche und unternehmerische Aspekte abwägen. Oft ist man als VR auch in einem Dilemma: Zum Beispiel sollte man als Verwaltungsrat (w/m) möglichst unabhängig sein, zugleich aber über ein vertieftes, intimes Firmenwissen verfügen.

Professionalität ist gefragt

Üblicherweise treffen sich die Mitglieder des Verwaltungsrats nur an einigen mehrstündigen Sitzungen im Jahr, an denen oft strategisch relevante Entscheidungen gefällt werden. Gute Planung, Kompetenz und Good Governance sind einige Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf und die erfolgreiche Oberleitung der Firma. Deshalb ist heute auch in der Welt der kleineren Unternehmen immer klarer, dass im Gesamtverwaltungsrat ein gewisser Skill-mix vorhanden sein muss. Der VR sollte also optimal bestückt sein.

Zauberformel: Adäquate Vielfalt im VR

Gibt es für den Verwaltungsrat nun eine Zauberformel? Wir sind der Meinung: Es ist individuell. Aber wenn es denn eine geben würde – würde sie am ehesten so lauten: Adäquate Vielfalt im VR.

Was heisst das: Eine den Umständen entsprechend angemessene Diversität. Die praxisrelevanten Aspekte der Zusammensetzung des VR-Gremiums sind vielschichtig und auch abhängig von unterschiedlichen Gegebenheiten rund um das Unternehmen. Wir denken zum Beispiel an die Branche, den Entwicklungsstand und den Bedarf des Unternehmens. Die Grösse und Geschäftstätigkeiten der Firma. Die Rollen und Funktionen der VR-Mitglieder, die es zu besetzen gilt, um nur einige Aspekte aufzuzählen.

Golden Rules

Abgesehen von diesen individuellen Betrachtungsweisen gibt es eine Handvoll goldene Regeln hinsichtlich der Vielfalt im Verwaltungsrat: Know-how, Geschlecht, Alter, Netzwerke, Methodik – sofern sich diese Aspekte abbilden lassen. Genauso existieren gerngesehene Grundsätze in der Einheitlichkeit in einem VR-Gremium: Identifikation, Kommunikation, Verfügbarkeit, Unabhängigkeit, Integrität, Erfahrung, Kompetenz. Es gilt also die richtige Dosis zu finden, um einen ausgewogenen, wirksamen, kompetenten und effizienten VR zusammenzustellen.

Um allfällige Ziel- und Interessenkonflikte weitestgehend zu vermeiden, bietet es sich an, möglichst unabhängige und den Aufgaben entsprechend kompetente Personen im Verwaltungsrat zu haben.

Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte werden unabhängiger

Gerade weil die Vergabe von VR-Mandaten bisher mehrheitlich im engsten Beziehungsnetz stattgefunden hat, braucht es ein Umdenken bei den Menschen, die Verwaltungsrats- und Stiftungsmandate vergeben. Die Anpassungen des Gesetzgebers, die zunehmende Bedeutung von Diversität, Nachhaltigkeit, Ethik, Unabhängigkeit und Corporate Governance sowie das Heranwachsen einer internetaffinen Generation werden auch ihren Teil zu diesem Wandel beitragen.

Wir wünschen Ihnen eine gute Strategie!
Dominic Lüthi und das VRMandat.com-Team.

Dominic Lüthi doziert u.A. im Lehrgang «Zertifizierte/r Verwaltungsrätin/Verwaltungsrat SAQ» der AKAD Business wie auch an der Digital Board Academy und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an. 2012 lancierte er die erste online-Vermittlungsplattform für Verwaltungsräte, Stiftungsräte und Beiräte (w/m) in der Schweiz, welche in den Boards für mehr Managementkompetenz und bessere Durchmischung sorgt.



VRMandat.com

Seestrasse 10 · CH-8708 Männedorf
Mobile 079 303 33 69 · www.vrmandat.com



Save the date

KMU-Event 2019

Nachfolgeregelung in KMU – eine lösbare Herausforderung

Gemäss diversen Studien werden innerhalb der nächsten fünf Jahre mehr als 75'000 Schweizer KMU vor einem Generationenwechsel stehen. Davon sind rund eine halbe Million Arbeitsplätze betroffen. Scheitert die Unternehmensübergabe an die nächste Generation oder an einen Nachfolger, gehen Knowhow, Arbeitsplätze und Steuereinnahmen verloren.

Umso wichtiger ist eine frühzeitige Auseinandersetzung mit diesem Thema.

Wir gehen dieser Problematik nach und diskutieren sie mit Nachfolgeberatern, Finanzdienstleistern und direkt Betroffenen.

Takeaways

- ☐ Sie wissen, wann Sie am besten mit der Planung der Nachfolge beginnen und welches die wesentlichen Schritte bis zur Geschäftsübergabe sind
- ☐ Sie kennen die Probleme, Chancen und Risiken der Nachfolgeregelung
- ☐ Sie wissen, wie Sie sich und Ihr Unternehmen optimal vorbereiten und wer Sie dabei unterstützen kann
- ☐ Sie kennen die Möglichkeiten, wie Sie einen passenden Käufer finden und wie Sie mit diesem verhandeln

Wir freuen uns sehr, dass wir die folgenden Referentinnen und Referenten gewinnen konnten:

Stefan Kurmann

VZ VermögensZentrum für eine unabhängige Nachfolgeberatung

Ulrike Clasen

Leiterin des Netzwerk Kadertraining, Nachfolgeprojekte in Selbstorganisation

Herbert Wetzel

Gründer und ehemaliger Inhaber, Sedax AG

In der anschliessenden Podiumsdiskussion erweitern wir die Runde um Dominic Lüthi, Gründer und Geschäftsführer der Onlinedatenbank vrmandat.com; Thomas Tschopp, Geschäftsführer, Hauptaktionär der RERO AG und Mitglied des Verwaltungsrats und Meinrad Dossenbach – Gründer und ehemaliger Inhaber, Bettgeschichten Meinrad Dossenbach AG, Zürich

Mittwoch, 8. Mai.2019

Hotel Crowne Plaza

18:00 Uhr Türöffnung

Badenerstrasse 420, 8040 Zürich

18:30 Uhr Vortragsbeginn

Ca. 20:00 Uhr Apéro riche

EWMD & ewz-Mitarbeiter 25 CHF / Gäste 50 CHF

Tickets können nur über XING erworben werden: <https://bit.ly/2TEwyPK>

Die neue «Anders Wirtschaften» Veranstaltungsreihe



Die Veranstaltungsreihe über Unternehmen, welche eine positive soziale, gesellschaftliche und ökologische Wirkung verfolgen.

Viele Unternehmen fokussieren längst nicht mehr nur auf ihre Profitmaximierung. Die positive soziale, gesellschaftliche und ökologische Wirkung stehen stattdessen im Zentrum ihrer Unternehmenstätigkeit. Als Vorreiter sind diese Social Enterprise häufig auf sich alleine gestellt. Der **ImpactHub**, die **ABS** und **Cooperative Suisse** wollen diese Unternehmen mit der neuen Veranstaltungsreihe «Anders Wirtschaften» ins Rampenlicht stellen, zusammenbringen und mit ihnen Erfahrungen austauschen.

Am 15. April halten wir eine Diskussion mit Oliver Martin zum Thema «Die Organisation von Morgen: Wie gelingt Transformation?» im Karl der Grosse in Zürich. Oliver Martin begleitet seit 15 Jahren Organisationen verschiedener Branchen in Veränderungsprozessen, ist Genossenschafter der Trigon Entwicklungsberatung (in Graz/Luzern) und Dozent an der FHNW. Gemeinsam wollen wir erörtern, wie etablierte Unternehmen mehr Wandel, Flexibilität und Innovation betreiben können. Zentral ist die Frage:

«Wie lassen sich bewährte Strukturen mit einer Kultur der Innovationskraft verbinden?»

Am 20. Mai treffen wir uns bei der ABS in Olten, zum Thema «Wirkung statt Profit – aber wie wird ein sozial-ethisches Unternehmen finanziert?». Wir führen eine Diskussion mit Edy Walker vom Innovationsfonds der ABS, Georg von Schnurbein vom Center for Philanthropy Studies und Heather Kirk von Social Fabric. Wie wir wissen, ist die Finanzierung von Unternehmen mit gesellschaftlicher oder ökologischer Zielsetzung oft eine Herausforderung, da wenig spezifische Finanzierungsmodelle oder Geldgeber existieren und die Quantifizierung des Social Impacts schwierig ist. Im Diskurs wollen wir erarbeiten, wie man Abhilfe schaffen kann.

Mehr Informationen und Tickets für den Anlass finden Sie unter:

<https://cooperativesuisse.ch/anders-wirtschaften>. Wir hoffen, Sie an einem oder mehrere dieser Anlässe persönlich begrüßen zu dürfen.



CooperativeSuisse

Kanzleistrasse 88 · 8004 Zürich
Telefon 44 585 33 45
www.cooperativesuisse.ch



Kalender Veranstaltungen

Impressum

April 2019

15.04.	Zürich	Die Organisation von Morgen: Wie gelingt Transformation?	www.cooperativesuisse.ch
26.04.–28.04.	Winterthur	FamExpo	www.famexpo.ch
26.04.–05.05.	Bern	BEA	www.bea-messe.ch
26.04.–05.05.	Luzern	LUGA	www.luga.ch
29.4.	Zürich	IT-Day together	www.together.ch

Mai 2019

07.–08.05.	Rüschlikon	Bank-IT	www.euroforum.ch
08.05.	Bern	Experienza.ch	www.experienza.ch
09.05.	Zürich	Digital Economic Forum	www.digitaleconomicforum.ch
14.–17.05.	Basel	Swisstech	www.visit-swisstech-messe.ch
16.05.	Jonen	Unternehmer-Impulse, Wandel, Menschen, Chancen	www.unternehmerschule.ch
20.05.	Olten	Wirkung statt Profit – aber wie wird ein sozial-ethi-	www.cooperativesuisse.ch
21.05.	Zürich	Querdenkerforum 2019	www.zfu.ch
22.05.	Olten	SOUG Day 2019	www.soug.ch

Juni 2019

04.–05.06.	Zürich	SOM - Online Fokus Konferenz 2019	www.som-expo.ch
05.–06.06.	Zürich	Automation & Electronics	www.easyfairs.com
05.–06.06.	Zürich	Stage 7	www.easyfairs.com

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:

7. Juni 2019

Redaktions- und Anzeigeschluss:

17. Mai 2019



>3M

3 Mio. Druckprodukte



Kostenloser Versand



15 Länder



Inhouse-Produktion



Umweltbewusstes Drucken



Stores vor Ort

flyeralarm.ch



FLYERALARM
made to impress



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 Gutschein-
code «skv10»

bexio
besser im business