

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 6/8 • Juni / Juli / August 2019 • 13. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

SKV

Urabstimmung 2019 des
Schweizerischen KMU Verbandes
Artikel Seite 4

SKV

SKV Interview –
Entwicklung kleiner und
mittlerer Unternehmen
Artikel Seite 5

Steuern

Annahme Steuerreform und
AHV Finanzierung
(STAF) vom 19. Mai 2019
Artikel Seite 06

Rechtsberatung

Die geheimnisvolle Welt der AGBs
Artikel Seite 15

Strategie

Entscheidung –
Ein zweischneidiges Schwert
Artikel Seite 16-17

Arbeit

Passend angezogen:
Kleidung für Frauen im Handwerk
Artikel Seite 35

Aus- & Weiterbildung

Unternehmerschule mit maximaler
zeitlicher & örtlicher Flexibilität
Artikel Seite 41

Digital

Chatbot Implementation –
Wie gehen Sie am besten vor?
Artikel Seite 45



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.



Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser
Geschätzte SKV Mitglieder

In einem wirtschaftlich und politisch so stabilen Land wie der Schweiz ist es für jede Unternehmerin und jeden Unternehmer sicher viel einfacher zu arbeiten und das eigene Business voranzutreiben als in so manch anderen Ländern. Aber natürlich kann man immer noch etwas verbessern. Als einzelne Person kann man aber meist weniger erreichen, als wenn sich mehrere Personen zusammentun. Aus diesem Grund wurde 2006 auch der SKV gegründet, mit dem klaren Ziel, die Bedürfnisse der KMU in der Schweiz anzuhören und die gemeinsamen Interessen gegenüber der Politik zu vertreten.

In den letzten 10 Jahren hat sich viel geändert in der Schweiz. Ein grosses Teil des Business läuft heute nur noch über das Internet. Dank Onlineshops kann man nun international und weltweit agieren und bei vielen Unternehmen wird heute ein Grossteil der Werbung in Facebook- und Googlemarketing investiert.

Braucht es also den Schweizerischen KMU Verband bald nicht mehr? ich denke, dies ist ein fataler Trugschluss. Immer, wenn ich die Gelegenheit habe, mit jemandem zu sprechen der aus dem SKV austreten möchte mit der Begründung «Es bringt mir nichts», erzähle ich gerne den Vergleich zur Feuerwehr: Sie bezahlen jedes Jahr rund Fr. 100.– Feuerwehrsteuer und hoffen stets, dass nichts passiert. Wenn aber mal Feuer im Dach ist, so hoffen Sie, dass diese auch prompt kommt und Ihren Dienst verrichtet. Genauso ist es mit dem SKV. Wir sind immer für Sie da, und wenn es bei Ihnen mal «brennt», so stehen wir mit Rat und Tat zur Seite. Dies können wir aber nur machen, wenn Sie uns auch lassen und uns unterstützen. Wer aber nicht im SKV ist oder gar austritt, der schaut leider nur sehr kurzfristig und eigensinnig. Denn als Lobbyist in Bern erreicht man nur viel Aufmerksamkeit, wenn man viele Meinungen vereint. Und jeder Austritt, schwächt so die Position.

Ich wünsche mir sehr, dass Sprüche wie man Sie öfters am Stammtisch hört «Die da oben in Bern machen sowieso was Sie wollen» etc. etwas zum Nachdenken anregen und vielleicht Leute danach bewegen, in den SKV einzutreten, damit wir Ihre Interessen vertreten können. Wie wäre es, wenn Sie dies auch weitertragen und so Ihre Mitunternehmerinnen und Unternehmer animieren würden, ebenfalls dem SKV beizutreten? Dies würde uns allen sicher in den zukünftigen Abstimmungen helfen.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp

Vize Präsident
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 6/8: Sommerpause
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

 Schweizerischer KMU Verband	4
 SKV Interview	5
 Steuern	6
 SKV Partner	7-13
 Arbeit	14
 Rechtsberatung	15
 Strategie	16-17
 Energiepolitik	18-19
 Interview	20-21
 Technologie	22
 Buchtipps	23
 Reisen	24
 Konsumer	25
 Kundenversprechen	26-32
 Dienstleistung	33
 Arbeitskleidung	35
 Technologie	37
 Wirtschaft	38
 Digital	39
 Aus- und Weiterbildung	40-41
 Wirtschaft	43
 Digital	45
 Marketing	46
 Gesundheit	47-49
 Mehrwertpartner	50
 Finanzierung	51
 Veranstaltungen	52
 SKV Unternehmertreffen	53
 Veranstaltungskalender	54
 Impressum	54

Urabstimmung 2019 des Schweizerischen KMU Verbandes



Josef Rothenfluh,
Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes



Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle

***Warum eine Urabstimmung statt eine Generalversammlung?**

Der SKV wuchs in den vergangenen Jahren dank seinen sehr guten Leistungen und der direkten Unterstützung seiner Mitglieder extrem schnell. Eine Generalversammlung könnte dar-

Nach dem grossen Erfolg bei der sechsten Urabstimmung 2018 und dem durchaus positiven Feedback zur Idee der elektronischen Abstimmung findet auch dieses Jahr wieder die Urabstimmung* des SKV auf elektronischem Wege statt. Dass der SKV und Sie als SKV Mitglied dadurch sehr viel Geld spart liegt auf der Hand. Die Kosten für die Miete eines geeigneten Lokales, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand kann massiv reduziert werden. Das steht dabei aber nicht im Vordergrund. Viel Wichtiger ist es, dass alle SKV Mitglieder so völlig unkompliziert an der Urabstimmung teilnehmen können ohne weit fahren zu müssen, denn mittlerweile haben wir Mitglieder aus der ganzen Schweiz und wir möchten es diesen nicht zumuten, bis zu 3 Stunden fahren zu müssen, um an einer GV teilnehmen zu können.

Zug, 3. Juni 2019

um schnell einmal dazu führen, dass zwischen 500 und 1000 Mitglieder daran teilnehmen möchten. Dies hätte eine so grosse Kostenfolge, dass dies mit den heutigen Mitgliederbeiträgen von CHF 100.-/Mitglied (Betriebe bis 10 Mitarbeiter) nicht mehr finanzierbar wäre. Aus diesem Grund hat der SKV in den Statuten festgelegt, dass man alle wichtigen Beschlüsse auch elektronisch mittels Urabstimmung vornehmen kann.

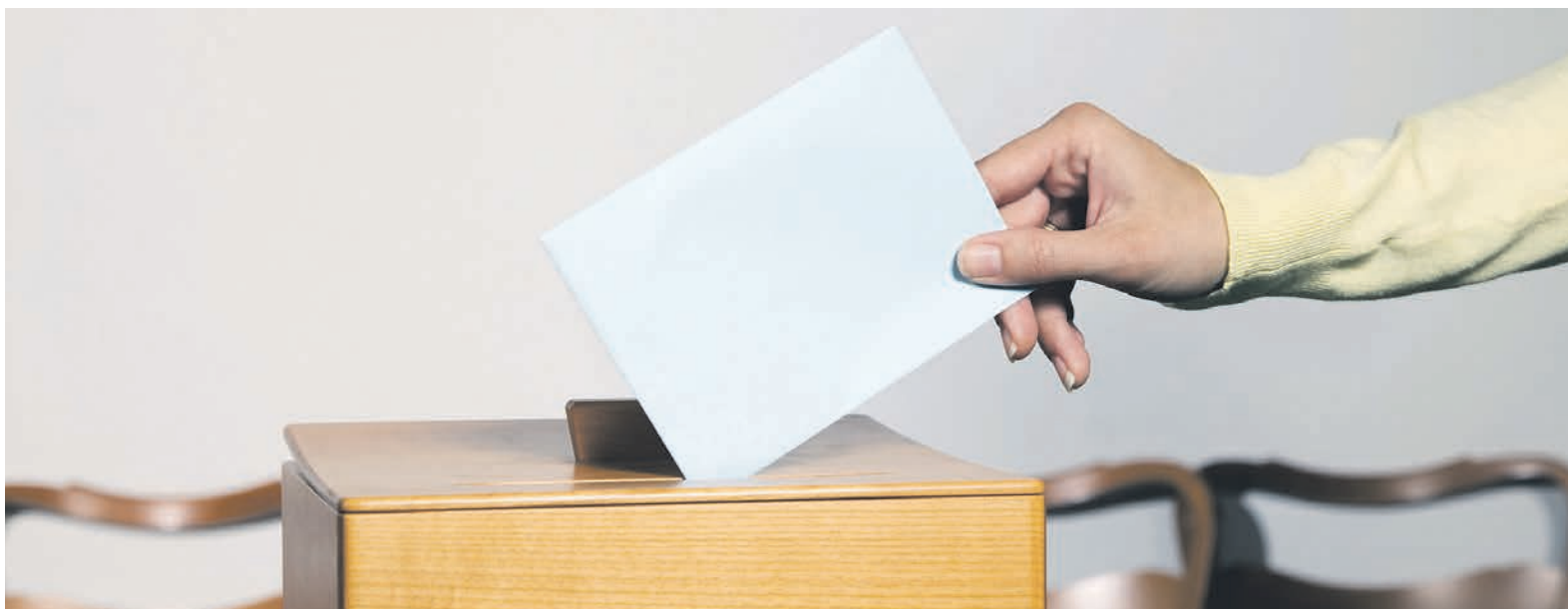
Was ist eine Urabstimmung

Die Mitglieder können ausserhalb einer Versammlung im Rahmen einer Urabstimmung auf schriftlichem Weg Beschlüsse fassen. Der Vorstand ordnet die Urabstimmung an und bestimmt den Zeitpunkt für die Stimmabgabe (Wahltag). Die Einladung an die Mitglieder erfolgt mindestens 30 Tage vor dem Wahltag über die offiziellen Publikationsorgane des Vereins unter Angabe der Gegenstände der Abstimmung, des Wahltags und des Abstimmungsverfahrens.

Bei Urabstimmungen hat jedes Mitglied eine Stimme. Soweit das Gesetz oder die Statuten nichts Abweichendes bestimmen, entscheidet in der Urabstimmung die Mehrheit der abgegebenen Stimmen ohne Rücksicht auf die Stimmbeteiligung. Leer eingereichte Stimmen werden bei der Ermittlung der Stimmbeteiligung, nicht aber bei der Ermittlung der abgegebenen Stimmen und des Stimmergebnisses mitgezählt. Gehen keine Stimmen ein und bei Stimmengleichheit, gelten die Anträge des Vorstandes als genehmigt.

Das Ergebnis der Urabstimmung wird in den offiziellen Publikationsorganen des Vereins publiziert.

Den ganzen Monat Juli können Mitglieder des SKV im Mitgliederbereich des SKV über die Jahresrechnung 2018 und das Budget 2019 abstimmen. Logen Sie sich einfach in diesem Zeitraum auf der WebSite des SKV ein und geben Sie Ihre Stimme ab.



Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in Aserbaidtschan



Interview von Roland M. Rupp mit der Botschafterin von Aserbaidtschan Frau Hanum Ibrahimova

Wie sieht es mit dem Ausbau der Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern aus?

Politische Beziehungen zwischen Aserbaidtschan und der Schweiz haben günstige Bedingungen für die Zusammenarbeit in den wirtschaftlichen und humanitären Bereichen geschaffen. Aserbaidtschans Wirtschaftsleistung macht das Land attraktiv für schweizerische Unternehmer.

Holcim, ein globales Unternehmen für Baustoffe und Zuschlagstoffe mit Sitz in der Schweiz, belegt einen der ersten Plätze bei Investitionen in Aserbaidtschans Nichtölsektor. Ausserdem arbeitet ein anderes schweizerisches Unternehmen Stadler Rail mit Azerbaijan Railways CJSC zusammen. Zurzeit werden die von Stadler Rail gelieferten Züge auf der Eisenbahnstrecke zwischen Baku und Sumgayit verwendet, und es wird auch geplant, Personenbeförderung über die Strecke Baku-Tbilisi-Kars mit Zügen von Stadler auszuführen. Die schweizerischen Unternehmen ABB Global Marketing und Trub Trading International geniessen erfolgreiche Zusammenarbeit mit aserbaidtschanischen Unternehmen ebenso.

Zurzeit haben wir etwa 67 schweizerische Unternehmen, die in Aserbaidtschan tätig sind. 1995–2017 hat sich das Volumen der ausländischen Investitionen aus der Schweiz nach Aserbaidtschan auf \$ 800 Millionen belaufen, während das Volumen von Investitionen aus Aserbaidtschan in die Schweiz \$ 2 Milliarden erreicht hat.

Bezüglich der Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Ländern darf man nicht vergessen, die aussergewöhnliche Rolle der aserbaidtschanisch-schweizerischen zwischenstaatlichen Kommission für handelswirtschaftliche Kooperation zu erwähnen. Es wird geplant, eine weitere Sitzung der

Kommission in Bern im Juni 2019 zu halten. Beide Länder arbeiten im Finanzbereich eng zusammen. Aserbaidtschan ist ein Mitglied von Stimmgruppe des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank, und lobt die Tätigkeiten der Schweiz in dieser Gruppe. Hinsichtlich der humanitären Zusammenarbeit schenken wir besondere Aufmerksamkeit auf die Bildung. In Anbetracht der Besonderheit des schweizerischen Bildungssystems interessiert sich Aserbaidtschan für die weitere Zusammenarbeit mit diesem Land.

Das Unternehmen SOCAR operiert in der Schweiz seit mehreren Jahren. Was denken Sie über andere Bereiche, in denen aserbaidtschanische Unternehmen können arbeiten und in die Schweiz investieren könnten?

Dank der Wirtschaftsleistungen in letzten Jahren hat sich Aserbaidtschan in Investorstaat verwandelt. Vor mehreren Jahren übernahm SOCAR von ExxonMobil sämtliche Geschäftsanteile der Esso Schweiz GmbH und damit auch das Netzwerk der Tankstellen der Marke Esso. SOCAR ist heute mit insgesamt 172 Tankstellen einer der grössten Anbieter in der Schweiz.

Wie sind die Prioritäten von bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Aserbaidtschan und der Schweiz in naher Zukunft?

Dank der ernststen Wirtschaftsreformen, die von der aserbaidtschanischen Regierung in den letzten Jahren durchgeführt werden, erzeugt das Land Qualitätswettbewerbsprodukte, und das «Made in Azerbaijan» Marke kann dem grossen Interesse am schweizerischen Markt entsprochen werden. In dieser Beziehung ist unsere Priorität, an der Förderung von aserbaidtschanischen Produkten auf dem schweizerischen Markt zu arbeiten.

Zum Beispiel, Nüsse. Schweiz, als eine der führenden Hersteller in der Welt von Schokolade, importiert derzeit etwa 20.000 Tonnen Nüsse pro Jahr, hauptsächlich für den Gebrauch in der Produktion von Schokolade. Die Botschaft hielt wichtige Gespräche mit führenden schweizerischen Haselnussimporteuren und diskutierte die Möglichkeit, diese Produkte aus Aserbaidtschan in die Schweiz zu exportieren.

Interessiert die schweizerischen Kantone für die Zusammenarbeit mit Aserbaidtschan, und falls ja, auf welchen Gebieten?

Aserbaidtschan interessiert sich für die Aufnahme von Beziehungen zur Schweiz auf kantonaler Ebene. Sitzungen mit Vertretern von einigen schweizerischen Kantonen führten zu einem Gedankenaustausch über verschiedene Aspekte der Zusammenarbeit. Im Anschluss an diese Sitzungen wurde eine allgemeine vorläufige Einigung über die Durchführung von Business-Foren in verschiedenen Kantonen erzielt.

Die aserbaidtschanische Luftfahrtgesellschaften (AZAL) hat direkte Flüge Baku-Genf aufgenommen. Wie wird das die Geschäftsverbindung zwischen den zwei Ländern beeinflussen?

Die Schweiz zählt zu den weltweit führenden Ländern im Bereich Touristik. Mit Rücksicht auf die Tatsache, dass schöne Natur, historische Denkmäler und andere Faktoren Touristen anziehen, kann Aserbaidtschan auch aus seinem starken Tourismuspotenzial profitieren. Der hohe Wohlstand der schweizerischen Bevölkerung und der Wunsch, Urlaub in fremden Ländern zu verbringen, hat einen zusätzlichen Anreiz geschaffen, um direkte Flüge von der Schweiz nach Aserbaidtschan zu organisieren.

Betrachtet man in den letzten Jahren einen Anstieg der Touristenzahlen von Aserbaidtschan in die Schweiz, insbesondere nach Genf, das eines der grössten Banken- und Industriezentren in Europa ist, so begrüssen wir die Entscheidung von AZAL, direkte Flüge Baku-Genf ermöglicht zu haben.

Annahme Steuerreform und AHV Finanzierung (STAF) vom 19. Mai 2019



Dr. Christoph Oesch, Leiter Sektion Steuern und Mitglied des strategischen Lenkungskreises des Schweizerischen KMU Verbandes

Mit einer Stimmbeteiligung von 42.7% haben die Schweizer Stimmberechtigten anlässlich der Volksabstimmung vom 19. Mai 2019 das Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV Finanzierung (STAF) mit 66.4% Ja-Stimmen gegen 23.6% Nein-Stimmen angenommen.

Bisherige Steuerprivilegien für überwiegend international tätige Unternehmen (Domizil-, Holding- und gemischte Gesellschaften) werden per 1.1.2020 aufgehoben. Künftig gelten für alle Unternehmen – für Grosskonzerne wie für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) die gleichen Besteuerungsregeln. Damit kommt die Schweiz dem immer stärker werdenden internationalen Druck nach. Damit die Schweiz

auch weiterhin ein attraktiver Wirtschaftsstandort bleibt, wird diese Massnahme durch die Einführung neuer steuerlicher Sonderregelungen zur Förderung von Forschung und Entwicklung begleitet: Die Patentbox bewirkt, dass ein grosser Teil der Gewinne aus Erfindungen in den Kantonen künftig ermässigt besteuert wird, mindestens aber zu 10%. Zudem haben die Kantone die Möglichkeit, einen zusätzlichen Abzug von höchstens 50% für F&E Ausgaben, welche in der Schweiz direkt in der Gesellschaft oder aber durch Dritte im Inland anfallen, vorzusehen. Darüber hinaus können Kantone mit einer effektiven Gewinnsteuerbelastung von mindestens 18.03% einen Abzug für Eigenfinanzierung einführen, was zu Recht die Eigenfinanzierung fördert.

Die Dividendenbesteuerung wird neu ab Steuerjahr 2020 bei der Bundessteuer auf 70% erhöht. Die Kantone müssen sie mit mindestens 50% besteuern, wobei einzelne Kantone bei den heute geltenden Belastungen bleiben, einzelne Kantone sie erhöhen und einzelne Kantone im Grossen Rat noch beraten, was sie tun wollen. Der Kanton Zug bleibt bei seiner Besteuerung von 50%.

Im Gegensatz dazu planen die meisten Kantone eine Reduktion der Unternehmenssteuern. Der Kanton Zug reduziert die Unternehmenssteuer z.B. auf 12%, 3.5% Kantons- und Gemeindesteuern, 8.5% Bundessteuern.

Die heutigen reinen Holdinggesellschaften geniessen als neu ab 1.1.2020 gemischte Holdinggesellschaften keine Steuerfreiheit auf komplexen Beteiligungserträgen (Zinsen auf Darlehen an von ihnen beherrschte Gesellschaften) mehr. Dabei sei daran erinnert, dass eine Holding nicht nur aus steuerlichen Gründen diverse Vorteile bietet sondern auch von der besseren Führung der einzelnen Gesellschaften aus. Die Holding unterliegt neu also wie auf der Bundessteuerebene der Gewinnbesteuerung und hat nur noch den Dividendenabzug auf Dividenden erträgen aus qualifizierten Beteiligungen zu gut. Wenn die Holding praktisch ausschliesslich Dividenden erträge vereinnahmt, entrichtet sie auch weiterhin praktisch keine Gewinnsteuern. Genauer zu analysieren ist die Situation, falls die Holdinggesellschaft namhafte übrige Erträge – namentlich Zinserträge – vereinnahmt. Diese unterliegen künftig auch kantonal der ordentlichen Gewinnsteuer. Die Eigenkapitalanteile, welche auf qualifizierte Beteiligungen, Patente und Konzernforderungen entfallen, sollen einer stark ermässigten Kapitalsteuer unterliegen.

Die 14 S-Konzept AG

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

Anzeigen

CESAR
Di Mori

START WEBDESIGN ÜBER UNS KONTAKT

CESAR di Mori
Ihre Webseite, Ihr digitales Vorzimmer

cesar@cesardimori.ch oder +41 43 455 52 03

iba – Ihr Partner rund ums Büro



Geschäftsdrucksachen

Die Beschaffung Ihrer individuellen Drucksachen kostet meist viel Zeit und Geld. Unsere Fachexperten analysieren Ihre aktuelle Situation und erstellen gemeinsam mit Ihnen ein Optimierungskonzept. Als führender Grossverbraucher auf dem schweizerischen Markt verfügen wir über eine vorteilhafte Position in einem Netz ausgesuchter Lieferanten und profitieren so von tiefen Beschaffungskosten. Wir übernehmen für Sie die Anbietersuche, Qualitätssicherung, Lagerung und das gesamte Handling und schaffen Ihnen Zeit fürs Wesentliche – Zeit für Ihr Unternehmen.

Unsere Dienstleistungen – Ihre Vorteile

Reduzierter Aufwand:

- Evaluation und Auswahl der Partner
- Auftragsabwicklung
- Ein Ansprechpartner – alles aus einer Hand

Kosteneinsparung:

- Stabile und scharf kalkulierte Preise
- «Kombi-Lieferung» zusammen mit Büroartikel, alles auf einer Rechnung

Lagerhaltung (optional):

- Ihre Lagerware wird durch iba vorfinanziert - Rechnung erst nach Warenabruf
- Auf Wunsch lagern wir auch Ihre Werbeartikel
- Kontrolle und Disposition Ihrer Bestände
- Verursachergerechte Anlieferung und Fakturierung

Wir freuen uns, Sie entspannt zu sehen und beraten Sie gerne.

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

- SKV-Sonderkonditionen
PROFIT® Top auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot
- 10 % Rabatt auf Ihre Grossbestellung (einmal einlösbar pro Jahr)
- Gratis Lieferung innerhalb von 24h
- Kein Mindestbestellwert
- Best-Price Garantie

Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten iba Preis. Bei iba nicht als SKV-Mitglied registriert? Registrieren Sie sich jetzt und senden Sie Ihre Koordinaten an member@iba.ch Vermerk «SKV» oder Telefon 0800 32 00 32.

Profitieren Sie jetzt: Sommeraktion Visitenkarten

Preise gültig bis 31. August 2019 (exkl. MwSt. plus kostenloser Versand):

Ausführung (exkl. MwSt.)			Auflage/Preis CHF	
Digitaldruck 1-seitig,	Format 85 x 55,	Standardpapier 300 g/m ²	100 Stk.	25.00
Digitaldruck 1-seitig,	Format 85 x 55,	Standardpapier 300 g/m ²	200 Stk.	35.75
Digitaldruck 2-seitig,	Format 85 x 55,	Standardpapier 300 g/m ²	100 Stk.	29.00
Digitaldruck 2-seitig,	Format 85 x 55,	Standardpapier 300 g/m ²	200 Stk.	42.45

Bestellungen und weitere Informationen:

drucksachen@iba.ch – Vermerk «VKskv2019» nicht vergessen.



Büro und mehr

iba · OWIBA AG

3065 Bolligen
Telefon 0800 32 00 32
www.iba.ch
member@iba.ch

Die Pensionskasse des Schweizerischen KMU Verbandes



Basisvorsorge

NoventusCollect
Transparent & Einfach
Basisvorsorge (seit 2003)

Kadervorsorge

NoventusCollect Plus
Best Practice & Service
Kadervorsorge (seit 1984)

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. Auf den ersten Blick scheinen alle Pensionskassen gleich. Doch dieser Blick täuscht. Es gibt wesentliche Unterschiede.

Attraktive Prämien bei optimalen Leistungen

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

Alterssparen auf die Pensionierung

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 durchschnittlich über 1% mehr verzinst als der Minimalzinssatz betragen hat.

Der 30. Juni 2019 ist ein wichtiges Datum. Überprüfen Sie Ihr BVG bis zu diesem Datum, damit Sie sicher sind, dass Sie die optimalste Lösung haben.



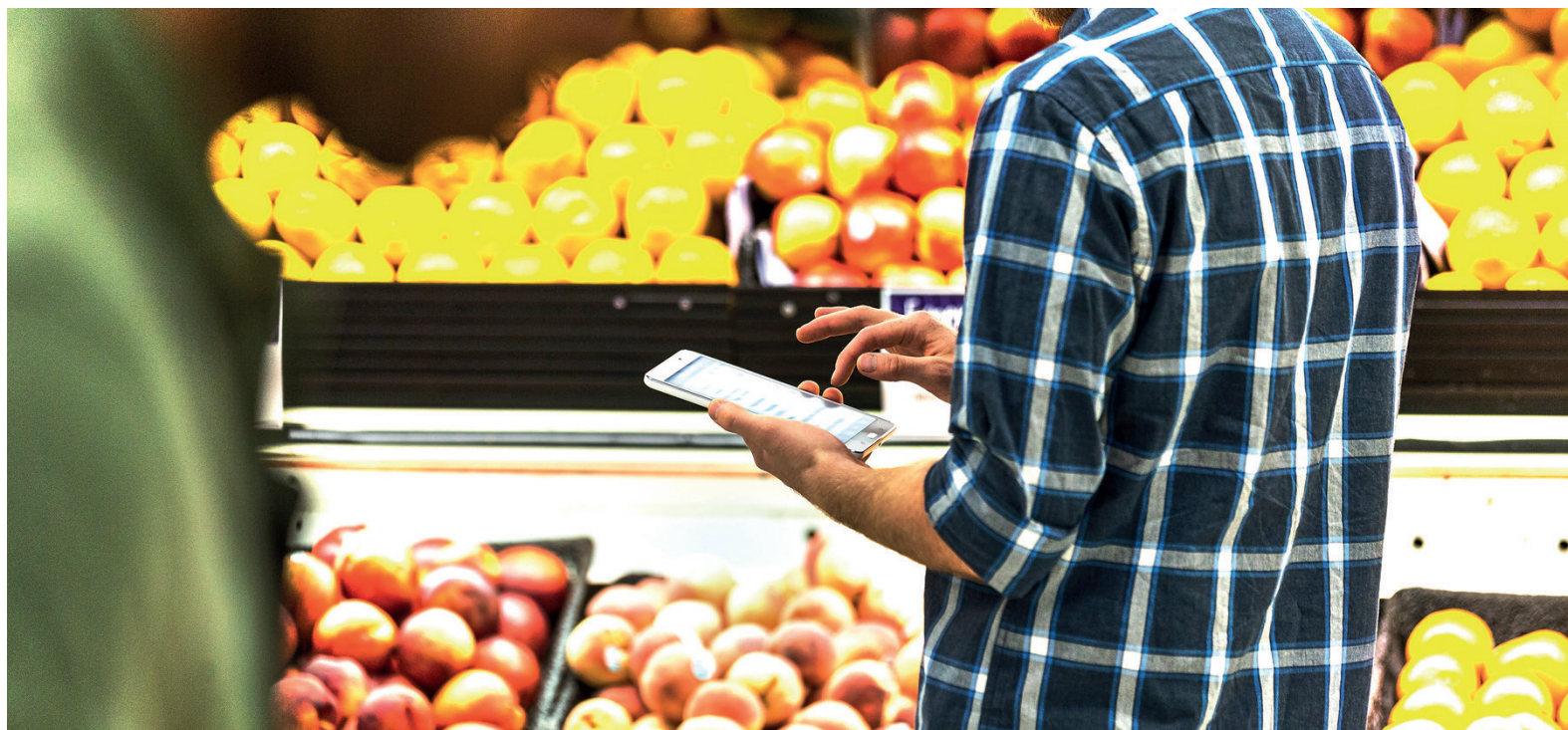
NOVENTUS
PENSIONSKASSE

Noventus Pensionskasse

Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz

Telefon 079 447 03 08 · bruno.schenk@noventus.ch · www.noventus.ch

Cisco – Digitalisierung heute



Auch im Einzelhandel spielt Digitalisierung eine immer grössere Rolle.

Die heutige Zeit lebt von der Digitalisierung, alle Dienste sollen möglichst von überall her und auf allen Geräten genutzt werden können. Dies gilt für Unternehmen jeder Grösse. Der Coiffeur, der die Buchungen der Kunden via App auf dem Smartphone anbietet, oder der Zimmermann im Dorf, der die Arbeitsstunden seiner Arbeiter direkt digital in die Cloud-Lösung rapportieren lässt, sind Beispiele wie man von den Vorteilen der Digitalisierung profitieren kann.

Jedoch hat dies auch einen Pferdefuss – wer kann und möchte sich mit den entsprechend benötigten IT-Kenntnissen auseinandersetzen? Hier müssen Lösungen her, die einfach zu bedienen sind oder gut an entsprechende IT-Partner vergeben werden können.

Die Komplexität der Infrastruktur

Dabei kommt man um eine lokale Infrastruktur nicht herum, so müssen zum Beispiel für den Anschluss der kabelgebundenen Systeme wie Kassen, PCs usw. Switches her und für die drahtlose Kommunikation der Tablets und Smartphones dann die geeigneten Wireless Access Points installiert werden. Für die Kommunikation ins Internet oder zum Cloud-Provider, der die Applikation für das Unternehmen hostet, wird ein sicherer Übergang via Firewall benötigt. Falls von zuhause

aus auf ein System im Geschäft zugegriffen werden müsste, dann sollte auch gleich noch ein VPN System installiert werden.

Der Leistungsumfang von Meraki

Sie suchen eine Netzwerk-Lösung mit Switch, WLAN Access Point sowie einer Firewall für den sicheren Zugang ins Internet? Sie wollen sich mit Ihrem Stamm-Business auseinandersetzen und nicht mit der IT? Sie haben Wachstumspläne und möchten weitere Aussenstellen über das Internet sicher vernetzen und dies möglichst einfach? Meraki bietet auf alle Fragen Antworten, denn das Konzept ist auf Einfachheit ausgelegt, gepaart mit einem Management-System, das in der Cloud läuft und Sie bei allen Arbeiten wie der Installation der Geräte, Updates der Komponenten und der Vernetzung Ihrer Standorte unterstützt. Eine Inbetriebnahme einer Meraki-Komponente ist denkbar einfach, Gerät kaufen, ans Netzwerk anschliessen und einschalten, der eingebaute «Plug & Play»-Prozess stellt sicher, dass sich die Komponente nach dem Einschalten direkt in Ihrem Meraki-Portal meldet und kann von dort aus mit wenigen Klicks grafisch konfiguriert werden. Wenn Sie das Netzwerk nicht selber betreiben möchten, dann ist dies auch sehr einfach an einen Partner Ihres Vertrauens delegierbar. Er kann sich in Ihr Meraki-Dashboard einloggen und die benötigten Konfigurationen für Sie vornehmen,

alle Zugriffe werden in einem Log hinterlegt. Sie brauchen mit Meraki keine aufwändigen Management Systeme selber zu betreiben oder teure Überwachungs-Programme anzuschaffen, Meraki hat bereits alles im Portfolio.

Meraki im Überblick

- Netzwerk-Switches
- Wireless Access Points
- Firewalls und VPN Systeme für den sicheren Zugang ins Internet oder für die Vernetzung von Standorten
- MDM (Mobile Device Management) Software, wenn Sie Ihre Smartphones sichern möchten
- Videoüberwachung

Alle Geräte können über das gleiche Meraki Dashboard betrieben werden. Haben Sie Fragen zu Meraki, können Sie das Schweizer Cisco Team unter Swiss-Support@cisco.com erreichen.



Cisco Systems

Richtstrasse 7 · 8304 Wallisellen

Telefon 0800 179 317

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



IBERVINOS GOLF & WINE TOUR



Quellnachweis Foto: Adobe Stock, Alexander Rochau

Partner



knechtreisen
der Spezialist

Medien Partner



ibervinos Golf & Wine Tour 2019

golfandwinetour.ch

Für alle golfbegeisterte Damen und Herren führen wir 2019 die erste «ibervinos Golf & Wine Tour» durch in Einzelwertung und Handicap wirksam. Zu gewinnen gibt es Preise im Gesamtwert von über 2000.– CHF

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 Golfsport und der Geselligkeit im Vordergrund stehen. Die Organisation sorgt für einen Halfway-Snack. Für die Zeit zwischen dem Eintreffen der einzelnen Flight und der Rangverkündigung mit Preisverleihung wird für Unterhaltung gesorgt. Die Rangverkündigung und Preisverleihung erfolgt ca. ½ Stunde nach Eintreffen des letzten Flight und wird während einem Apéro Riche durchgeführt.

Spielberechtigung

18 Loch Einzel Stableford handicap wirksam. Mitglieder und Gäste ab Platzreife und Mindestalter von 16 Jahren (gem. Jugendschutzgesetz). Pros sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Der Organisator, dessen Partner und Sponsoren sind spiel- aber nicht preisberechtigt.

Verpflegung

Starter-Mineralwasser, Zwischenverpflegung mit Zapfsäule, Apéro Riche mit Weisswein 19th Hole, Cava HOLE IN ONE Brut Reserva und Mineralwasser.

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

Spezialwertungen

- Nearest to the Golf & Wine Bottle (1 x Damen & 1 x Herren)
- Nearest to the Line (1 x Damen & 1 x Herren)
- Hit the Circle (1 x Damen & 1 x Herren)
- Scorekartenziehungen (diverse).

Es warten viele tolle Preise mit einer Preissumme von über 2000.– CHF auf Euch! Hotelarrangements von Best Alpine Wellness Hotels und Quellness Golf Resort für 2 Personen und 2 Übernachtungen, Reisegutscheine von knechtreisen, Golfbag und Abonnement von Golf & Country, Kosmetikset von Louis Widmer, HotelCard-Gutscheine, Albatros Golf & Wine Sets und Grossflaschen, Greenfees und vieles mehr.

Tourierplan & Ort	Datum	Änderungen vorbehalten
Buna Vista Golf Sagogn, GR	Samstag 15. Juni 2019	
Golfpark Oberkirch, LU	Freitag, 28. Juni 2019	
Golfclub Erlen, TG	Sonntag, 14. Juli 2019	
Golf Gams-Werdenberg, SG	Samstag, 27. Juli 2019	
Golfpark Moossee, BE	Freitag, 9. August 2019	
Golf Limpachtal, SO	Freitag, 16. August 2019	

Mit Genuss in die Zukunft!

Gesamtpreissumme

Dank unseren Partnern ist es uns möglich, an jedem Turnier viele tolle Preise mit einer Preissumme von über CHF 2000.– zu übergeben. Die Organisation sorgt jeweils für einen Halfway-Snack.

Rangverkündigung & Preisverleihung

Die Rangverkündigung und Preisverleihung erfolgt ca. 30 Minuten nach Eintreffen der letzten Spielgruppe während dem Apéro Riche im Clubrestaurant. Nur persönlich anwesende Teilnehmer sind preisberechtigt. Jeder Teilnehmer ist nur einmal preisberechtigt. Die Wartezeit wird mit Rioja-Weidegustation, Black Jack, Zigarren und weiteren Angeboten gestaltet.

Kosten

Greenfee: Gäste gemäss Golfclub.

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

Turnieranmeldung(en)

Direkt beim Golfclub oder unter www.swissgolf.ch.

2 Tage vor Turnierdatum bis 15.00 Uhr

Weitere Partner der ibervinos Golf & Wine Tour 2019



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

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business- Software für kleine & mittlere Unternehmen



20%
Rabatt für
Start-ups

Gratis-
Demosversion



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



Einfach online überall gefunden werden

Über 80% der Schweizer informieren sich im Internet über Produkte und Dienstleistungen. Sie nutzen dabei nicht nur Suchmaschinen wie Google oder Bing, sondern informieren sich auf Vergleichsplattformen über Preise, recherchieren Anfahrtswege auf Karten- und Navigationssystemen oder sie lassen sich auf Social Media von neuen Angeboten inspirieren. KMU tun deshalb gut daran, wenn sie online auf diesen Plattformen präsent sind und so dort gefunden werden, wo die Kunden suchen.

Um neue Kunden zu gewinnen, müssen KMU heute sicherstellen, dass sie online überall von den Konsumenten gefunden werden. Die Pflege der Online-Präsenz kann aber schnell sehr aufwändig werden: Unternehmen müssen für jede Plattform ein Benutzerkonto anlegen und ihre Daten regelmässig pflegen und aktualisieren. Ändern sich beispielsweise Firmenadresse, Kontaktinformationen oder Öffnungszeiten,

müssen diese Angaben auf jeder Online-Plattform einzeln angepasst werden. Das kostet viel Zeit und erhöht die Gefahr, dass es bei der manuellen Anpassung zu Fehlern kommt. Schnell geht eine Plattform vergessen oder ein Tippfehler führt zu einer falschen Angabe. Solche Fehler könnten im schlimmsten Fall dazu führen, dass ein Kunde vor verschlossenen Türen steht oder gar vor dem falschen Gebäude, weil er im Internet veraltete Informationen gefunden hat.

Damit so etwas nicht passiert, sollten KMU die Publikation ihrer Unternehmensangaben automatisieren und zentral verwalten. Das nimmt ihnen nicht nur mühselige Arbeit ab, sondern verhindert auch Fehler und Unstimmigkeiten. Mit einer zentralen Datenverwaltung sparen KMU wertvolle Zeit, da die Firmendaten damit automatisch auf allen relevanten Online-Plattformen publiziert, zentral gesteuert und aktualisiert werden können.

Mit MyPRESENCE bietet localsearch eine einfache und effiziente Lösung, um die Präsenz von Unternehmen auf allen relevanten Online-Diensten sicher zu stellen. MyPRESENCE publiziert das Firmenprofil auf mehr als 25 relevanten Plattformen – wie zum Beispiel Google, Facebook & Bing – und erlaubt es dem KMU, alle Firmenprofile über ein einziges Benutzerkonto zentral zu verwalten. So stellen KMU sicher, dass sie online gefunden werden und ihre Angaben immer überall konsistent sind. Das spart Zeit und macht Ressourcen für das Tagesgeschäft frei.

MyPRESENCE bringt Sie dorthin, wo Konsumenten Sie suchen. Als führende Digitalagentur der Schweiz sorgt localsearch dafür, dass Sie auf allen relevanten Online-Plattformen präsent sind und überall von potenziellen Kunden gefunden werden. Sie erhalten MyPRESENCE bereits ab einem Fixpreis von 75 Franken pro Monat. Interessiert?

Fordern Sie eine unverbindliche Offerte an: localsearch.ch/mypresence



MyPRESENCE
Dort sein, wo Ihre Kunden Sie suchen.

25+ Onlineverzeichnisse, Maps und Navigationsdienste:
Mit MyPRESENCE platzieren Sie über einen zentralen Account Ihre Informationen wie Adresse, Telefonnummer und Öffnungszeiten, aber auch für den potentiellen Kunden entscheidungsrelevante Informationen wie Bilder, beschreibende Texte und Ähnliches ganz einfach auf allen wichtigen Onlineplattformen der Schweiz. Somit sind Sie genau dort, wo Ihre Kunden Sie suchen – mit stets konsistenten Informationen, ganz ohne Aufwand.

Wie gut wird Ihr Geschäft online gefunden?
Finden Sie es hier heraus: localsearch.ch/mypresence

Alpha Glas GmbH, Peter Fehr
«Mit MyPRESENCE von localsearch bin ich auf allen relevanten Plattformen präsent. Egal wo und wie meine Kunden mich suchen – jetzt finden sie mich! Und das alles ganz ohne Aufwand. Ich empfehle localsearch und MyPRESENCE uneingeschränkt weiter.»

localsearch
Erfolg für KMU in der digitalen Welt

Oft übersehene Potentiale zur Gewinnsteigerung



Was nimmt man sich nicht alles vor, wenn man ein Unternehmen gründet oder übernimmt: Endlich sein eigener Chef sein, viel Geld verdienen, mehr Freiheit und für sich und die Familie eine hohe Lebensqualität schaffen. Doch die Realität vieler Unternehmer sieht anders aus! Oft nur deshalb, weil sie einfach umsetzbare Potentiale zur Gewinnsteigerung übersehen!

Für viele Unternehmer sind lange Arbeitszeiten und Wochenendarbeit die Regel und obwohl sie ihre Ferien und Freizeit opfern und nicht selten auch ihre Gesundheit und Beziehung riskieren, liegt der Lohn oft tiefer als der ihrer Mitarbeiter. Die letzte Illusion zerbricht dann, wenn kein Nachfolger für die Firma gefunden oder für das lange aufopfernde Engagement nur ein enttäuschender Verkaufspreis erzielt wird, wodurch ein erheblicher Teil der vermeintlich sicher geglaubten Altersversorgung wegfällt.

Ohne ausreichende Firmengrösse keine Chance auf Gewinn!

Viele Unternehmer wissen nicht, dass ihre oft unterkritische Firmengrösse die eigentliche Ursache ist, warum sie nicht einmal theoretisch eine Chance auf Gewinn haben.

Wie ermittelt man die Gewinnschwelle eines Unternehmens?

Firmen erreichen den break-even, wenn die generierten Deckungsbeiträge (DB) aus allen erbrachten Leistungen des Geschäftsjahres, den fixen Betriebsaufwand dieser Periode gerade

abdecken! Will man vermeiden, dass schon beim kleinsten Umsatzrückgang oder leicht höherem Aufwand ein Verlust resultiert, ist die Gewinnschwelle um den angestrebten Betriebsgewinn (Empfehlung: min. 10% vom Umsatz) anzuheben!

Für eine kleine Schreinerei mit 115'000 CHF Fixkosten und einem durchschnittlichen DB aller Aufträge von 25%, ergibt sich ein Umsatzziel (die Gewinnschwelle) in Höhe von 460'000 CHF. Strebt der Inhaber 25'000 CHF Gewinn an, liegt sein Umsatzziel bei 560'000 CHF.

Oft übersehene Potentiale zur Gewinnsteigerung

Bleiben wir bei der Schreinerei, die mit 500'000 CHF Jahresumsatz 15'000 CHF Gewinn erzielt.

1. Kunden-Skonti

Der Schreiner gewährt standardmässig seinen Kunden Skonto. Tut er das nicht mehr, erhöht sich sein Gewinn um 5'000 CHF, ohne dafür etwas tun zu müssen!

2. Guter Umsatz

Konzentriert sich der Schreiner konsequent bei seiner Akquisition auf gut bezahlte Aufträge (hoher DB) und erhöht sich dadurch der durchschnittliche DB aller Leistungen nur um 2%, so steigert das den Gewinn um weitere 10'000 CHF. Auch dafür muss er nichts tun!

3. Höherer Verkaufspreis

Verkauft der Schreiner seine Leistungen durch ein Verkaufcoaching oder dadurch, dass er als Experte wahrgenommen wird, nur um 1% höher, erhöht sich der Gewinn um weitere 5'000 CHF und das ohne Zusatzaufwand!

4. Reduktion der Einkaufspreise

Skonti-Abzüge und Hartnäckigkeit lohnen sich, was den Gewinn schnell um weitere 5'000 CHF auf gesamthaft 40'000 CHF wachsen lässt – wohl gemerkt, ohne dafür zu arbeiten!

5. Mehr Umsatz

Jede Umsatzerhöhung bringt DB, die, falls dafür keine höheren Fixkosten anfallen, in gleicher Höhe zu Gewinn werden. Steigert der Schreiner den Umsatz um 20% (+100'000 CHF), ohne dass zusätzliche Fixkosten (der Lohn des evtl. dafür einzustellenden Schreiners ist variabler Aufwand!) anfallen, erhöht das den Gewinn um 25'000 CHF. Kann er einen Teil der Zusatz-Aufträge oder gar alle durch eine Produktivitätssteigerung mit dem gleichen Personal abzuwickeln, erhöht sich der Gewinn weiter.

6. Einsatz des Unternehmers

Viele Unternehmer unterschätzen das vielleicht grösste Potential. Entscheidet sich der Schreiner einen Tag pro Woche weniger «produktiv» (auf Kundenauftrag) zu arbeiten, muss er 2'000 CHF (4 x 10h/Tag a 50 CHF/h) mehr Lohn für den zusätzlichen Schreiner aufwenden. Setzt er die 4 Tage im Monat ein, zusätzliche Aufträge in Höhe von 20'000 CHF zu holen, generiert er damit 5'000 CHF DB, soweit keine zusätzlichen Fixkosten anfallen. Macht er das 10 Monate im Jahr, ergibt sich eine Gewinnsteigerung von 30'000 CHF.

Die Schreinerei erwirtschaftet nun mit 600'000 CHF Umsatz einen Gewinn von 95'000 CHF. 15.8% Umsatzrendite reizt auch potentielle Nachfolger! Denken Sie daran: Jeder Gewinn-Franken erhöht den Verkaufspreis der Firma um ca. 3 Franken!

Als erster Schritt empfiehlt sich der Besuch eines unserer KMUfit Days – drei intensive Stunden vollgepackt mit inspirierenden Vorträgen, in denen Ihnen die Redner anhand leicht nachvollziehbarer Praxis-Beispiele aufzeigen, wie Sie rasch und vor allem deutlich mehr erreichen können. Aha-Erlebnisse sind garantiert!

Autoren-Info:

Dieter Baunach ist Entwickler des KMUfit-Unternehmer-Coachings und Inhaber des PECOPP Instituts. Der Unternehmer-Coach hat über 240 (sein Institut über 600) kleine Firmen auf Erfolgskurs gebracht.

Die Praxis-Experten vom PECOPP Institut veranstalten die KMUfit Days – ein Halbtages-Seminar für Selbständige und Unternehmer, die statt täglichem Kampf, Frustration und innere Leere endlich ihren Unternehmertraum von Freiheit und Lebensqualität leben wollen.

Weitere Informationen, Vortragsinhalte, Termine und Anmeldung: kmu-fit.com
Link PECOPP Institut: www.kmu-fit.ch
Link KMUfit Days: kmu-fit.com

KMUfit >>
Unternehmen Erfolg

PECOPP Institut GmbH

6331 Hünenberg

Telefon 041 799 40 30 · info@kmu-fit.ch

Die geheimnisvolle Welt der AGBs



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

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) zählen wahrscheinlich zu einem der letzten Mysterien auf diesem Planeten. Meist lesen sich durchschnittlich verfasste AGBs wie eine längst ausgestorbene Sprache, und gedruckt ist das Ganze noch in einer Schriftfarbe, die von der des Papiers kaum zu unterscheiden ist, ganz zu schweigen von der Schriftgrösse.

Das Verfassen von AGBs ist mit einem grossen redaktionellen Aufwand und einem fundierten rechtlichen Wissen verbunden. Es liegt auf der Hand, dass Kleinunternehmen die Abkürzung nehmen, indem sie einfach die AGBs der Konkurrenz kopieren. Lesen wird sie eh niemand. Oder haben Sie schon mal den Button «Nein» gedrückt als Ihr iPhone den Download der neuesten «Updates» runterladen wollte? Damit Sie mit dem Handy weiter telefonieren können, akzeptieren Sie unbesehen 42 Seiten amerikanischer Geschäftsbedingungen. Gleich verhält

es sich bei einer Bestellung Ihres grössten und wichtigsten Kunden. Da nützt es nicht sehr viel, dass Sie auf Ihrer Offerte den Hinweis auf die AGBs auf Ihrer Homepage anbringen. Ihr Kunde sagt schon, wessen AGBs am Schluss gelten.

Sinn und Nutzen von AGBs

Grundsätzlich verbergen sich hinter dem Begriff der allgemeinen Geschäftsbedingungen Regelungen, die für eine Vielzahl von Verträgen und Situationen entworfen werden. Sie wurden also geschaffen, damit nicht bei jedem Vertrag mit jedem Vertragspartner Details mühsam neu verhandelt werden müssen, die ohnehin immer gleich bleiben. Das Gegenstück zu AGBs sind die sogenannten Individualvereinbarungen. Diese liegen dann vor, wenn beide Vertragsparteien einige Klauseln oder den gesamten Vertrag ausgehandelt haben. AGBs können zur Individualvereinbarung werden, wenn die AGBs der Gegenseite ernsthaft zur Disposition gestellt wurden. Will heissen, dem Vertragspartner die echte Chance einzuräumen, über jede Klausel verhandeln zu können.

Was gehört in die AGBs hinein?

Geregelt sollte nur das, was regelmässig wiederkommt. Wenn eine Unternehmung nur Dienstleistungen erbringt, macht es wenig Sinn, eine halbe Seite über die Versandbedingungen zu schreiben. Ebenso macht es wenig Sinn, alle Artikel der werkvertraglichen SIA-Norm 118 auszuführen, wenn Ihre Firma im Baunebengewerbe tätig ist und lediglich Lieferungen aus Kaufvertrag ausführt. Was genau in die AGBs hineingehört und was nicht, ergibt sich aus der Branche, in welcher Sie tätig sind. Zentral ist die Überlegung nach den Streitpunkten wie zum Beispiel: Die Ware kommt wegen einem Stau am Gubrist verspätet an. Wer trägt die Kosten für die Folgen? Dann geht es zum Beispiel um die Haftung für Schäden bei der Erledigung eines Auftrags. Die Haftung aus grober Fahrlässigkeit ist gemäss OR 100 zwingend. Diese kann nicht wegbedungen werden. Und doch wird sie in AGBs immer wieder eingepflegt. Ein dritter Punkt, welcher immer wieder zu Streit Anlass gibt, ist die Gewährleistung. Die Begriffe

Garantie und Gewährleistung werden zwar für den gleichen Sachverhalt verwendet, doch ihre rechtliche Wirkung ist eine je verschiedene.

Verwendung von AGBs – eine Checkliste

Ist der Einsatz von AGBs in Ihrem Unternehmen überhaupt sinnvoll, um zum Beispiel eine Vielzahl gleichartiger Geschäftsvorfälle zu regeln? Oder brauchen Sie AGBs, weil Ihre Konkurrenz welche hat? Lassen sich die wichtigsten Teile in den AGBs nicht doch besser in der Offerte notieren? Sind die AGBs für den Kunden ohne grosse Mühe einsehbar? Und richten sich diese an Business-Partner oder an Endkunden? Sind diese ausreichend klar formuliert? Falls Sie AGBs vorgelegt bekommen: Haben Sie diese sorgfältig gelesen und die Möglichkeit der Verhandlung einzelner Punkte in Betracht gezogen? Natürlich macht es Ihrem Kunden oder Lieferanten keinen Spass, dieses «Fass aufzumachen» und anzufangen, über die AGBs zu diskutieren. Die weitverbreitete Annahme, AGBs könnten nicht verändert werden, ist Nonsense. Die Frage dabei lautet eher: Wie gross ist die Chance, wirklich etwas daran zu verändern? Wenn Sie mit Ihren Geschäftspartnern auf Augenhöhe diskutieren, dann können zentrale Passagen der AGBs ihren Platz in der Auftragsbestätigung finden.

Leseraktion ERFOLG

Rechtliche Kontrolle ihrer AGBs mit branchen- und firmenspezifischen Anpassungen:

Pauschal CHF 800

Mailen Sie Ihre AGBs an:
info@meinJurist.ch

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.

Entscheidung – Ein zweisechneidiges Schwert



Um etwas bewegen zu können, müssen wir entscheiden. Das bedeutet im Gegenzug, dass wir uns damit gleichzeitig von allenfalls interessanten Alternativen trennen müssen. Unabhängig davon, ob es sich um persönliche oder berufliche Situationen handelt, wichtig ist, dass entschieden und dann durchgezogen wird. Wankelmütige Zeitgenossen, die kurz nach der Entscheidung ihre Meinung wieder wechseln oder den Prozess künstlich in die Länge ziehen, sind wahre Effizienzkiller.

Was bedeutet eigentlich «entscheiden»?

Hirnforscher gehen davon aus, dass der Mensch schätzungsweise 20'000 Entscheidungen pro Tag trifft, viele davon unbewusst. Das Wort «Entscheiden» stammt gemäss Jacob und Wilhelm Grimm, Deutsches Wörterbuch, vom Wortstamm «sceidan» respektiv «intsceidōn» und bedeutet so viel wie «aus der Scheide ziehen» oder «trennen». Man trennt sich beim Entscheiden also von verschiedenen Handlungsmöglichkeiten, was wiederum voraussetzt, dass fürs Entscheiden mindestens zwei Handlungsoptionen vorhanden sein müssen.

Jeder Entscheidung geht ein Entscheidungsprozess voraus. Er umfasst im Wesentlichen eine Erfassung der Ist-Situation, eine Zielsetzung und die Informationsbeschaffung respektive – auswertung. Es gilt, die gefunde-

nen Möglichkeiten zu bewerten und daraus die bestmögliche Lösung abzuleiten. In vielen Fällen heisst Entscheiden gleichzeitig auch bewusst auf Alternativen zu verzichten. Dies kann vor allem dann eine Herausforderung darstellen, wenn auch für die Alternativen überzeugende Gründe sprechen. Oftmals ist man in solchen Situationen gut damit beraten, nicht nur harte Faktoren und somit den Kopf in den Entscheidungsprozess miteinzubeziehen, sondern auch auf den Bauch zu hören. Unser Unterbewusstsein entscheidet interessanterweise oftmals schneller und instinktiv richtig, während der Kopf immer noch damit beschäftigt ist, zuerst sämtliche rational hergeleiteten Fakten gegeneinander abzuwägen. Sinnbildlich für rigorose Entscheidungen im Sinne von Entschlossenheit, etwas zu tun, erachte ich Hernando Cortez, der 1519 mit seinen Schiffen und rund 700 Mann von Cuba nach Mexiko übersetzte und dort auf eine übergrosse und gut organisierte Armee stiess. Um sich und seinen Leuten die Option des Rückzugs zu verunmöglichen, liess er die Boote nach der Landung niederbrennen. Innerhalb weniger Monate nahmen sie das Reich ein.

Welche Konsequenzen bringen Entscheidungen mit sich?

Jeder Entscheid kann sich zwangsläufig für oder gegen ein Individuum oder eine Organisation auswirken. Das ist auch einer der Hauptgründe, warum sich viele Entscheidungsträger schwertun, ihre Verantwortung

wahrzunehmen. Da selten 100% der Informationen vorliegen, bleibt in vielen Fällen die Ungewissheit, ob man sämtliche entscheidungsrelevanten Faktoren berücksichtigt hat. Nehmen wir zum Beispiel den Anspruch an ein ideales Preis-Qualitäts-Verfügbarkeitsverhältnis: Entscheide zugunsten des Preises gehen häufig zu Lasten der Qualität. Entscheide zugunsten der Qualität gehen oft zu Lasten der schnellen Verfügbarkeit. Und eine schnelle Verfügbarkeit kann sich, z.B. aufgrund teurer Investitionen in Infrastruktur, negativ auf den Preis auswirken.

Das Verschieben oder Verzögern von Entscheidungen ist selten eine Lösung. Ich erinnere mich an eine meiner Tätigkeiten für einen Konzern. Frei nach dem Pareto-Prinzip lagen bei Grossinvestitionen in 20% der Zeit rund 80% der entscheidungsrelevanten Grundlagen bereit. Anstatt sich aber damit zu begnügen, wurden weitere 80% der Zeit in die restlichen 20% der Grundlagen investiert, welche, so ganz nebenbei bemerkt, nie dazu geführt haben, dass ein Entscheid anders ausgefallen wäre. Komma-genaue Abschätzungen und perfekte Power Point Präsentationen waren somit eine willkommene Möglichkeit, den Entscheidungsprozess in die Länge zu ziehen. Hauptgrund dieses Missstandes waren somit nicht die scheinbar so wichtigen fehlenden 20%, sondern vielmehr die Tatsache, dass sich die verantwortlichen Personen nicht entscheiden wollten. Sie hatten schlicht Angst davor, einen Fehlentscheid zu treffen.

Was gilt es beim Entscheiden zu beachten?

In ihrem Buch «PEAK Performance» untersuchen die Autoren Brad Stulberg und Steve Magness, aufgrund welcher wissenschaftlicher Erkenntnisse es den weltbesten Unternehmern, Athleten, Politikern, etc. gelingt, Spitzenleistung zu erbringen. Dabei kommen sie zum Schluss, dass auch Entscheidungen unsere Leistungen massgeblich beeinflussen. Der Verstand ist wie ein Muskel zu verstehen. Der tägliche Vorrat an mentaler Energie ist somit beschränkt. So wurde nachgewiesen, dass es im Verlaufe des Tages immer schwieriger wird, Entscheidungen zu treffen. Ziel muss es also sein, die Anzahl Entscheidungen pro Tag zu reduzieren. Dies ist auch der Grund, warum Leute wie Barack Obama, Mark Zuckerberg oder Albert Einstein gemäss eigenen Aussagen immer dieselbe Art Kleidung tragen. Sie versuchen dadurch, die Anzahl der Entscheidungen bewusst zu reduzieren. Man setze diese scheinbare «Banalität» nun ins Verhältnis zu den abertausenden Managern, welche tagtäglich die kleinsten Details immer selber entscheiden möchten.

Natürlich sollen wir weiterhin Entscheidungen treffen, dabei aber die Tatsache anerkennen, dass wir nur über einen beschränkten Energievorrat verfügen. Denn jedes Mal, selbst bei den einfachsten Entscheidungen, checkt unser Hirn sämtliche Optionen durch und verbraucht entsprechend Energie. Somit tut man gut daran, alles zu automatisieren, was für die persönliche Arbeit unwichtig ist. Je mehr wir automatisieren, umso mehr Energie haben wir für wesentliche Dinge zur Verfügung.

Müssen Entscheidungen im Gremium getroffen werden, sollen die einzelnen Standpunkte und Ansichten sowie die Daten und Fakten intensiv diskutiert werden. Ein schliesslich getroffener Entscheid muss aber vorbehaltlos von allen mitgetragen werden und die persönlichen Interessen sind hintenanzustellen. Rigoros Entscheiden ist somit ein klares, verbindliches Commitment, etwas zu tun und daran festzuhalten. Gegenüber den Mitarbeitern trägt dieses Vorgehen massgeblich zur Vertrauensbildung bei. Eine offene Kommunikationskultur und verbindliches Handeln sind eine logische Konsequenz daraus.

Wer nicht entscheidet, bewegt nichts. Wer entscheidet, läuft Gefahr, auch mal einen Fehlentscheid zu treffen. Sollte sich alsdann die Situation ergeben, dass sich eine getroffene Entscheidung aufgrund objektiver Fakten als falsch herausstellt, gibt es nur eine Lösung: Hinstehen, Fehlentscheid offenlegen und Entscheidung anpassen. Dies erreicht man aber nur mit Leuten, welche sich nicht vor den Konsequenzen eines Fehlentscheides fürchten müssen. Schuldzuweisungen sind hier völlig fehl am Platz. Vielmehr lohnt es sich zu hinterfragen, auf welchen Grundlagen der Fehlentscheid gefällt wurde. Höchstwahrscheinlich lassen sich dort Ursachen zur Vermeidung künftiger Fehlentscheide finden.

Wie kann ich Sie unterstützen?

Um mit Unternehmen zielgerichtet arbeiten zu können, bin ich auf rigore Entscheidungen seitens der Firmeninhaber und Verwaltungsräte angewiesen. Natürlich ist es eine meiner Aufgaben, die Entscheidungsgremien mit genügend Informationen und Fakten zu versorgen, damit Fehlentscheide möglichst ausgeschlossen werden können.

Entscheidungen zu treffen und sie auch durchzuziehen ist Teil der Unternehmenskultur und lässt sich etablieren. Schon kleine Schritte unterstützen dabei, verbindliche Entscheidungen zu fördern. Erarbeite ich mit einem Betrieb beispielsweise eine Strategie, lasse ich diese nach Fertigstellung durch die verantwortlichen Personen unterzeichnen. Damit hole ich gegenüber der Belegschaft, aber auch gegenüber mir das schriftliche Commitment ein, dass diese Strategie so umgesetzt werden soll. Ähnlich verhält es sich mit Protokollen der Geschäftsleitungs- oder Verwaltungsratssitzungen. Sie werden zwar nicht allesamt unterzeichnet, sehr wohl aber über eine Einsprachefrist offiziell genehmigt.

Wir unterstützen Inhaber, Verwaltungsräte und Geschäftsführer bei der Unternehmensentwicklung und Reorganisation. Unsere Kombination aus betriebswirtschaftlichem und psychologischem Fachwissen ermöglicht uns eine gesamtheitliche Beurteilung der individuellen Situation und somit eine massgeschneiderte, nachhaltige Lösungsfindung.

Wir sind Ihr persönlicher Ansprechpartner rund um die täglichen Herausforderungen, sorgen aktiv für die Behebung strategischer, operativer und organisatorischer Problemstellungen und realisieren Ihre Vision gemeinsam mit Ihnen.

Für weitere Infos, Kundenmeinungen oder zusätzliche Fachartikel besuchen Sie doch unsere Webseite: www.vongunten-partner.ch.

Für ein Erstgespräch, verbunden mit einer Beurteilung der Situation und einem persönlichen Vorschlag bezüglich weiterem Vorgehen stehe ich Ihnen gerne kostenlos zur Verfügung.

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

von Gunten Executive Partner AG

Pascal von Gunten

Böhlstrasse 17 · 9300 Wittenbach

Telefon 079 755 28 54

info@vongunten-partner.ch · www.vongunten-partner.ch

Stimme aus Bern: «Diesel sei Dank»

Wir erinnern uns: Der Volkswagen-Konzern hat jahrelang Dieselaautos so manipuliert, dass sie nur auf dem Prüfstand die Abgasgrenzwerte einhalten, nicht aber auf der Strasse. Der Betrug flog im September 2015 in den USA auf, das Unternehmen gestand die Manipulation ein. Weltweit sind elf Millionen Fahrzeuge betroffen, die meisten davon in Europa. Im April 2019 hat die Staatsanwaltschaft Braunschweig gegen den ehemaligen VW-Chef Martin Winterkorn und vier weitere VW-Mitarbeiter Anklage erhoben.

Dieselskandal und Klimakrise, die eine rasche Elektrifizierung des Verkehrs fordert, machen der alten Autowelt zu schaffen und setzen sie unter Dauerstress. Das bewegt selbst ein Schwergewicht wie die deutsche Autoindustrie, die bis Ende 2019 40 Milliarden Euro in E-Autos investieren will. Der Stanford-Professor Friedrich Prinz, gebürtiger Österreicher, erforscht den Wirkungsgrad von elektrochemischen Prozessen, die in den Batterien eine grosse Rolle spielen. Langfristig, sagt der Physiker, gebe es keine sauberere Antriebsform: «Wenn der Strom aus Wind, Wasser oder Solarkraft kommt, dann stossen Sie mit einem Elektroauto kein CO₂ aus. Das wird selbst mit dem besten Diesel nie gelingen.» Silke Bagschik, zuständig für Marketing und Vertrieb von Elektrofahrzeugen bei VW, bringt es auf den Punkt, wenn sie erklärt, warum Elektrofahrzeugen die Zukunft gehört: Mit 60 Kilowattstunden Strom kommt man 400 Kilometer weit. Die 60 Kilowattstunden haben denselben Energiegehalt wie sechs Liter Dieselmotor. Ein Fahrzeug mit Dieselmotor kommt damit gerade mal 100 Kilometer weit. Der E-Motor ist damit viermal so effizient. «Es wird in den kommenden Jahren keine rationalen Gründe mehr geben, die gegen Elektroautos sprechen», sagt die 45-jährige Wirtschaftsingenieurin. Erstaunlich, dass man erst jetzt die Vorzüge realisiert, die dem Elektromotor eigen sind. Denn eigentlich ist er keine Neuheit. Im Jahr 1900 fuhren auf amerikanischen Strassen mehr Elektroautos als Verbrenner. Man stelle sich das vor.

In Brüssel wurden unlängst neue ehrgeizige Abgaswerte vorgeschrieben, die es Herstellern ab dem Jahr 2030 unmöglich machen, überwiegend mit herkömmlichen Motoren straffrei durchzukommen. Ausserdem hat der kalifornische Hersteller Tesla bewiesen, dass Elektroautos mindestens so rasant wie herkömmliche Autos sein können. Und schliesslich zerstreut der technische Fortschritt viele Sorgen der Kunden. So hilft er – jede Zeit hat ihre neuen



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

Krankheiten –, das Phänomen der Reichweitenangst zu therapieren, wenn Autos bald auch mit Batterie weiter als 500 Kilometer kommen und in einer halben Stunde für weitere 400 Kilometer nachladen. Auch die Preise sinken mit der Massenproduktion und sollen am Ende nur wenig höher sein als die heutigen Neuwagen. Zugleich sind die Wartungs- und Reparaturkosten weit geringer als bei herkömmlichen Autos. Kein verschlissener Russfilter, kein Ölwechsel und keine kaputten Zylinderdichtungen.

Und wo stehen wir in der Schweiz?

Das CO₂-Gesetz steckt in der parlamentarischen Beratung. Eine Angleichung der scharfen Euro-Grenzwerte beim Ausstoss von CO₂ wird auch in der Schweiz Realität werden. Die Rahmenbedingungen ändern sich und sie ändern sich zugunsten der Elektromobilität, was

sich auch in den Verkaufszahlen spiegelt. Auto-Schweiz schreibt in seiner aktuellen Marktstatistik, dass der Schub bei den Elektroautos eindrücklich ist und dass dank der massiven Zunahme beim Verkauf in den ersten vier Monaten dieses Jahres heute bereits jedes zehnte Auto in der Schweiz über einen alternativen Antrieb (Elektro-, Hybrid-, Gas- oder Wasserstoffantrieb) verfügt. Gemäss Bund sollen bis 2022 15 Prozent elektrisch unterwegs sein. Das macht umso mehr Sinn, als die Schweiz über einen hohen Anteil an erneuerbaren Energien verfügt. Trotzdem braucht es weitere Anstrengungen, soll die Elektrifizierung des Verkehrs zügig vorwärts gehen. Dazu zählt auch der rasche Ausbau der Ladepunkte, wie sie in den Zielen der Roadmap 2022 des Bundesrats beschrieben sind. Das Bundesamt für Strassen (ASTRA) hat denn auch konkrete Vorstellungen, wie

im Rahmen der Roadmap 2022 eine Infrastruktur für Schnellladestationen aufgebaut werden kann. Es soll innerhalb der nächsten Jahre ein flächendeckendes und dichtes Netz von leistungsfähigen Schnellladestationen auf dem gesamten Nationalstrassennetz entstehen.

Man darf gespannt sein, wie schnell es weitergeht. Klar scheint aber, dass die eingeschlagene Entwicklung nicht mehr umzukehren ist. Die Automobilindustrie stellt um, die Klimakrise fordert rasches Handeln auch im Verkehrssektor, die Digitalisierung lässt neue Mobilitätsformen entstehen. Und schlussendlich sind es die Konsumentinnen und Konsumenten, die diesen Wandel vorwärtstreiben, indem sie umsteigen und zunehmend das Neue dem Alten vorziehen. Die Zeit ist reif, das Angebot wächst – der Paradigmenwechsel ist im vollen Gange.

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

SBB CFF FFS

Gute Nachricht für die Geschäftsleitung.

Mit SBB Businesstravel Zeit, Geld und Ärger sparen und die CO₂-Bilanz des Unternehmens verbessern.

Du bist meine SBB.

Mehr erfahren: sbb.ch/kmu

SBB Business

Stefano Artioli, VR-Präsident Artisa Real Estate AG im Interview von Helmuth Fuchs



Stefano Artioli, VR-Präsident Artisa Real Estate AG

Moneycab: Herr Artioli, unter Ihrer Führung hat sich die Artisa-Gruppe von den Ursprüngen als Metallbauunternehmen zu einem Immobilien-Unternehmen gewandelt. Welche Entwicklung wird Artisa in nächster Zukunft nehmen?

Stefano Artioli: Unsere Haupttätigkeit wird auch in Zukunft die Entwicklung von Wohneinheiten sein, die den Lebensgewohnheiten des Mittelstandes entsprechen. Dank unserer soliden Erfahrung entwickeln wir unsere Immobilien in Zukunft schneller und wachsen auch international.

«Mit der City Pop AG als Betreiberin werden wir den Wachstumsmarkt des Micro Livings europaweit schnell und kosteneffizient bedienen können.» Stefano Artioli, VR-Präsident Artisa Real Estate AG

Innerhalb der Gruppe bieten Sie die gesamte Dienstleistungskette von der Grundstückssuche, über den Bau als Generalunternehmerin bis zur Verwaltung der fertigen Immobilie an. Werden Sie das in Zukunft so beibehalten oder streben Sie eine Aufteilung und Spezialisierung an?

Die Stärke von Artisa liegt genau darin: Immobilienprojekte entwickeln, Bauprojekte durchführen und Liegenschaften verwalten – alles aus einer Hand. Zudem verfügen wir über ein exzellentes und erprobtes Netzwerk von lokalen

Architekturbüros, Finanzpartnern, Bauunternehmen und Immobilienverwaltern. So optimieren wir die Zusammenarbeit für jedes Projekt. Im Bereich Micro-Living spezialisieren wir uns tatsächlich. Mit unserer Gesellschaft City Pop AG als Betreiberin werden wir diesen Wachstumsmarkt europaweit schnell und kosteneffizient bedienen können.

Mit der Artisa Real Estate AG halten Sie ein Portfolio an Objekten im Umfang von ca. 700 Millionen Franken. Was ist die Strategie dieses Unternehmens, wie viele Objekte in diesem Portfolio sind schon realisiert, wie viel befinden sich in der Planungsphase und ist hier evtl. eine Publikumsöffnung geplant?

Die Strategie der Artisa Real Estate AG besteht darin, in den grossen Schweizer Agglomerationen Immobilienprojekte zu entwickeln in unseren Schwerpunkten nachhaltiges Wohnen, Wohnanlagen für das dritte und vierte Lebensalter und Mirco-Living. Momentan befinden sich drei Grossobjekte in Planung, zahlreiche weitere in der Bauphase. Allein Im Bereich Micro-Living bringen wir in den nächsten zwei Jahren 1000 Appartements auf den Markt. Rund 30 Prozent unserer Immobilien bleiben in unserem Portfolio, 70 Prozent gehen an institutionelle Anleger. Going public? Wir strukturieren uns zurzeit, um für diese Option bereit zu sein.

Die Umsetzung der geplanten Objekte erfordert beträchtliche finanzielle Mittel. Wie werden Sie die Finanzierung bis zur Fertigstellung sicherstellen?

Über die Jahre haben wir mit unseren drei Leitsätzen bei institutionellen Partnern Glaubwürdigkeit und Vertrauen aufgebaut: Vision, Fokus und Umsetzungskraft. Zudem haben wir unsere Liquidität erhöht, indem wir einige Immobilien verkauft haben. Das erlaubt es uns, in neue Marktsegmente und Städte investieren zu können.

Sie haben einen Fokus auf Immobilien in Städten und dort in der Nähe guter Verkehrsanbindungen an die öffentlichen Verkehrsmittel. Gerade solche Grundstücke dürften zum einen sehr selten, zum anderen sehr teuer sein. Wie kommen Sie an interessante Grundstücke oder Objekte und welches Einkommenssegment sprechen Sie mit den fertigen Wohnungen an?

Wir kommen an interessante Grundstücke und Objekte, weil sie ein zentraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells sind. Die Wohnungen, die wir anbieten, sollen zudem für den Mittelstand erschwinglich sein. Mittels «Reverse Engineering»

suchen wir deshalb Grundstücke und Objekte, die es uns ermöglichen, diese Art Wohnraum zu kompetitiven Preisen auf den Markt zu bringen. So decken wir nicht nur das Business-Segment ab, sondern bieten Wohnraum für eine breite Zielgruppe, die allein wohnt und flexibel sein will. Der Erwerb von erschwinglichen und erfolgsversprechenden Grundstücken und Liegenschaften ist somit sehr wichtig für uns. Entsprechend viel investieren wir, um sie zu identifizieren.

«Die Wohnungen, die wir anbieten, sollen für den Mittelstand erschwinglich sein.»

Wir sind spezialisiert auf Grundstücke und Liegenschaften mit viel Potenzial, das aber nicht unmittelbar sichtbar ist. Das können zum einen Liegenschaften sein, die in Zonen liegen, deren Verwendungszweck in absehbarer Zukunft nicht mehr angemessen ist, die Liegenschaften also von Gewerbe- in Wohnzonen umgewandelt werden. Das können zum anderen Regionen sein, die in den kommenden Jahren eine starke Entwicklung erfahren oder Liegenschaften, die bald in der Höhe erweiterbar sein werden. Für die Erschliessung dieser Grundstücke und Liegenschaften setzen wir auf unsere leistungsfähige Datenbank und natürlich auf unser Netzwerk.

Eine spezielle Nische, die Sie pflegen ist das so genannte Micro-Living, kleinste Wohnungen und Appartements mit ca. 30 Quadratmetern Lebensraum für Einzelpersonen. Wie entwickelt sich dieses Segment, wie ist sichergestellt, dass in solchen Wohnformen nicht eine Vereinsamung stattfindet?

Bereits heute lebt beinahe die Hälfte der Bevölkerung von Schweizer Grossstädten in Einpersonenhaushalten. Aktuell sprechen wir landesweit von 1.3 Millionen Menschen und verlässliche Berechnungen zeigen, dass ihre Zahl bis 2030 um rund 16 Prozent steigen wird. Auch wenn nicht alle dieser Menschen in Micro-Living-Appartements leben werden: Viele werden es tun, auch weil zentrumsnaher Wohnraum knapp ist, die Nachfrage dafür aber steigt. Aber sie haben Recht, frühere Konzepte von Micro-Living zielten auf eine Nische: Business-Leute, die eine ausgestattete Wohnung für einen kurzen Zeitraum – zwei bis drei Monate – suchten. Tatsächlich barg und birgt dieses Modell ein beträchtliches Risiko der Vereinsamung.

Wir bringen einen globalen Paradigmenwechsel in dieses Segment: Tiefe Preise und eine Reihe

von «à la carte»-Dienstleistungen, die auf digitalem Weg schnell und unkompliziert buchbar sind. Unsere Micro-Living-Apartments eignen sich auch für längere Aufenthalte bis zu einem Jahr und sprechen eine sehr heterogene Zielgruppe an. Zudem bieten wir Raum für Begegnungen, eine virtuelle Haus-Community sowie Food- und Fitnessräume als auch Co-Working-Spaces. Damit sorgen wir dafür, dass sich unsere Mieterschaft sofort wohl fühlt und eine Gemeinschaft wird.

«Wir setzen konsequent auf digitale Lösungen, die rund um die Uhr und mit wenig Personal funktionieren.»

Die Vermietungsdauer der Mini-Appartements bewegt sich in der Regel zwischen zwei Monaten bis zu einem Jahr. Das bedeutet tendenziell auch einen höheren Verwaltungsaufwand. Wie wirkt sich das auf die Preisgestaltung aus, wie konkurrenzfähig ist diese Mietform zu den vorhandenen Kleinwohnungen?

Auch hier unterscheiden sich unsere Micro-Liegenschaften von früheren Konzepten: Bei uns können Apartments auch für wenige Wochen gebucht werden. Wir wussten von Anfang an, dass unser Konzept nur mit tiefen Verwaltungskosten funktionieren kann. Die Verwaltung aber verlässlich und reibungslos funktionieren muss. Deshalb setzen wir konsequent auf digitale Lösungen, die rund um die Uhr und mit wenig Personal funktionieren. Unser Booking-System läuft weitestgehend automatisiert: Unsere Kundinnen und Kunden buchen personalisierte Angebote, checken selbstständig ein und aus, erteilen Freunden, sowie Reinigungs- und Hauslieferdiensten Zugang zum Appartement – und das alles per App. So halten wir die Betriebskosten tief und gewährleisten einen reibungslosen Service.

Wie gut eignet sich das Konzept der Mini-Appartements zur Umsetzung in ausländischen Städten und welche Städte wären zuoberst auf einer Realisierungsliste?

Micro-Living ist in den meisten europäischen Städten auf dem Vormarsch. In zahlreichen Grossstädten wohnt bereits heute eine von zwei Personen allein, in Stockholm sind es gar rund 60 Prozent. Das sind alles potentielle Micro-Living-Kunden. Ganz oben auf unserer Liste stehen Deutschlands sieben Top-Standorte und einige Universitätsstädte wie Aachen oder Nürnberg. In Italien setzen wir auf Mailand, in Frankreich auf Paris und in Grossbritannien auf London. In Polen sind es Warschau und Poznań und wir planen bald in Wien zu sein.

Wir analysieren laufend weitere Städte, in Spanien z.B. Madrid, Barcelona, Valencia und Bilbao. In den nächsten fünf Jahren planen wir Investitionen in der Höhe von rund 3 Milliarden Euro im Bereich Micro-Living. Europaweit sollen bis dann 15'000 Apartments entwickelt und bewirtschaftet werden, 7'000 davon in Deutschland.

«In den nächsten fünf Jahren planen wir Investitionen in der Höhe von rund 3 Milliarden Euro im Bereich Micro-Living.»

Ein weiteres Segment, auf das Sie sich mit der Artisa-Gruppe fokussieren, ist das Wohnen im dritten und vierten Lebensalter. Welche Altersgruppe möchten Sie hier genau adressieren und welche speziellen Leistungen werden hier erbracht?

Es ist ein demographischer Fakt, dass der Anteil älterer Menschen in unserer Gesellschaft steigt. Zudem sind Menschen im dritten und vierten Lebensalter dank medizinischen Fortschritten länger fit und bedürfen nur in bestimmten Bereichen der Pflege. Das führt zu einer grossen Lücke zwischen traditionellem Wohnen ohne Dienstleistungen und der Rundum-Pflege in einer Altersresidenz. Mit unseren Wohnanlagen für das dritte und vierte Lebensalter füllen wir diese Lücke. Wir arbeiten eng mit unserem Partner Tertianum zusammen, der unsere Wohnungen seniorengerecht konzipiert und der Mieterschaft Dienstleistungen wie Pflege- und Reinigungsdienste oder ein medizinisches Zentrum zur Verfügung stellt.

Gerade ältere Leute schätzen auch die Stimulans einer Umgebung mit jüngeren Leuten. Wie funktioniert das beim Bau von Senioren-Residenzen, wie kann hier ein Alters-Durchmischung zustande kommen?

Wir integrieren unsere Wohnstrukturen für Senioren meist in eine dörflich-urban anmutende Wohnüberbauung, in welcher auch jüngere Generationen leben. Weil diese um die Ecke wohnen, kommen die Senioren in den Genuss belebender Begegnungen, was ihre Lebensqualität zusätzlich steigert. Zu dieser tragen natürlich auch seniorengerechte Dienstleistungen bei, die wir gerne vermitteln. Für Menschen im höheren Lebensalter wird regelmässig geputzt und gekocht, man macht für sie ärztliche Termine aus und begleitet sie ins Medical Center, das im selben Wohnblock liegt. Daraus ergibt sich interessanterweise die Tendenz, eine Art öffentliche Gemeinschaft am Wohnort zu bilden – einzelne Wohnüberbauungen entwickeln dörfliche Strukturen.

Welche Entwicklungen im Immobilienbereich sind für die Expansion der Artisa-Gruppe am bedeutendsten bezüglich Risiken und Chancen?

Wie für alle Immobilienentwickler stellt die Erhöhung des Leitzinses auch für uns ein Risiko dar. Zudem müssen wir in den nächsten Jahren schnell genug wachsen, damit wir eine bessere Rentabilität als die Konkurrenz gewährleisten können. In diesem Rennen haben wir mit unserem Wachstum in der Schweiz, in Deutschland und dem übrigen Europa eine gute Ausgangslage.

«Wie für alle Immobilienentwickler stellt die Erhöhung des Leitzinses auch für uns ein Risiko dar.»

Chancenerhöhend wirkt auch unsere mehrfach bewiesene Fähigkeit, schnell grosskalierte Projekte zu realisieren. Menschen leben in Zukunft individualisierter, flexibler und erfahrungsorientierter. Diesen Trends entsprechen unsere Immobilien in hohem Masse.

Zum Schluss des Interviews haben Sie zwei Wünsche frei, wie sehen die aus?

Vielleicht ändert sich das noch, aber auf meinem bisherigen Weg als Immobilienentwickler haben mir Wünsche nicht viel geholfen. Vielmehr waren es die richtige Vision, eine akribische Planung und die Fähigkeit, Möglichkeiten zu erkennen und fokussiert zu realisieren, die das Wachstum unserer Gruppe bestimmt hat.

Aber doch, einen früheren Wunsch erfülle ich mir gerade: Bald erhebt sich in Zürich der erste Artisa-Tower, der für Stil und gutes Wohnen steht. Dieser frühere Wunsch ist nun bald Realität. Mit dem gleichen Ansporn und Engagement wenden wir uns jetzt anderen europäischen Städten zu. Mein Traum ist, dass in ein paar Jahren in jeder dieser Grossstädte ein Artisa-Tower steht.

Moneycab.com

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

Das Unternehmen:

Die Artisa Group plant und handelt langfristig – seit 50 Jahren. Was 1968 mit der von Franco Artioli gegründeten Metallbau-Unternehmung begann und später von Stefano Artioli ausgeweitet wurde, weist eine mit den Jahren gewachsene Solidität auf. Der Blick von Stefanos Sohn Alain wiederum ist auf die Zukunft gerichtet. Einen Entwicklungssprung vollzog Artisa im Jahr 2000: Die Firma gab sich zeitgemässe Management-Strukturen. So wurden unternehmerische Kräfte für ein neues Feld frei, nämlich für den Immobilienbereich. Dieser hat sich seit 2010 zum erfolgreichen Kerngeschäft der Artisa Group entwickelt.

Stellenanzeigen mit jobchannel optimieren mittels künstlicher Intelligenz (KI)

Stellenanzeigen dienen in erster Linie dazu, neue Mitarbeitende anzuwerben. Aber nicht nur das. Stellenanzeigen dienen immer auch der Eigenwerbung und insbesondere dem Arbeitgebermarketing (Stichwort: Employer Branding). Eine Stellenausschreibung ist die Visitenkarte eines Unternehmens.

Oftmals wirken deren Sprache, Inhalte und Umfang für Stellensuchende auf den ersten Blick ähnlich. Viele Texte werden von Vorlagen oder anderen Stellenanzeigen übernommen und durch die Verantwortlichen lediglich angepasst. Sie strahlen so kaum eine relevante, wertvolle Botschaft aus.

Dank der passenden Formulierung Mitarbeitende gewinnen

Stellenanzeigen sollen die Benefits aufzeigen, die ein Unternehmen bietet. Sie sollen die Unternehmenskultur widerspiegeln und Fachkräfte aktiv anwerben. Das wird mit einem ansprechenden Inhalt und vor allem mit der richtigen Ausdrucksweise erreicht.

jobchannel, der führende Anbieter für die gezielte Suche nach Fachkräften, und sprachanalysen.ch, ein Schweizer Beratungsunternehmen für Sprachanalysen, haben gemeinsam Stellenanzeigen mit Hilfe von künstlicher Intelligenz (KI) auf deren Wirkung hin analysiert. Unter die Lupe kamen Stelleninserate von Berufen, welche vom Fachkräf-

temangel betroffen sind, ebenso wie von Jobs, welche weniger schwierig zu besetzen sind. Es stellt sich die Frage, wieso gewisse Inserate «einladend» wirken, während andere «abhaltend» sind und so Bewerbungen ausbleiben.

Wie funktioniert die Analyse von Stellenanzeigen mittels KI?

Mit «askPRECIRE» steht den Anwendern eine Lösung zur Verfügung, die mit Hilfe von 29 Wirkungsweisen Hinweise für Verbesserungen in Sachen Ausdruck und Sprache bereitstellt. Aussagen bzw. Texte werden darauf analysiert, wie sie formuliert sind. Zudem werden sie mit dem gewählten Kommunikationskanal (E-Mail, SMS, Online, Brief, etc.) in Verbindung gebracht. Bei einem Angebot für ein Produkt, eine Dienstleistung oder eine offene Stelle sind beispielsweise Emotionen von grösserer Bedeutung, als für einen wissenschaftlichen Text.

Mithilfe von KI werden Textstellen identifiziert, welche die jeweiligen Wirkungsweisen hervorrufen. Damit die Stellenanzeige auf die Jobsuchenden eine andere Wirkung erzielt, können die betroffenen Textstellen angepasst und elegant umformuliert werden.

Was führt dazu, dass eine Stellenanzeige «abhaltend» oder «einladend» wirkt?

Für die Untersuchung der Stelleninserate wurden zwanzig Wirkungsweisen definiert. Nach-

folgend sind die zu erfüllenden Richtwerte festgelegt. Ein «einladendes» respektive ein «abhaltendes» Inserat liegt vor, wenn folgende Wirkungen erzielt werden:

Der Einsatz von künstlicher Intelligenz unterstützt Arbeitgeber und Personaler darin, die Wirkung eines Stelleninrates zu optimieren, um sich gezielt als attraktive Arbeitgebermarke auf dem Markt zu präsentieren. In der Grafik unten sind die zu erfüllenden Richtwerte festgelegt. Ein «einladendes» respektive ein «abhaltendes» Inserat liegt vor, wenn die Wirkungen, wie in der Grafik aufgezeigt, erzielt werden.

Ab sofort können Arbeitgeber und Personaldienstleister diese Möglichkeit testen unter: www.jobchannel.ch/stellenanzeigen-analyse/. jobchannel bietet die ersten 100 Analysen (1 Anfrage pro Unternehmen) im Wert von je CHF 90.– (exkl. MWST.) kostenlos an.

jobchannel

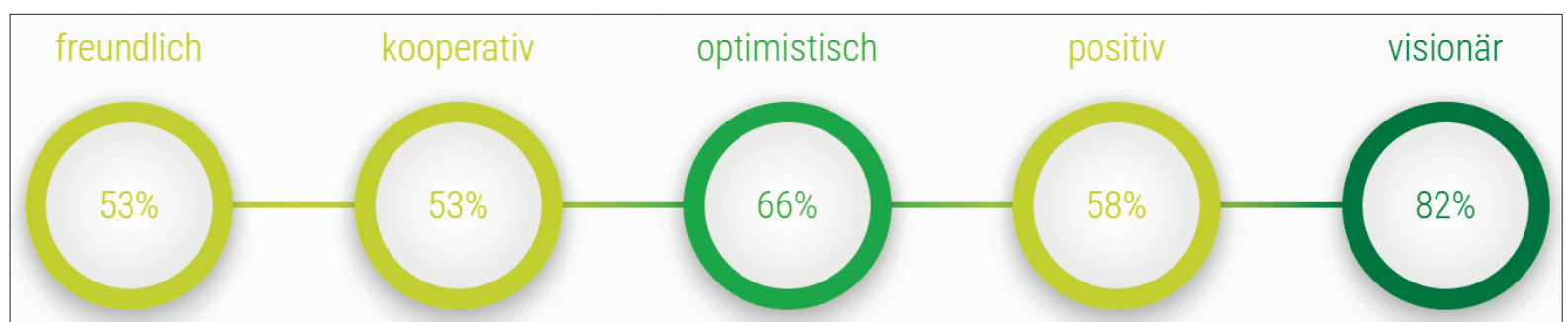
jobchannel ag

Seestrasse 40 · 8800 Thalwil

Telefon 043 305 77 47 · www.jobchannel.ch



Wirkungsweisen bei einem einladend wirkenden Inserat



Wirkungsweisen bei einem abhaltenden Inserat

KMU Buchtipp: KMU 4.0 – Erfolgreich den Wandel meistern



Autor Pascal von Gunten

Dieses Buch zeigt, welche Faktoren heute zu berücksichtigen sind, um morgen noch erfolgreich zu wirtschaften. Es richtet sich vorwiegend an Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeitende aus dem KMU-Bereich.

Unsere Zeit ist voller Chancen und Gelegenheiten für Unternehmen. Diese zu erkennen und entsprechend umzusetzen ist nicht immer leicht. Es bedarf eines mitunter starken Umdenkens, neuer Ideen und vor allem einer grossen Veränderungsbereitschaft. Wer aktiv ist, sich umfassend informiert, mutig bleibt und seinen Weg geht, kann die rasanten Veränderungen und Trends für sich nutzen und erfolgreich ganz vorne mitspielen.

Ausgeprägte Praxiserfahrung sowie rund 200 Direktinterviews mit KMU bilden die Grundlage dieses Buches. Entsprechende Fachliteratur, wissenschaftliche Studien und umfassende Recherchen ergänzen die praxisbezogenen Ausführungen.

Pascal von Gunten, geboren 1977, verfügt über einen Abschluss als Betriebsökonom FH und einen Executive Master in Entrepreneurship. Gleichzeitig ist er im Besitz eines Abschlusses als ganzheitlich-psychologischer Coach IKP (Institut für Körperzentrierte Psychotherapie). In seiner beruflichen Laufbahn finden sich Positionen als Geschäftsführer, Vice President, Verwaltungsrat, CFO, Interim Manager, Investor, Programm-/

Projektleiter sowie als sonstiges GL-Mitglied. Als Sparring Partner und Mentor begleitet er heute Inhaber, Verwaltungsräte und Geschäftsführer bei der Unternehmensentwicklung und Reorganisation. Zudem hält er Vorträge und Seminare rund um die Thematik seines Buches.

Informationen zur Buchbestellung

- Das Buch ist erhältlich für CHF 25.– (zuzüglich CHF 5.– Versandkosten)
 - Autor: Pascal von Gunten
 - Seitenzahl: 150
 - Sprache: Deutsch
 - Grösse: A5 (14,8cm x 21cm)
 - Einband: Paperback
 - Bestellung unter: info@vongunten-partner.ch
- 20% der Bucheinnahmen gehen an das Armenspital in Cuenca, Ecuador

Falls eine persönliche Widmung gewünscht ist, bitte im Mail entsprechend erwähnen. Viel Spass bei der Lektüre. Wir freuen uns auf zahlreiche Rückmeldungen.

von Gunten Executive Partner AG

Pascal von Gunten · Böhlstrasse 17 · 9300 Wittenbach
Telefon 079 755 28 54 · p.vongunten@vongunten-partner.ch
www.vongunten-partner.ch

Hotelcard – Das Halbtax für Hotels



Hotelcard – Das Halbtax für Hotels

Mit der Hotelcard übernachten Sie in mehr als 650 Top-Hotels in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Italien beliebig oft zum ½ Preis. 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-1903 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

Bei telefonischer Bestellung Rabattcode «skv-1903» angeben! Telefon 0800 083 083!

Die Vorteile der Hotelcard

- Bestpreis-Garantie in Hunderten Top-Hotels in der Schweiz und
- im benachbarten Ausland.
- Doppelzimmer mit nur einer Hotelcard buchbar.
- Beliebiger oft einsetzbar.
- Kein Konsumationszwang.
- Keine Mindestaufenthaltszeit.

KONSUMER

Unsere Rechtsexperten sind für Sie da:

 **044 545 02 05**

Rundbrief für Mitglieder

Ja, wir sind stolz, dass unser Verein zu den ersten Gründungsmitgliedern von kundenversprechen.ch gehört, dem soliden Verzeichnisdienst zum einfachen Nachschlagen der Seriosität von Schweizer Unternehmen. Die Idee passte von Anfang an – sowohl zu unserer Auffassung von Konsumentenschutz als auch zur Wirkung, die wir als Organisation täglich erzielen wollen. Denn als Betreiber einer Auskunft- und Beratungsstelle für Konsumentinnen und Konsumenten erhalten wir regelmässig viele Anfragen zu den unterschiedlichsten Produkten, Services oder auch Unternehmen.

«Wär chönd Si ois empfehle?» ist eine Frage, die uns so häufig begegnet, dass wir darauf eine vernünftige Antwort geben wollen. Um den Konsumentinnen und Konsumenten die

besten Voraussetzungen für die Suche nach zuverlässigen und vertrauenswürdigen Firmen zu bieten, führen wir laufend Gespräche für die Auswahl von geeigneten Anbietern aus allen Branchen. Ein Guide wie kundenversprechen.ch macht in unseren Augen deshalb Sinn, weil sich Unternehmen von vornherein als kundenfreundlich präsentieren können und dabei zusätzlich ihre Vorteile und Besonderheiten aufzeigen. Unternehmen, die bereit sind, sich dem Ehrenkodex freiwillig und gewissenhaft zu verpflichten, können wir wiederum den Konsumentinnen und Konsumenten mit gutem Gewissen empfehlen.

Dies passt hervorragend in die Tradition eines in der Schweiz seit über 50 Jahren präsenten, wirtschaftsfreundlichen Konsumentenschutzes und erfüllt besonders im Zeitalter von Internet und Digitalisierung eine zentrale Aufgabe. Da die versprochene Servicequalität einer Firma von Kunden mittels authentischen Online-Bewertungen dauerhaft kontrolliert wird, kann jeder und jede sich ein Bild über die Vertrauenswürdigkeit eines Unternehmens machen, womit auch die Entscheidungsfreiheit des Einzelnen respektiert wird. Das Portal leistet somit einen wichtigen Beitrag an einen funktionierenden Wettbewerb im besten Interesse der Konsumentinnen und Konsumenten. Diese Tatsache, und weil eben ein schöner Nebeneffekt von kundenversprechen.ch für Firmen darin besteht, dass es zu einem erhöhten Auftragsvolumen kommen kann, hat neben uns als Konsumentenschutzverband auch den SKV früh dazu bewegt, das Projekt zu unterstützen, wie Sie anhand der festen Beilage «kundenversprechen.ch Guide», also der gedruckten Ausgabe des Kundenversprechen-Verzeichnisses im SKV-Publikationsorgan feststellen können.

Analog zur Plattform und dem Ehrenkodex steht auch unser Verein all jenen offen, die liberalen, auf den Kerngehalt fokussierten Konsumentenschutz befürworten. Es freut uns, wenn wir Ihnen, liebe Leserin oder lieber Leser, mit unseren Rechtsservices und unserem Engagement zur Seite stehen dürfen. Sie dürfen gewiss sein: Wir werden auch weiterhin für Sie kämpfen! Denn als einzige ausschliesslich basisdemokratisch finanzierte Konsumentenorganisation der Schweiz, sind wir ausnahmslos darum bemüht, die Interessen von Konsumentinnen und Konsumenten zu wahren und die Rechte unserer Mitglieder nach besten Kräften durchzusetzen.

Sie haben Rechtsfragen?
Wir wissen Rat.



Unsere Rechtsexperten sind für Sie da:

 **044 545 02 05**

Redaktion:

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

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 Sirnach www.archisign.ch
Aregger Immobilien AG 6204 Sempach www.aregger-immo.ch
Ari Reinigung 8064 Zürich www.ari-reinigung.ch
Arifi Garage Eich-Pfungen AG 8422 Pfungen www.eich-pfungen.ch
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 Tannenbergl 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
Glarner Rückbau KLG 8775 Hätzingen www.glarner-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 Kay_Web
Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten 8302 Zürich - Kloten www.kehrlioeeler.ch umzug-kloten
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 Rechtsanwält & 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 8620 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 aition.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.steinereltriker.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 Rechtsanwält 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

Nachwehen der Eurokrise – Lohnzahlungen in Euro



Das Team von Bigler Kaufmann Rechtsanwälte AG

Es gab wohl kaum ein Thema, welches zu Beginn dieses Jahrzehnts in den Medien derart omnipräsent war wie die Eurokrise und die damit verbundene Frankenstärke. Hierzu- lande waren besonders Exportunternehmen betroffen, da sich deren Produkte in der EU durch die Aufhebung des Euro-Mindestkurses schlagartig verteuerten. Auf der Suche nach kostensenkenden Massnahmen beschlossen offenbar einige Unternehmen, die Löhne namentlich von Grenzgängern in Euro auszuzahlen.

Im Kanton Jura und im Kanton Schaffhausen klagten zwei Arbeitnehmer gegen eben dieses Vorgehen. Die beiden Fälle waren ähnlich gelagert. Beide Kläger stimmten im Jahr 2011 der Bezahlung ihres Lohnes (bzw. Teilen davon) in Euro zu einem nachteiligen Wechselkurs zu. In den Jahren 2015 respektive 2016 erhoben die Arbeitnehmer Klage vor den kantonalen Gerichten. Die Abänderungen der Arbeitsverträge an sich wurden gesetzeskonform vorgenommen und vor Gericht auch nicht beanstandet. Die Arbeitnehmer argumentierten aber dahingehend, dass ihnen durch die Auszahlung des Lohnes in Euro zu einem Kurs, der nicht dem tatsächlichen Währungskurs entsprach, hohe Lohnausfälle entstanden seien. Wäre ihnen nämlich der Lohn in Schweizerfranken bezahlt worden, so hätten sie dank dem tatsächlichen Wechselkurs auch einen höheren Eurobetrag erhalten. Sie sahen darin eine Schlechterstel-

lung gegenüber denjenigen Angestellten, welche nach wie vor in Schweizerfranken entlohnt wurden und letztendlich eine Verletzung des Diskriminierungsverbots nach Art. 9 von Anhang I des Freizügigkeitsabkommen (FZA), welches unterschiedliche Entlohnungen von in- und ausländischen Mitarbeitenden verbietet. Konkret forderten die Kläger je rund CHF 20'000.– Entschädigung. Die Kläger erhielten auf kantonaler Ebene Recht, woraufhin die Arbeitgeberinnen vor dem Bundesgericht Beschwerde in Zivilsachen erhoben.

Am 15. Januar 2019 hiess das Bundesgericht in beiden Fällen (Urteile 4A_215/2017 und 4A_230/2018) die Beschwerden der Arbeitgeberinnen gut und schloss auf Abweisung der Klagen.

Das Bundesgericht bezog die Gesamtumstände der damaligen Wirtschaftslage ein. Es erwog, dass damals allen Beteiligten klar gewesen sei, dass durch die Eurokrise die Produktion in der Schweiz akut gefährdet war und diese Massnahme nicht dem Profit der Arbeitgeberin, sondern vielmehr dem Überleben des Produktionsstandorts Schweiz diene. Durch die Lohnmassnahme wurde letztlich die Sicherung von Arbeitsplätzen bezweckt. Dies geschah in einer Zeit, zu der selbst die Schweizerische Nationalbank Mühe hatte, der Situation auf dem Finanzmarkt Herr zu werden. Die Kläger wussten um diese Umstände und stimmten der Ver-

tragsänderung ausdrücklich zu. Sich nun Jahre später auf die Ungültigkeit der Vereinbarung zu berufen, stünde im Widerspruch zu der Zustimmung.

Vor diesem Hintergrund erachtete es das Bundesgericht als rechtsmissbräuchlich, sich auf das Freizügigkeitsabkommen zu berufen. Ob allerdings eine Diskriminierung vorliegt, liessen die Lausanner Richter offen.

Durch diese Urteile dürfte wohl einigen Unternehmen ein Stein vom Herzen gefallen sein. Gleichzeitig sind die Entscheide aber kein Freifahrtschein, Grenzgänger nach Lust und Laune anders zu entlohnen. Um es mit dem Lieblingssatz eines jeden Juristen zu sagen: Es kommt eben immer auf die konkreten Umstände des Einzelfalles an.

BK BIGLER KAUFMANN
RECHTSANWÄLTE

Bigler Kaufmann Rechtsanwälte AG

Standort Bern

Schwarztorstrasse 7 · 3007 Bern

Standort Biel/Bienne

Nidaugasse 14 · 2502 Biel/Bienne

Telefon 031 332 66 55 · info@biglerkaufmann.ch

www.biglerkaufmann.ch

Rund-um-Betreuung im eigenen Zuhause: «Daheim ist es am schönsten»



Wir bieten Ihnen die individuelle kostenbewusste Alternative zum Alters- oder Pflegeheim: den perfekten Mix, um Autonomie, Sicherheit und Lebensqualität für alle Beteiligten zu gewährleisten.

Mit unserem massgeschneiderten Betreuungsmodell stehen Sie und Ihre individuellen Bedürfnisse im Zentrum. Wir kümmern uns um alles – 365 Tage im Jahr – und das bei Ihnen Zuhause. Unser Service steigert die Lebensqualität und das Wohlbefinden von Betagten, Angehörigen und Bezugspersonen. Wir ermöglichen ein Altern in Würde. Gerne unterstützen wir Sie dabei, die bestmögliche Lösung für Ihre Betreuungssituation zu finden.

Unsere Alterswohnhilfe. Ihren Alltag daheim selbstbestimmt meistern

Wir bieten Ihnen in der ganzen Schweiz eine massgeschneiderte Betreuung im eigenen Zuhause an. Unsere kompetenten Betreuerinnen unterstützen Sie oder Ihre Angehörigen im Alltag bei sich zu Hause. Dank des Einsatzes unserer vertrauenswürdigen Betreuerinnen geniessen Sie weiterhin in vertrauter Umgebung eine hohe Lebensqualität und ein Höchstmass an Selbstbestimmung.

Sicher in guten Händen

Wir bieten Ihnen einen bedarfsorientierten vollumfänglichen Service. Auch in Notfällen sind wir immer für Sie da. Mit der Sicherheit unserer Rund-um-Betreuung können Sie unbesorgt das Leben geniessen.

Wir schaffen Vertrauen

Unser Konzept sieht vor, dass sich zwei Betreuerinnen im Monatsrhythmus abwechseln. Gemäss unseren Erfahrungen ist dies ideal für die langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Vorteile für Sie

- Betreuung rund um die Uhr
- Soforthilfe in Notfällen
- Individuelle Betreuungsleistungen in enger Absprache mit Ihnen und Ihren Angehörigen
- Geborgenheit in Ihrem Zuhause
- Eine hohe Lebensqualität und ein Höchstmass an Selbstbestimmung
- Die beruhigende Nähe zu Verwandten, Nachbarn und Freunden
- Transparente Konditionen, keine versteckten Kosten

Mit unserer Rund-um-Betreuung gestalten wir den Tages- und Wochenrhythmus gemäss Ihren individuellen Wünschen. Angehörige werden spürbar entlastet und haben wieder mehr Zeit für sich selbst.

Unser Betreuungspersonal führt den Haushalt

- Einkaufen und Zubereiten von gesunden regelmässigen warmen und kalten Mahlzeiten
- Raumpflege, Ordnung, Sauberkeit und wohnliches Ambiente
- Textilpflege: Kleider, Vorhänge, Teppiche, Sofas...
- Pflanzen und Haustiere betreuen, einfache Gartenarbeiten

Leistet Gesellschaft: Abwechslung im Alltag

- Zuhören, miteinander plaudern, anregende Gespräche führen, Brett- und Kartenspiele, Hobbys pflegen
- gemeinsame Mahlzeiten
- Tagesrhythmus positiv gestalten
- Mobilität, beispielsweise zu Arztterminen begleiten

Bietet Unterstützung bei der täglichen Körperhygiene

- beim Zähneputzen, Haare waschen, Baden, Duschen, Frisieren, An- und Auskleiden, beim Toilettengang
- Mobilität, beim Aufstehen, beim Zubettgehen

Schafft Sicherheit

- Orientierung in Raum und Zeit geben: Termine gehen so nicht mehr vergessen
- Auf die Einnahme notwendiger Medikamente aufmerksam machen oder die Nichteinnahme melden
- Im Notfall Hilfe holen

Wichtig: Tätigkeiten der medizinischen Behandlungspflege sind aus rechtlichen Gründen vom Leistungsumfang ausgeschlossen, die Ergänzung durch die lokale Spitex bietet sich hier an. Unsere Betreuungskräfte verfügen über mehrjährige Erfahrung in der Seniorenbetreuung und haben mindestens einen in der Schweiz anerkannten Pflegegrundkurs absolviert.

Unser Angebot

Wir bieten ein Gesamtpaket ohne versteckte Kosten – einfach und klar. Sie bezahlen nur den vereinbarten Tagessatz. Dieser variiert, je nach den drei Betreuungsintensitäten, zwischen CHF 200.– und 240.– pro Tag und beinhaltet alle anfallenden Kosten. Die Tagessätze werden tagesgenau abgerechnet, verstehen sich exkl. MwSt. und bei freier Kost und Logis.

Wir kümmern uns ohne Zusatzkosten für Sie um:

- Beratung und Vermittlung
- Organisation der An- und Abreise
- Personalakquise
- Sozialversicherungen
- Krankentaggeld- und Unfallversicherung
- Fahrtauslagen
- Ersatz bei Ausfall einer Betreuungskraft

Wir möchten Ihnen Lebensqualität und Unabhängigkeit mit unserem Konzept bieten. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung. Wir freuen uns auf Ihren Anruf. Gerne beraten wir Sie persönlich.



AWH Alterswohnhilfe GmbH

Wasterkingergweg 2 · 8193 Eglisau

Telefon 043 243 33 88 · info@alterswohnhilfe.ch · www.alterswohnhilfe.ch

Wenn ein Unternehmer stirbt – vorgesehene Änderungen im Unternehmenserbrecht



Nadine Feuerstein, Notarin und Geschäftsleitung von MLaw

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind ein zentraler Bestandteil der Schweizerischen Volkswirtschaft, ihre Existenz ist relevant für uns alle. Immerhin stellen die KMUs rund zwei Drittel aller Arbeitsplätze. Nicht zuletzt wegen der grossen volkswirtschaftlichen Bedeutung der Schweizer KMU wurde das Projekt «Erleichterung der Unternehmensnachfolge im Erbrecht» lanciert.

Ein Unternehmen als Nachlassvermögenswert

Stirbt ein Unternehmer, fällt das Unternehmen in seinen Nachlass. Eigentümer des Unternehmens werden per Todeszeitpunkt die Erben des Erblassers. Diese können nur einstimmig über das Schicksal des Unternehmens befinden. Heikel ist diese Tatsache insbesondere dann, wenn die Erben zerstritten sind. Dann droht die Gefahr, dass das Unternehmen wegen gegensätzlicher Interessen aufgelöst, unter den Erben aufgeteilt oder zu ungünstigen Konditionen an Dritte verkauft werden muss. Die damit zusammenhängenden negativen Konsequenzen haben nicht nur die Erben sondern alle Anspruchsgruppen des KMUs zu tragen (beispielsweise Arbeitnehmer, Gläubiger, Lieferanten etc.).

Zurzeit ist eine Erbrechtsrevision im Gange, im Rahmen derer ganz allgemein mehr Gestaltungsspielraum für die individuelle Nachlassplanung entstehen soll. So sollen u.a. die Pflichtteile der Nachkommen von $\frac{3}{4}$ auf $\frac{1}{2}$ reduziert bzw. jene der Eltern ganz gestrichen werden. Davon profitieren auch Unternehmer. Weil es sich bei Unternehmen aber um ganz besondere Nachlassvermögenswerte handelt, sollen diese über die allgemeine Erbrechtsrevision hinaus besonders behandelt werden.

Erleichterungen mit Blick auf die erbrechtliche Unternehmensnachfolge

Am 10. April 2019 hat der Bundesrat den entsprechenden Vorentwurf in die Vernehmlassung gegeben. Folgende fünf wesentliche Änderungen sind vorgesehen:

- Gemäss heutiger Gesetzgebung hat ein Erbe im Rahmen der Erbteilung keinen Anspruch auf Zuweisung des gesamten Unternehmens, ausser der Erblasser hätte dies entsprechend letztwillig verfügt oder die Miterben sind im Rahmen der Nachlassteilung mit einer Integralzuweisung zu Gunsten eines Erben einverstanden. Der Vorentwurf sieht neu das Recht vor, wonach ein Erbe auch ohne entsprechende Teilungsanordnung des Erblassers das gesamte Unternehmen in sein Alleineigentum verlangen kann. Damit soll vermehrt die Zerstückelung oder Schliessung von Unternehmen verhindert werden;
- Stirbt ein Unternehmer, hinterlässt er häufig als wesentlichsten Vermögenswert sein Unternehmen. Wird dieses im Rahmen der Erbteilung einem einzigen Erben zugewiesen, muss dieser seine Miterben entsprechend auszahlen, was nicht selten mit Liquiditätsproblemen verbunden ist. Um diese Problematik abzufedern, sieht der Vorentwurf vor, dass der Unternehmensnachfolger von seinen Miterben einen Zahlungsaufschub verlangen kann;
- Im Gegenzug soll inskünftig zwischen betriebsnotwendigem und nicht betriebsnotwendigem Vermögen unterschieden werden. Letzteres lässt sich ohne Weiteres aus dem Unternehmen herauslösen, weshalb jene Erben, die das Unternehmen nicht übernehmen, diesbezüglich nicht benachteiligt werden sollen;
- Übergibt ein Unternehmer bereits zu Lebzeiten das Unternehmen seinem Nachfolger, stellt sich regelmässig die Frage, wie diese lebzeitige Handänderung erbrechtlich zu behandeln bzw. anzurechnen ist. Gemäss heutiger Rechtslage entspricht der Anrechnungswert dem Verkehrswert des Unternehmens zum Todeszeitpunkt. Diesbezüglich ist eine Korrektur vorgesehen, wonach auf den Wert per Unternehmensübertragung abgestellt werden soll. Damit werden sowohl das unternehmerische Risiko als auch die damit verbundenen Chancen richtigerweise dem Übernehmer zugerechnet – er trägt ab Übernahme des Unternehmens die volle unternehmerische Gesamtverantwortung;
- Und schliesslich ist ein besserer Schutz der pflichtteilsgeschützten Erben vorgesehen. Sie müssen es sich inskünftig nicht mehr gefallen lassen, dass ihnen ihr Pflichtteil in Form von Minderheitsanteilen an einem Unternehmen abgegolten wird. Der Grund liegt darin, dass Minderheitsbeteiligte faktisch keinen Einfluss auf das Unternehmen ausüben können und gleichzeitig die Handelbarkeit solcher Beteiligungen eingeschränkt ist.

Ausblick

Die Erhöhung der Verfügungsfreiheit im Rahmen der allgemeinen Erbrechtsrevision und die zusätzlich vorgeschlagenen Massnahmen betreffend Unternehmensnachfolge dürften sich positiv auf familieninterne Unternehmensnachfolgeprozesse auswirken wie das im Übrigen heute bereits in der Landwirtschaft der Fall ist. Sie tragen zudem zu einer höheren Stabilität von Unternehmen bei und sichern damit Arbeitsplätze.

MLaw · Studer Anwälte und Notare AG

Hintere Bahnhofstrasse 11A · 5080 Laufenburg
Telefon 062 869 40 69 · www.studer-law.com

Ausbildung bringt Fortschritt. Ihr Sponsoring hilft jungen Uganderinnen und Ugandern



Liebe Leserinnen und Leser

Möchten Sie sich gerne engagieren? Interessieren Sie sich für Afrika, für Uganda? Kennen Sie allenfalls dieses Land bereits? Oder haben Sie sogar geschäftliche Verbindungen zu Uganda?

Wir unterstützen Ausbildung und Karriere junger Uganderinnen und Ugander, sodass sie den Einstieg in einen Beruf schaffen. Z.B. konnte Hilda Lalum aus Kitgum, Norduganda, dank einem UECD-Stipendium den Business & Administration Bachelor absolvieren. Sie führt heute einen rentablen bäuerlichen Grossbetrieb. Ronald Tusingwire gründete eine Anwaltskanzlei, auch er erhielt ein UECD-Stipendium, um Rechtswissenschaft zu studieren und die Lizenz als Anwalt zu erwerben. Jane Keya entwickelt einen Zwischenhandel für Agrarprodukte, Florence Mpirirwe eine Kindertagesstätte. Obed Rekyeraho findet als Anwalt eine Anstellung bei der Polizei, Jimmy Mukalazi arbeitet als Elektroingenieur in einem Wasserkraftwerk in Jinja.

KMU gewinnen in Uganda an Bedeutung, denn es ist zu erwarten, dass sich die Wirtschaft in den kommenden Jahren stärker diversifiziert. Aktuell ist Kaffee Ugandas Hauptexportprodukt, 80% der Bevölkerung arbeiten in der Landwirtschaft, allerdings vorwiegend zur Deckung des Eigenbedarfs. Das geplante Wasserkraftwerk im Norden Ugandas verspricht Deviseneinnahmen und einen wirtschaftlichen Aufschwung. Ausländische Investoren werden nach Uganda kommen. Die heutige schwache Infrastruktur wird im Zuge des Exports und der Stärkung des Mittelstands ausgebaut werden, sodass kleine und mittlere Unternehmen z.B. Logistikunternehmen im Transportbereich, Baufirmen oder die Telekommunikation als Provider, Supplier und Servicetechniker Geschäftsbereiche auf- und ausbauen können.

Die Digitalisierung wird auch Ugandas Wirtschaft verändern und damit das Angebot und die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen. Im Gesundheitswesen könnten – wie in Ruanda realisiert – neben Ärzten auch Drohnen lebensrettende Aufgaben ausführen, indem sie z.B. Blutkonserven oder Medikamente schnell über unwegsame und weite Strecken liefern. Für diese technologischen Entwicklungen braucht es gut ausgebildete Berufsleute. Mit den **UECD-Stipendien** fördern wir die Entwicklung eines unabhängigen und wirtschaftlich erstarkenden Afrikas. Wir unterstützen Bachelor-Ausbildungen, wodurch diese Berufsleute Aufgaben in den aufstrebenden Wirtschaftszweigen übernehmen oder im bestehenden, florierenden landwirtschaftlichen Handel fundierte Arbeit leisten können.

UECD-Stipendien:

Wofür? Wir unterstützen Ausbildungen an öffentlich-rechtlichen Universitäten in Uganda, die den Einstieg in einen Beruf mit existenzsichernden Einkommen ermöglichen: Business & Administration, HR, Ingenieur, Rechtswissenschaft, Medizin u.a.

Wie hoch sind sie?

Universitäten in Uganda sind für dortige finanzielle Verhältnisse teuer. Studiengebühren und Lehrmittel belaufen sich auf gegen CHF 800.–/Semester. Wir sprechen Stipendien von CHF 1'000.–/Semester, eingeschlossen sind dabei auch die Wohn- und Gesundheitskosten. Gesamtkosten Bachelor, 3 Jahre Studium: 6'500.– inkl. Laptop.

Wer bekommt sie?

Wir unterstützen Uganderinnen und Ugander, die in Dörfern aufgewachsen sind und aus armen bäuerlichen Familien kommen, welche mit Subsistenzwirtschaft gerade überleben können. Sie sind mindestens 18 Jahre alt, haben die Mittelschule absolviert und sind berechtigt, an der Universität zu studieren.

Was braucht UECD?

- Sponsoring! Spenden!
- Könnten Sie die Kosten für die Ausbildung einer/eines Studierenden in Uganda übernehmen? Wir würden uns sehr freuen.
- Kontakte zu Firmen in Uganda, die den von UECD unterstützten Graduierten Jobs anbieten.
- Ein neues Vorstandsmitglied oder freiwillig Mitarbeitende für die Bereiche social media/Kommunikation.
- Kontakte zu Service-Clubs (Rotary, u.a.)

Treten Sie mit uns in Kontakt, wir freuen uns auf Sie und beantworten gerne Ihre Fragen oder schreiben Sie uns eine Mail.

UECD

Ugandan Empowerment & Career Development

UECD Switzerland

Frau Eva Winizki · Präsidentin UECD

MSc · Organisationsberatung · Coaching BSO

Ackersteinstrasse 79 · 8049 Zürich · Telefon 044 2510451

www.evawinizki.ch · evawinizki@datacomm.ch · www.uecd.ch

Wunderliches aus Helvetien

USG AG Die Nummer 1 zur Lösung nachbabylonischer Sprachprobleme!

The New Babylon



**Gute Übersetzer kommen in den Himmel.
Böse mit Ihnen ins Geschäft.**

«LGBT», was zum Teufel ist das? Nein, es ist kein Sandwich, die Gurke fehlt S. 24	Fack ju Göthe Vom Türkendeutsch zum Ethnolekt S. 28	Das kleine Bänker-ABC Eigentlich ist es gut, dass die Menschen zu doof sind, unser Geldsystem zu verstehen S. 64
--	--	---

Wussten Sie, dass in der Schweiz Finken und Fleischvögel nicht fliegen können und man eine Schale trinken kann? Und dass «angefressen» etwas mit der Begeisterung zu tun hat, mit der wir Texte übersetzen, während «ab-sitzen» hingegen absolut nichts Kriminelles ist, sondern schlicht und einfach «sich setzen» bedeutet? Und dass es kein Geschenk ist, wenn man ein Telefon bekommt, sondern bloss ein Anruf von der Schwiegermutter oder vom Chef bedeutet?

Auf Deutsch hiessen Mohrenköpfe früher «Negerküsse», und Möhren sind auf Schweizerdeutsch «Rüebli». Mit «schälen» meint man in der Schweiz pellen, und «schmecken» bedeutet riechen, während scharf gewürzt «ras-sig» heisst. Ein Pneu ist ein Reifen. Den sollte man allerdings nicht mit Pi-rellis verwechseln, denn diese werden um die Hüften getragen. Kate Moss zum Trotz. Aber die spricht ja auch kein Schweizerdeutsch. Leider vergessen wir das immer wieder, wenn wir Hochdütsch parlieren. Denn bei unserem grossen Nachbarn sorgt unsere mittelhochdeutsch-alemannische Ausdrucksweise stets für Verwunderung. So wie wir mit Apfelsinen und Pomeranzen nicht viel anfangen können. Oder wenn wir gar von Pampelmusen hören, da wird es uns Helvetiern ganz flau im Magen. Im Gegenzug wissen die Teutonen nicht, was eine Papeterie ist oder ein Car, ein Camion und ein Coiffeur.

Wer seinen Benz gelassen in Deutschland parkt, der muss in der Schweiz schon parkieren. Und wer falsch parkt, kriegt ein Knöllchen, aber wer falsch parkiert, kassiert eine Busse. Nichtwissen hat Konsequenzen: In der Schweiz gibt es dafür schlechte Noten, in Deutschland dagegen miese Zensuren.

Aber der Röstigraben ist fast so einmalig wie der Weisswurstäquator. Beide markieren den Verlauf von Mentalitätsgrenzen – zwischen der frankophon und der deutschsprachigen Schweiz oder eben zwischen dem Freistaat Bayern und dem übrigen Deutschland. Der «Rideau de rösti» (wie früher der Eisenerne Vorhang), so nennen die Romands den Röstigraben, zeigt sich vor allem im Abstimmungsverhalten der Stimmbürgerinnen und Stimmbürger, denn Rösti isst man auf beiden Seiten.

Anders gesagt: Ausser Deutsch und Bärndütsch übersetzen wir seit 40 Jahren in 33 Weltsprachen und machen alles, was mit Kommunikation und Sprache zu tun hat: kontrollieren, redigieren, kreieren und formatieren. Da können Sie die Nr. 1 zur Lösung aller nachbabylonischen Sprachprobleme beim Wort nehmen!

Ausserdem meinen wir, dass gut geschriebene Bedienungsanleitungen oder saubere Geschäftsbriefe, Angebote, Offerten und juristisch einwandfrei übersetzte Verträge das A und O einer Firma sind, die über die Landesgrenzen hinaus wachsen will. Der Turmbau zu Babel blieb nur deshalb unvollendet, weil der liebe Gott schlechte Laune hatte und diese unselige Sprachverwirrung über das Menschengeschlecht brachte, mit der wir heute unser Geld verdienen. Übersetzer haben also das Potential, die alttestamentarische Zumutung des Nichtverstehens zu lindern. Das machen wir seit 40 Jahren mit Erfolg, damit Sie weltweit handeln und verhandeln können.

Mehr über uns auf **www.usg.ch**

Gute Übersetzer kommen in den Himmel. Böse mit Ihnen ins Geschäft. Und die 10 Schnellsten bekommen unser Buch gratis.

☐ Ja, ich gehöre zu den Schnellsten und möchte das Buch der USG gratis erhalten.

Das geht so: Coupon ausfüllen und an folgende Adresse senden:

USG AG, Blumenweg 6, 3063 Ittigen.

Oder das Buch via E-Mail an info@usg.ch anfordern.

Falls die ersten 10 Gratisexemplare schon vergeben sind, werden wir Ihnen das Buch zum Sonderpreis von CHF 10.– statt CHF 15.95 zustellen.

Gerne werden wir Sie kontaktieren.

Name:

Vorname:

Adresse:

Telefon:

E-Mail:



USG Übersetzungs Service AG

Blumenweg 6 · 3063 Ittigen

Telefon 031 924 24 44 · Fax 031 922 11 44

www.usg.ch · info@usg.ch

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

Passend angezogen: Kleidung für Frauen im Handwerk



Optik: modern, Details: funktional, Schnitt: passt. MEWA Dynamic passt auch Handwerkerinnen. (Foto: MEWA)

Immer mehr Frauen arbeiten in Handwerksberufen, die lange als «typisch männlich» galten. Sie brauchen die gleiche funktionale Kleidung wie ihre männlichen Kollegen, aber andere Grössen und Schnitte. Der Anbieter MEWA reagiert auf diesen Bedarf mit einer funktionalen Handwerkskleidung für Frauen und bietet sie im Textilsharing an.

Tischlerinnen, Installateurinnen, Elektrikerinnen – Handwerksberufe registrieren einen deutlichen Zuwachs an weiblichen Arbeitskräften in den Handwerksberufen, die bislang eine Männerdomäne waren. Da sie die gleichen Arbeiten ausüben wie ihre männlichen Kollegen, brauchen Frauen im Handwerk eine Berufskleidung mit den gleichen Funktionen. Doch damit die Kleidung auch richtig sitzt, sind andere Schnitte gefragt – abgestimmt auf die weibliche Anatomie.

Textildienstleister MEWA reagiert als einer der ersten auf diesen Bedarf: «Die Nachfrage unserer Kunden und eine Marktanalyse haben uns dazu bewogen, spezielle Kleidungsstücke für Frauen im Handwerk zu entwickeln», erklärt Karl Heinz Feilen, Fachberater Verbände bei MEWA. «Frauen einfach in Herrenmodelle zu stecken, ist keine Lösung. Sie haben eine andere Anatomie und benötigen eine angepasste Schnittführung. Nur so ist die Kleidung funktional und vor allen Dingen angenehm zu tragen».

Professionell und funktional gekleidet kommen Frauen wie Männer in der Kollektion MEWA Dynamic Construct daher. Das Outfit zeichnet sich durch eine besonders grosse Bewegungsfreiheit aus, verfügt über viele funktionale Details, zahlreiche Taschen und Stauraum für Kleinteile. Optisch erinnert das Design an Outdoor-Kleidung. «Wir haben eine erfolgreiche Kollektion erweitert, denn so kann ein Betrieb nun alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im gleichen Look ausstatten und der einheitliche Firmenauftritt bleibt gewahrt», sagt Karl Heinz Feilen.

Textilsharing entlastet

«Wir unterstützen Betriebe bei der Auswahl und entlasten sie durch die Pflege der Kleidung», berichtet Karl Heinz Feilen. Zum MEWA Textilsharing gehören Beratung, Ausstattung des Teams, Abholen und Pflege der Kleidung sowie das Anliefern zu vereinbarten Terminen. Auf personelle Änderungen reagiert MEWA flexibel: Neue Mitarbeiter werden grössengerecht eingekleidet, überzählige Teile werden zurückgenommen. Für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes gibt es das Service-Paket zu besten Konditionen durch einen Rahmenvertrag mit MEWA.



MEWA Service AG · Industriestrasse 6 · 4923 Wynau
Telefon 062 745 19 00 · handwerk@mewa.de · www.mewa.de

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

VISA BONUS CARD IM 1. JAHR GRATIS



Angebot
nur gültig bis
31.12.2019

- ✓ 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 CHF 48 / Gold CHF 144 / Executive CHF 216 ist im 1. Jahr gratis.
Angebot gültig bis 31.12.2019. **nur bei Visa Bonus Card Gold und Executive.

Sind Ihre Medizinaldaten sicher?



Autor: Herr Francis Yannick Zehnder, Blockchain & DLT Analyst beim QUORUS GmbH.

Gesundheit und Technologie treiben sich gegenseitig zur Innovationsleistung an. Die Schweiz, als starker Standort in beiden Bereichen, prüft und erstellt eine Dossierlösung für elektronische Patientendaten (EPD) auf Bundesebene. Sie wird durch eine bis 2020 umzusetzende Bundesstrategie unterstützt. Die Technologieakzeptanz in der Schweiz ist sehr hoch, im Gesundheitswesen ist der Digitalisierungsgrad jedoch noch gering, insbesondere in kleineren Arztpraxen (z.B. Hausärzte, Zahnärzte, Privatpraxen).

Zu den grössten Hindernissen gehören, nebst der verfügbaren Hard- und Software, der Datenschutz und die Datensicherheit, da medizinische Daten äusserst sensibel sind und das Missbrauchspotenzial enorm ist. Sowohl private als auch öffentliche Initiativen wollen sich mit der Entwicklung von Patientendatenlösungen in den Sektor einbringen. Für eine effiziente Umsetzung sind ein Standard sowie eine einfache Übertragbarkeit unter Einhaltung der Datenschutzgesetze im In- und Ausland unerlässlich.

Die digitale Speicherung gesundheitsbezogener Daten, die über das Internet zugänglich sind, wäre zweifellos sinnvoll. Für die Patienten sind die Vorteile evident: zum Beispiel ständiger Zugang zum Impfpass und zu Gesundheitsdaten bei allen Ärzten (ohne Mitführen einer Kopie und Risiko des Verlustes des physischen Dokuments) oder im Falle eines Unfalls können die zuständigen Ärzte sofort auf relevante Informationen zugreifen (z.B. Allergien gegen bestimmte Medikamente oder andere Gesundheitszustände). Die grosse Frage ist, sind diese Daten auch sicher verwahrt?

Die Schweizer E-Health-Strategie

Die Schweiz hat eine E-Health-Strategie auf Bundesebene. Die Umsetzung und die Fortschritte schreiten bisher sehr langsam voran. Die Medizinalbranche profitiert von mangelnder Informationsverbreitung, weil so eine transparente Preisfindung behindert wird. Eine Interpharma-Studie aus dem Jahr 2018 zeigt, dass die Kosten der Krankenversicherungen und die Gesundheitskosten schneller wachsen als das BIP (inflationsbereinigt).

Die nationale E-Health-Strategie ist bei ihrer Umsetzung auf Hindernisse gestossen, und diese Hindernisse sind innerhalb des geplanten Zeitrahmens nur schwer zu überwinden. Seit 2017 ist die nationale E-Health-Strategie in Kraft und ab 2020 sollten alle Spitäler ein elektronisches Patientendossier anbieten. Doch die Unsicherheiten bei Ärzten und Patienten sind zuweilen noch gross. Laut der PWC-Studie «Future Health» von 2018 befürchteten 77% der Teilnehmer ein erhöhtes Risiko der Datensicherheit durch neue Technologien. Um diese Defizite zu überwinden und Vertrauen in die neue Technologie (oder in die Technologie im Allgemeinen in diesem Fall) zu schaffen, bedarf es wahrscheinlich wiederum öffentlicher Initiativen, die vom Staat unterstützt oder angetrieben werden.

Technologie und rechtliche Auswirkungen

Zentral oder dezentral in einer Blockchain gespeichert, die Sensibilität der Gesundheitsdaten erfordert höchste Standards und eine ausgeprägte Sorgfalt im Umgang. Laut Dr. Ursula Widmer ist die Sicherheit des Arztgeheimnisses und der Behandlung sensibler medizinischer Daten beim Hochladen in eine Cloud-Datenbank unklar, insbesondere wenn der Hosting-Dienst im Ausland liegt. Viele Anbieter von Cloud Computing und Cloud Storage haben ihren Sitz in den USA. Die Unterschiede in den Datenschutzgesetzen und dem geologischen Standort der Speicherlösung können in Zukunft zu unvorhergesehenen Problemen führen; noch mehr in einem dezentralen System wie einer öffentlichen Blockchain, in dem Daten unveränderlich und geografisch verteilt gespeichert werden.

Wo führt der Weg hin?

Die Schweiz befindet sich im Wandel zum «digitalen Gesundheitswesen», das sich innerhalb eines globalen Trends bewegt. Die Innovations- und Akzeptanzkurven sind flacher als in anderen technologiegetriebenen Ländern.

Für Innovatoren von ausserhalb der Gesundheitsbranche existieren interessante Chancen und Nischen im Markt, zudem sind bundesweite Initiativen unumgänglich, um eine flächendeckende E-Health-Einführung sicherzustellen. Die Kombination neuer Technologien mit sicherer Datenspeicherung und umfassendem gesetzlichen Schutz könnte einen fruchtbaren Boden für E-Health und eine erfolgreiche Umsetzung elektronischer Patientendossiers bilden. Wie bei vielen Dingen ist Transparenz entscheidend für den Erfolg. Denn nur wer weiss, wo seine Daten gespeichert werden, kann auch nachvollziehen ob diese wirklich sicher und gesetzeskonform aufbewahrt sind!

Über QUORUS

Die QUORUS GmbH begleitet und berät Technologieprojekte in den Bereichen Projektplanung und -entwicklung, Internationalisierung und Investorensuche. Der Autor Yannick Zehnder ist Analyst für Blockchain- und DLT-Projekte bei QUORUS und unabhängiger Berater für Marketing und Kommunikation mit Schwerpunkt Start-up-Entwicklung und -Finanzierung im Technologiesektor. **Kontaktieren Sie zehnder@quorus.ch oder ganz@quorus.ch für weitere Informationen und ein erstes Gespräch.**

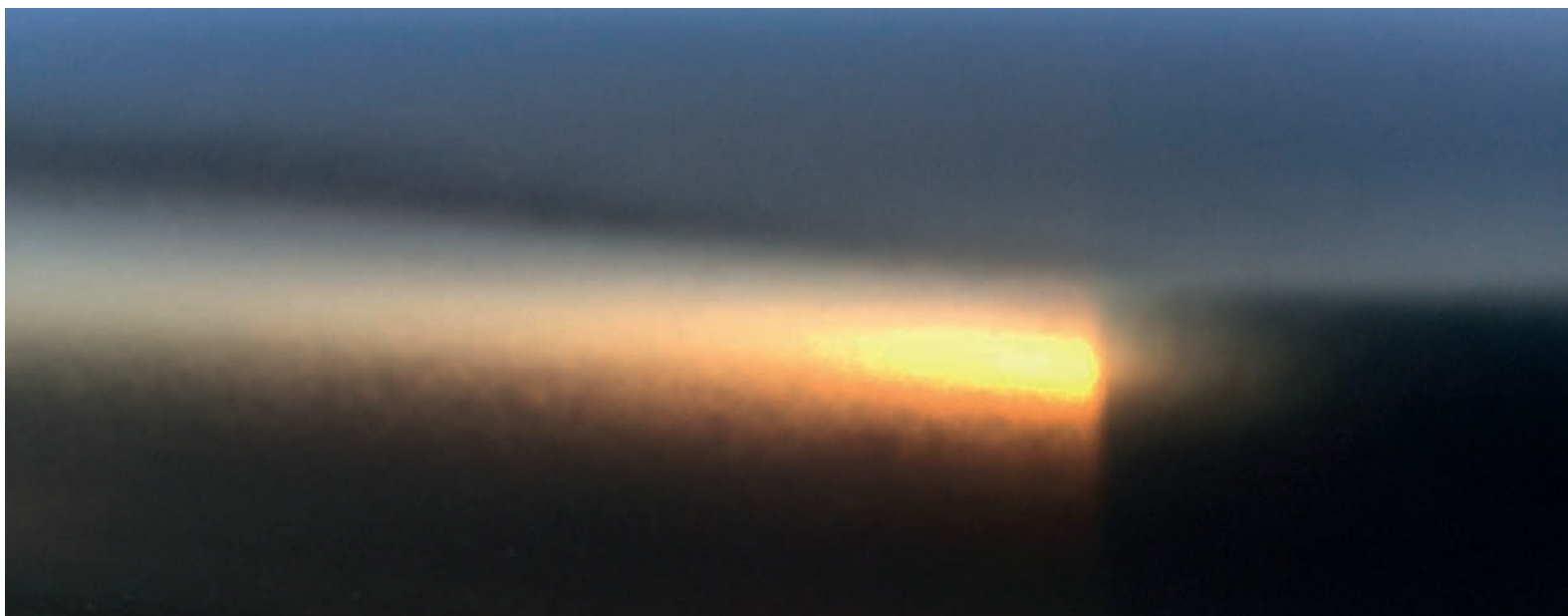


QUORUS GmbH

Olgastasse 6 · 8001 Zürich

Telefon 044 552 25 05 · contact@quorus.ch · www.quorus.ch

KMU Nachfolge: Interessenten dringend gesucht!



Sie haben Ihre Firma selbst aufgebaut und zu dem gemacht, was sie heute ist. Wer wird Ihr Lebenswerk weiterführen? Ist Ihre Nachfolge schon geregelt, dann haben Sie Glück. Wenn Sie dafür die geeignete Person erst noch finden wollen, dann brauchen Sie vor allem eines: Das Feuer Ihrer Geschäftsidee als packende Geschichte, damit bei Ihren Interessenten der Funke überspringt.

Alle sprechen von Nachfolge, aber niemand holt die Nachfolger als Menschen ab. «In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst», bringt es ein Sprichwort auf den Punkt. Ihre Geschäftsidee, Ihre Geschichte und deren Einzigartigkeit bilden die Glut, die bei ernsthaften Kandidaten Begeisterung entfacht. Wenn die Idee durchdringt und zündet, dann geht es nicht mehr um Preis- und Renditediskussionen mit Spekulanten; dann geht es darum, dass ein Kandidat den unternehmerischen Wert für sein eigenes Unternehmertum erkennt. Somit ist eine packend vorgebrachte Geschichte Voraussetzung, um einen möglichen Nachfolger zu gewinnen. Denn nur, wenn es bei ihm klick macht, können Sie Ihr Lebenswerk in seine Hände legen.

Das Geheimnis der wahren Überzeugung

Die meisten Unternehmen zeigen ihre Produkte, sie beschreiben ihre Firmenphilosophie und -geschichte in der Broschüre und im Web. Damit erfüllen sie zwar die «Pflicht», eine begeisternde «Kür» der Überzeugung sieht aber anders aus. Nur wer selbst leidenschaftlich überzeugt ist, kann andere überzeugen. Zum Zeitpunkt der Nachfolgersuche ist die eigene Überzeugung daher besonders wichtig. Wer die Einzigartigkeit seiner Firmenidee verinnerlicht hat, kann damit ein Feuer legen, das auf einen anderen Menschen überspringt, damit dieser das Unternehmen im Geist der Gründer weiterbringen will. Das ist das Geheimnis der wahren Überzeugung.

Zündende Ideen für Ihre Nachfolge

Das klingt einleuchtend, und doch fragen Sie sich vielleicht, worin Ihre Firma tatsächlich einzigartig ist. Welcher aussergewöhnliche Mehrwert den Nutzen für Ihre Kunden ausmacht. Was Sie viel besser machen als Ihre Mitbewerber. Das sind die wichtigen Fragen.

Wenn Sie ehrliche, klare, plausible Antworten darauf haben und noch immer selbst von Ihrer Firmenidee begeistert sind, dann kann es mit der Nachfolge klappen. Sobald es im Weiteren darum geht, die Geschäftsidee, die hinter Ihrer Firma steckt, in die Tiefe zu ergründen, empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Textpartner. Das ist eine grosse Erleichterung für Sie; weil er die richtigen Worte findet, um Ihre Überlegung und Ihre Geschichte festzuhalten. Gemeinsam mit Ihnen bringt er Ihre Gedanken mündlich und schriftlich in eine ansprechende Form. Er kann das, was Sie zu sagen haben, perfekt ausdrücken und sichtbar machen. Das ist die Grundlage für eine überzeugende Präsentation Ihrer Firma gegenüber unternehmerischen Menschen, die Ihre Nachfolge antreten sollen.

frischtext.ch – weil alles Einfache schwierig ist

Und wer formuliert nun diese ansprechenden Texte für Sie? Das Texterduo frischtext.ch ist auf solche Aufgaben spezialisiert. Zuhören, Verstehen und Umsetzen sind seine Fähigkeiten. Mit sicherem Gespür vermögen Cornelia Aschmann und Nic Baschung in wenigen Sätzen das Aussergewöhnliche auszudrücken und in den Nachfolger-Hezen eine schöne Glut zu entfachen.

Suchen Sie einen begeisterungsfähigen, unternehmerisch denkenden Menschen als Nachfolger für Ihre Firma? Frischtext.ch unterstützt Sie mit Feuer und Flamme dabei – und mit wahrer Überzeugung.

frischtext.ch

wortwerk | preiswert

frischtext.ch · Einzigartig für die Nachfolge

Cornelia Aschmann · Zürich · Telefon 044 461 40 84

Nic Baschung · Cham · Telefon 041 783 15 15

neuschnee@frischtext.ch

Arbeiten in der Cloud - einfach, flexibel und sicher!



Cloud und Cloud-Computing – diese Begriffe beherrschen die Branche. Doch was bedeuten sie eigentlich und wie profitieren KMU davon?

Die Cloud ist im Trend: Schon jeder zweite Schweizer Internetnutzer arbeitet mit Diensten aus der Cloud (Quelle: BFS). Und es setzen immer mehr Personen auf Cloud-Software. Anders als bei On-Premise-Software wird eine cloudbasierte Software nicht mehr lokal auf dem Computer genutzt. Damit ist weder ein Herunterladen der Software noch eine mühsame und zeitaufwändige Installation nötig.

Flexibles Arbeiten in der Cloud

Bei einer cloudbasierten Software nutzt man die Software in der Cloud (dt. Datenwolke). Das bedeutet, dass die Daten in externen Rechenzentren liegen und Nutzer über das Internet jederzeit und von jedem Ort aus auf diese Daten zugreifen können. Auch kann man als Nutzer unabhängig arbeiten – die Software funktioniert auf jedem Betriebssystem und auf jedem Gerät. Mit nur wenigen Eingaben ist die Software innerhalb kurzer Zeit einsatzbereit. Diese Flexibilität erleichtert den Berufsalltag enorm. Zudem übernimmt der Anbieter cloudbasierter Lösungen die Aufgabe der Updates. Damit ist garantiert, dass Nutzer immer auf der aktuellen Version arbeiten. Auch um die Sicherung der Daten kümmert sich der Anbieter (engl. Provider). Regelmässig werden Backups von IT-Spezialisten vorgenommen. Angst vor Datenverlust ist damit passé.

Ab in die Cloud – aber sicher

Fragen Sie sich, ob Ihre Daten in der Cloud sicher sind? Fakt ist: Die finanziellen Kennzahlen Ihres Unternehmens sind hochsensible Daten. Darum verzichten verschiedene Unternehmer auf Cloud-Software, weil sie sich um die Sicherheit ihrer Daten sorgen. Es stellt sich aber die Frage, was sicherer ist: Der eigene Computer im Büro, den kein IT-Spezialist auf dem aktuellen Stand hält oder die Cloud-Lösung, bei denen der Anbieter für die Sicherheit der Daten garantiert und mit Fachkräften zusammenarbeitet.

Die cloudbasierte Business Software bexio sichert die sensiblen Geschäftsdaten der über 20'000 Kunden bewusst im Schweizer Inland und in mehrfach zertifizierten Rechenzentren. Der Datentransfer wird dabei per ISO 27001, der anerkannten Norm zur Informationssicherheit, gesichert und mit hohen Verschlüsselungsstandards zusätzlich geschützt.

Bei bexio sind neben Backups auch automatische Updates inklusive. Um auch im Extremfall gegen Datenverlust geschützt zu sein, zum Beispiel durch ein Erdbeben, sichert bexio die verschlüsselten Backups zusätzlich in mehreren Rechenzentren. Arbeiten in der Cloud ist damit nicht nur einfacher und schneller, sondern auch sicherer.

Vorteile der cloudbasierten Software bexio

- **Automatischer Zahlungsabgleich:** Dank diverser Banken-Schnittstellen können Sie Gutschriften und Belastungen auf dem Bankkonto mit offenen Rechnungen abgleichen.
- **Add-ons:** Nutzen Sie verschiedene Zusatzdienste und erweitern Sie so den Funktionsumfang der Software.
- **Direkter Zugriff für Treuhänder:** Auf Wunsch geben Sie Ihrem Treuhänder direkten Zugriff auf Ihre Buchhaltung. Das beschleunigt die Zusammenarbeit.
- **Automatische Updates:** Profitieren Sie von automatischen und kostenlosen Updates. Wochenlanges Aufschieben längst überfälliger Updates ist damit vorbei.

Die Business Software bexio, zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Schweizer KMU, digitalisiert die gesamten Arbeitsprozesse eines Unternehmens in der Cloud. Vom Offertwesen bis zum Mahnwesen inklusive Finanz- und Lohnbuchhaltung. Die Plattform verbindet Kunden mit ihrem gesamten Ökosystem. Bereits über 20'000 Kunden vertrauen auf die Software.

Jetzt profitieren

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

Unternehmerschule mit maximaler zeitlicher & örtlicher Flexibilität



Was wenn man der oder die Nachfolger/-in eines KMU ist und keine Zeit für die nötige Weiterbildung hat? Wer sich eine Weiterbildung mit maximaler zeitlicher und örtlicher Flexibilität wünscht, kann mit dem Unterrichtsmodell «high-voltage-learning®» neben dem Faktor Zeit auch Reisekosten sparen. Die Lösung für alle Führungskräfte, die trotz privater wie auch beruflicher Auslastung eine Weiterbildung erfolgreich absolvieren möchten.

Markus (32) ist in einem Familien KMU aufgewachsen und arbeitet seit seiner Lehre im eigenen gewerblichen Betrieb. Nur noch wenige Jahre und es ist klar, dass er bald die ganze Firma seines Vaters übernehmen wird. Er hat sich in seiner Branche zum Fachspezialisten ausgebildet, konnte sich aber bisher nur wenig betriebswirtschaftliches Knowhow aneignen. Der Betrieb erwartet viel von ihm – so soll er frischen Wind in die Bude bringen und den Erfolg von seinem Vater aufrechterhalten. Da bleibt eigentlich keine Zeit, um einmal in der Woche einen ganzen Tag die Schulbank zu drücken und auch sein Hobby nebenbei ist ihm zu wichtig, um sein Wochenende zu kürzen. Abgesehen davon wohnt Markus auf dem Land und allein der Weg in die Stadt würde über eine Stunde beanspruchen.

Da kommt das Angebot des SIU – Schweizerischen Instituts für Unternehmerschulung – für den Lehrgang Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis wie gerufen. Mit dem neuen Unterrichtsmodell «high-voltage-learning®» und den 50 Jahre Erfahrung in der Weiterbildung von Führungskräften aus Schweizer KMU bietet das SIU die ideale Chance für Markus. Mit «high-voltage-learning®» wird eine maximale zeitliche sowie örtliche Flexibilität geschaffen. Zweimal* im Monat wird Markus an einem Samstag an einem klassischen Präsenzunterricht teilnehmen, dreimal im Monat sieht er seine Klassenkameraden und die Dozierenden im virtuellen Unterricht über eine neuartige Software. Dafür muss er nicht an einen Ort reisen, sondern der Unterricht kann von einem beliebigen Ort mit einem Computer plus Internetanschluss erfolgen. Wichtig dabei: die persönliche Begleitung durch die Dozierenden und der Austausch unter Klassenkameraden ist immer gewährleistet. Ergänzt durch Lernvideos, die Markus eigenständig bearbeitet, bildet der Lehrgang Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis mit dem Unterrichtsmodell «high-voltage-learning®» die perfekte Gelegenheit die Wissenslücken von Markus zu schliessen und trotzdem 5 Tage die Woche für sein Unternehmen präsent zu sein.

**Zeitmodelle können variieren.*

Erste Klasse erfolgreich gestartet

Der Lehrgang Fachmann/-frau Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis bereitet Fachkräfte aus Gewerbe und Handwerk auf die erfolgreiche Unternehmensführung vor. Mehrere Verbände arbeiten seit Jahren eng mit dem SIU zusammen und haben die ganze betriebswirtschaftliche Weiterbildung dem erfahrenen Institut übergeben.

Um den heutigen Ansprüchen der Arbeitswelt zu genügen, hat das SIU eine neue Lernform entwickelt und ist in den Elektrolehrgängen seit 2017 mit «high-voltage-learning®» auf dem Markt. Im April 2019 hat erstmals auch eine Klasse des Lehrgangs Fachleute Unternehmensführung KMU mit dieser Unterrichtsart gestartet. Die ersten Rückmeldungen der 18 Teilnehmenden sind sehr positiv.

Möchten Sie zu den nächsten gehören, die von der idealen Mischung von Präsenzunterricht und virtuellem Unterricht profitieren? Die nächsten Lehrgänge starten im Oktober 2019. Für alle, die die klassische Unterrichtsform bevorzugen, starten an diversen Standorten noch immer Klassen im Oktober 2019.

Sind Sie interessiert und möchten herausfinden, welches Modell Ihnen eher entspricht? Besuchen Sie zwischen 3. – 27. Juni 2019 einen Informationsanlass in Ihrer Nähe und lernen Sie vor Ort den virtuellen Unterricht sowie den ganzen Lehrgang kennen.

Jetzt informieren und kostenlos anmelden:
www.siu.ch/fuf oder 044 515 72 70.



SIU Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung

Verena-Conzett-Strasse 23 · 8004 Zürich
Telefon 044 515 72 70 · Fax 044 515 72 99
siu@siu.ch · www.siu.ch



PACO MARÍN 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

Wie steht es um die Nachfolgefähigkeit Ihres Unternehmens?



Das Thema Unternehmensverkauf und Nachfolgeplanung ist omnipräsent, auch weil die grossen Gründergenerationen vor der altershalben Nachfolge stehen. Dies stellt die scheidenden Firmeninhaber vor eine der grössten unternehmerischen Herausforderungen in ihrem Berufsleben – die Suche nach dem passenden Nachfolger. So will man das eigene Unternehmen in gute Hände übergeben können, welche den Betrieb erfolgreich in die Zukunft führen. Ironischerweise sind es jedoch meist die unmittelbar Betroffenen selbst, welche die eigene Nachfolgeregelung vor sich hin- und herschieben, anstatt diese aktiv und tatkräftig anzugehen. Einerseits ist dieses Verhalten durchaus nachvollziehbar, denn die Auseinandersetzung mit der Trennung vom Lebenswerk kann unterschiedliche Emotionen wecken. Andererseits ist der Fortbestand der eigenen Firma für viele Unternehmer eine moralische wie auch unternehmerische Verpflichtung und will entsprechend sorgfältig geplant sein.

Hürde Unternehmensverkauf

Nebst dem grossen Respekt vor dem aufwändigen und langwierigen Prozess des Firmenverkaufs sind sich viele Unternehmer meist nicht im Klaren darüber, welchen Marktwert ihre Firma hat und ob überhaupt genügend valable Käufer vorhanden sind. Definitive Antworten auf diese

Fragen erhält der Unternehmer in der Regel erst dann, wenn er die Firma öffentlich zum Verkauf ausschreibt. Vor diesem Schritt schrecken allerdings viele Unternehmer zurück. Denn wer mag sich schon ohne konkrete Anhaltspunkte in unbekanntes Terrain begeben?

Die Nachfolgefähigkeit im Test

Aus diesem Grund hat die Business Transaction AG, eine Zürcher M&A Boutique mit Fokus auf Schweizer KMU, ein kostenloses Tool entwickelt und bereitgestellt – den sogenannte «Nachfolge-Check». Dabei besteht die Möglichkeit, anhand der Hauptmerkmale der eigenen Firma die Attraktivität im Markt passiv zu prüfen und somit eine erste Indikation bezüglich der Verkäuflichkeit zu erhalten. Man setzt sein Unternehmen also ganz ohne Risiko einem virtuellen Markt aus. Aufgrund verschiedener Parameter wird in einem ersten Schritt eine passende KMU-Vergleichsgruppe des zu prüfenden Unternehmens bestimmt. Diese Gruppe besteht aus Firmen, welche in der Vergangenheit tatsächlich verkauft wurden. Anschliessend werden sämtliche potenzielle Käufer dieser Vergleichsgruppe abgerufen und aufgrund verschiedener Attribute sortiert. Als Resultat ergibt sich dann eine abgeleitete Nachfrage nach der Firma. So erhält der Unternehmer einen guten Ansatzpunkt zur Nachfolgefähigkeit des Unternehmens.

Dank intelligenter und umfassender Käuferdatenbank zum besten Verkaufspreis

Die evaluierte Anzahl der Kaufinteressenten basiert auf einer intelligenten Käuferdatenbank mit mehr als 7'000 qualifizierten Kaufinteressenten sowie einem weitläufigen Partnernetzwerk. Dadurch, dass die Business Transaction AG den Markt auf diese Weise abbilden kann, ist es möglich, den bestmöglichen Unternehmensverkaufspreis zu erzielen.

Der Nachfolge-Check als Antwort auf wichtige Fragen

Konkret erhalten Unternehmer mit dem Nachfolge-Check Informationen zu den Eckdaten abgeschlossener Firmentransaktionen in derselben Branche und Grössenordnung und die Anzahl konkreter Kaufinteressenten für das eigene Unternehmen. Diese Daten erlauben dann dem Unternehmer, Antworten auf zwei grundlegende Fragen zum Firmenverkauf zu erhalten: «Wie gross sind aktuell die Erfolgschancen für den Verkauf meines KMU?» und «Welche Kaufpreise werden für vergleichbare Unternehmen am Markt bezahlt?». So erhalten Firmeninhaber bereits zu Beginn des Transaktionsprozesses ein realistisches Bild in Bezug auf den möglichen Verkaufspreis und die Anzahl an Interessenten und erleben später keine negative Überraschung, wenn beispielsweise die Nachfrage nach dem Unternehmen infolge unrealistischer Preisvorstellungen oder mangelnder Kaufinteressenten ausbleibt.

Mit einem Transaktionsspezialisten zum Erfolg

Was beim Firmenverkauf an Emotionen und verschiedenen Szenarien auf den Unternehmer zukommen wird und wie im Einzelfall damit umzugehen ist, kann selbstverständliche weder in Worte gefasst noch simuliert werden. Der Einbezug eines erfahrenen Transaktionsspezialisten kann jedoch die Last, welche auf den Schultern des Unternehmers ruht, bedeutend verringern und den Prozess der Nachfolgelösung erheblich erleichtern.



Business Transaction AG

Mühlebachstrasse 86 · 8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82
www.businesstransaction.ch

BOHNY.CH

Das Papierwarenhaus
Le Magasin du Papier

seit / depuis 1982

Mit nachhaltigem Papier gegen die Sommerhitze

Für das gute Gewissen: Papierbedarf heute gleich bestellen!

Checkliste Ferienvorbereitung:

- Rechnungen bezahlt ✓
- Blumen gegossen ✓
- Abwesenheitsmeldung aktiviert ✓

Papierbedarf bei BOHNY.ch bestellt:

- Kopierpapier ?
- Recycling Papier ?
- Einzahlungsscheine ?
- Briefumschläge ?
- Farbiges Papier ?



Ein Meer aus Papier und... mehr

Chatbot Implementation – Wie gehen Sie am besten vor?



Immer mehr Unternehmen setzen Chatbots zur Kommunikation mit ihren Kunden ein. Die Motivationstreiber zum Einsatz von Bots sind meist Effizienzsteigerung, Steigerung des Kundenerlebnisses und Kostensenkung. Bei einigen Unternehmen, wie zum Beispiel Telekom Austria oder PostFinance bringt der Einsatz der Bots die gewünschten Erfolge und führt zu Begeisterung auf Kunden- und auf Unternehmensseite. Viele Bot Projekte scheitern jedoch, weil sie die Kunden nicht zufrieden stellen oder technische Mängel aufweisen.

Viele Bot Projekte scheitern jedoch, weil sie die Kunden nicht zufrieden stellen oder technische Mängel aufweisen. Beachten Sie daher die folgenden Punkte, bevor Sie Ihre Kunden mit einem Chatbot reden lassen:

Nicht zu viel auf einmal wollen

Versuchen Sie auf keinen Fall von Anfang an, alle Prozesse und mögliche Gesprächsverläufe über den Chatbot abzuwickeln. Fangen Sie lieber klein an. Definieren Sie Ihren Usecase präzise und reduzieren Sie die Komplexität.

Vordefinierte Antworten vs. Offene Antworten

Seien Sie vorsichtig mit zu vielen offenen Antwortmöglichkeiten. Zum einen sind viele User überfordert, wenn Sie keine Antwortmöglichkeiten vorgegeben bekommen und zum anderen erfordern offene Antworten eine sehr detaillierte Programmierung und eine hohe Datenbasis von der der Chatbot lernen kann.

Artificial Intelligence

AI ist häufig nur ein Buzz-Word und es hört sich gut an, wenn man sagen kann «unser Chatbot besitzt künstliche Intelligenz». Wichtig ist jedoch, dass der Bot auf 2 Arten intelligent ist. Zum einen soll er die Anfragen des Users intelligent verstehen können. Er darf nicht auf direkt Eingaben trainiert sein, sondern muss immer versuchen den Content zu verstehen. Beispiel: «Ich möchte eine Tageskarte für meinen Hund.» oder «Welches Ticket brauche ich, wenn mein Hund den ganzen Tag mitfährt». Beide Male sollte der Bot Informationen zur Hundetageskarte geben. Der zweite wichtige Faktor ist, dass ein Bot nicht einfach regelbasiert antwortet, sondern anhand von Beispiel Konversationen lernt. In dem obrigen Fall, hätte man dem Bot vorher 3-4 mögliche Gesprächsverläufe zum Thema Hundetageskarte gezeigt und er hätte die Antwort daraus selbst abgeleitet.

Kostentreiber von Anfang an identifizieren

Wie schade ist es, wenn Ihnen mitten im Projekt das Budget fehlt, um weiter zu entwickeln. Prüfen Sie also rechtzeitig die wichtigen Kosten-

treiber. Generell gilt: Je mehr Anbindungen an interne Systeme, desto komplexer wird der Bot. In vielen Fällen lohnt es sich, zunächst ohne viele Anbindungen zu arbeiten, stattdessen beispielsweise einfach in den jeweiligen Shop zu verlinken.

Bot Framework oder Eigenentwicklung

Natürlich verspricht jedes Bot-Framework nur das Beste und besitzt angeblich auch keine Grenzen, doch Sie werden schnell die ersten Grenzen finden. In den meisten Fällen lohnt es sich daher, den Chatbot von Grund auf selbst zu programmieren (oder mit einem Partner). Besonders geeignet ist hier zum Beispiel die OpenSource Software rasa. Mit rasa bleiben Sie immer komplett unabhängig von Tool oder Entwicklungspartner und können Ihren Bot jederzeit beliebig erweitern.

Persönlichkeit des Bots genau definieren

Eins ist klar, es muss von Anfang an klar sein, dass die User gerade mit einem Chatbot kommunizieren. Dennoch stellen sich viele Unternehmen immer wieder die Frage, in wie weit der Bot menschliche Züge annehmen soll oder wirklich wie eine Software emotionslos antworten soll. Die Frage lässt sich nicht eindeutig beantworten, es ist immer abhängig vom Usecase. Soll der Bot eher unterhalten und seine User auch mal zum Lachen bringen oder dient der Bot lediglich zur Informationsweitergabe und dies soll möglichst schnell und schlank geschehen? Überlegen Sie sich von Anfang an, welche Rolle Ihr Chatbot übernehmen soll.

Testing nicht vergessen

Sobald der Bot fertig ist, sollten Sie ihn mit einer ausgewählten Gruppe von Usern testen und sicher stellen, dass er die gewünschte Performance und User-Zufriedenheit bringt. Starten Sie mit einem kleinen Userkreis, testen Sie den Bot intern oder führen Sie Fokusgruppen durch. Nach einer erfolgreichen Testphase und ein paar möglichen Anpassungen, können Sie den Chatbot dann für die breite Masse live tun.

Wartung, Optimierung und Überwachung

Der Bot ist online und das Testing war erfolgreich? Doch vergessen Sie nicht, die Performance des Bots weiterhin im Auge zu behalten. Nutzen Sie die erste Version Ihres Bots, um für die Zukunft draus zu lernen und fügen Sie dem Bot nach und nach immer mehr Kompetenzen hinzu. So erhöhen Sie die Komplexität Schritt für Schritt.

Fazit: Es gibt 2 Sachen, die Sie falsch machen können:

1. Schnell, schnell – Ohne zu überlegen einen einfachen Bot launchen, der die Kunden nur verärgert.
2. Ewig lange warten – Von Anfang an die gesamte Komplexität der Kundenkommunikation abdecken zu wollen und damit unendlich viel Zeit für die Entwicklung verbrauchen, ohne zwischendurch User-Feedback zu bekommen.

Text Sophie Hundertmark

Paixon

Paixon GmbH

Rütistrasse 14 · 8952 Schlieren · Telefon 078 900 53 46
sophie.hundertmark@paixon.ch · www.paixon.ch
Meetings: <https://doodle.com/SophieHundertmark>

Marketing Know-How – Ein Angebot nur für KMU

Seit 4 Jahren stehen wir immer wieder vor schwierigen Fragen, weshalb es zu unserer Berufung geworden ist, perfekte Lösungen für Werbeagenturen, Vermarkter sowie Werbeauftraggeber zu erarbeiten. Wir liefern die Kriterien um das Maximale aus Werbekampagnen herauszuholen.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass gerade KMU sehr davon profitieren können. Aus diesem Grund haben wir eine Plattform geschaffen, mit der wir KMUs die gleichen Möglichkeiten bieten können wie grossen Werbeauftraggebern.

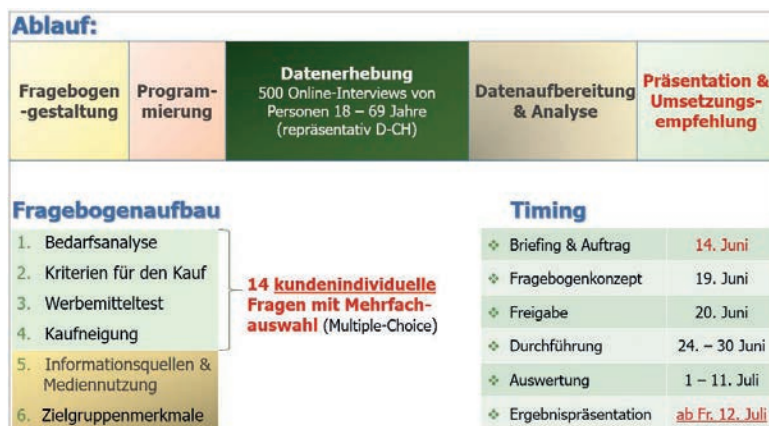
Für 2'300 CHF geben wir Ihnen die Möglichkeit 500 Personen im Alter von 18 – 69 Jahren (bevölkerungsrepräsentativ) 2 ½ Minuten lang zu befragen sowie Ihr Angebot und Werbekonzept bewerten zu lassen. Dadurch kristallisieren sich Stärken, aber auch Schwächen klar hervor.

Die Kernthemen:

- Wie wird Ihre Werbung wahrgenommen?
- Welche Werbeform verspricht den grössten Erfolg?
- Wer hat Bedarf an Ihrer Dienstleistung bzw. Produkt?

Wer die Antworten kennt vermeidet Fehlentscheidungen und dadurch unnötige Kosten!

Vorgehensweise:

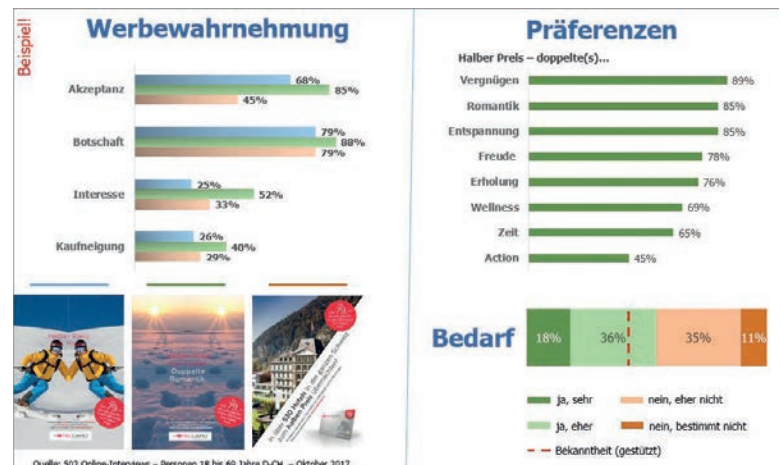


Für die Erstellung des Fragebogens benötigen wir Ihre Werbemittel, Ziele sowie die Beschreibung Ihrer Dienstleistung. Das Fragebogenkonzept wird individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Es gibt mehr als Google Adwords!

Wir zeigen Ihnen die Kanäle und Möglichkeiten, wie Sie Ihre Ziele am effektivsten erreichen können. Unser Angebot ist die Quintessenz aus vier Jahren Marketingforschung.

Zudem haben Sie die Möglichkeit die Performance digitaler Geschäftsmodelle im Voraus zu testen. Wir evaluieren auch das ideale Zusammenspiel von On- und Offline-Werbemöglichkeiten.



Sie erhalten ein Gesamtpaket:

- Grafiken, persönliche Präsentation & Empfehlung
- Nach Bedarf: Begleitung bei der Umsetzung des Konzepts

Überprüfen Sie Ihr Bauchgefühl und gehen Sie auf Nummer sicher! Inbegriffen ist auch die Analyse des Marktpotentials. Die eigentliche Grundlage für Investoren.

Die Datenerhebung erfolgt aus einem bevölkerungsrepräsentativen Befragungspanel (CAWI Computer Assisted Web Interviews). Als Stichprobe wurden webaktive Personen aus der Deutschschweiz zwischen 18 und 69 Jahren mittels E-Mail zu einer Online-Befragung eingeladen.

Die OnlineBefragung als Methode gewährleistet Anonymität und Objektivität. Pro Erhebungswelle können maximal 5 Kunden berücksichtigt werden.

Seit 2015 führten wir für zahlreiche Branchen Zielgruppenanalysen, Werbeakzeptanz- sowie Brand-Monitoring-Studien durch. Wir liefern Entscheidungsgrundlagen für Werbeauftraggeber, internationale Vermarkter, Media- & Werbeagenturen sowie politische Interessengruppen.

Möchten Sie mehr wissen oder haben Sie Fragen?
Wir zeigen Ihnen gerne Beispiele.



dieMarktforscher.org

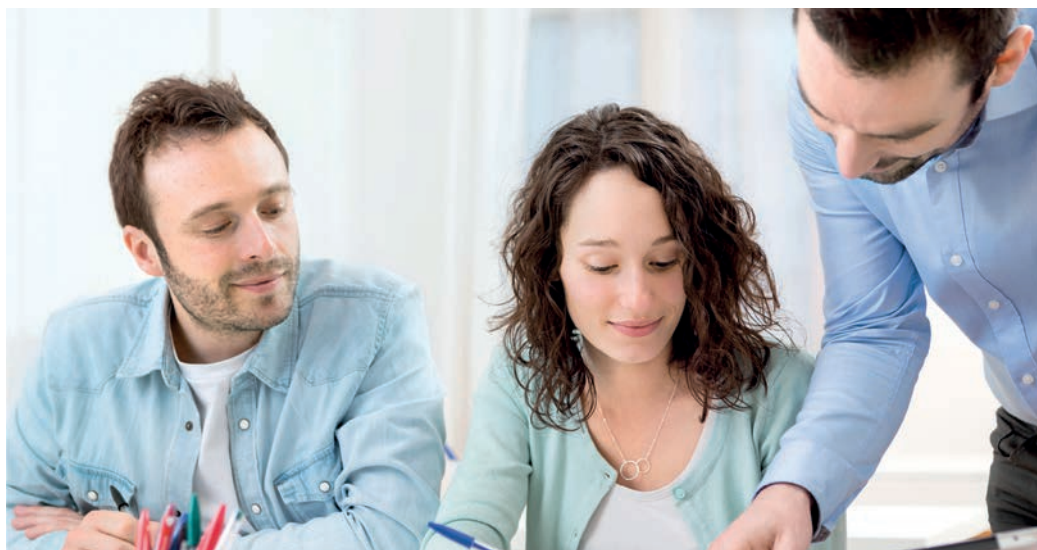
dieMarktforscher.org

Affolternstrasse 11 · 8913 Ottenbach

Telefon 043 530 01 43

kontakt@diemarktforscher.org · www.diemarktforscher.org

An Krebs erkrankt – wie weiter im Arbeitsalltag?



Absenzen in Unternehmen sind ein brisantes Thema. Insbesondere dann, wenn jemand wegen einer Krebsdiagnose von einem Tag auf den anderen ausfällt. Viele Unternehmen sind auf diese Situation nicht vorbereitet. Die Krebsliga unterstützt KMU's mit spezifischen Angeboten.

Barbara Beringer führt im Sozialbereich ein KMU mit 15 Angestellten. Sie erinnert sich gut an den Tag, als sie die Diagnose Brustkrebs bekam: «Von einem Moment auf den anderen war alles anders.» Die heute 57-jährige konnte ihrer Stellvertreterin gerade noch die wichtigsten Dossiers übergeben, anschliessend war sie für längere Zeit abwesend. «Im Nachhinein würde ich Vieles anders machen. Es war nicht optimal, konnte ich meine Mitarbeitenden nicht persönlich über meine Erkrankung informieren. Sie waren betroffen und verunsichert und wussten für eine gewisse Zeit nicht, wie es weitergehen würde. Sicher war es für sie auch schwierig, darüber zu sprechen.»

Obwohl selber nicht betroffen, liegt auch Lucia Kleiner viel an der Thematisierung von Krebserkrankungen am Arbeitsplatz. Sie ist in der Geschäftsleitung einer innovativen Verpackungsfirma im aargauischen Wohlen verantwortlich für die Unternehmenskommunikation. Sie erzählt: «Wenn eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter an Krebs erkrankt und wiederholt bei der Arbeit fehlt, müssen diese Abwesenheiten von anderen aufgefangen werden. Das kann zu Unsicherheiten innerhalb der Belegschaft führen». Der Firma liege viel daran, auch bei schwierigen Themen ihre soziale Verantwortung gegenüber den rund 90 Mitarbeitenden wahrzunehmen. Deshalb machte sie vom Beratungs-Angebot der Krebsliga Gebrauch. Lucia Kleiner möchte diese Erfah-

rung mit einer externen Beratung nicht missen: «Es macht Sinn eine externe Person hinzuzuziehen. Dies gerade weil Krebs am Arbeitsplatz ein Thema ist, das erstens sehr viele Menschen betrifft und zweitens darüber zu sprechen Vielen schwer fällt.»

HR nimmt zentrale Rolle ein

Eine Krebsdiagnose kann nicht nur für die betroffene Person und ihre Angehörigen ein Schock sein. Auch Vorgesetzte und HR-Verantwortliche sehen sich oft mit zahlreichen Fragen und Unsicherheiten konfrontiert. Dabei nehmen sie eine zentrale Rolle ein, weiss Erika Karlen-Oszlai, Fachspezialistin Krebs und Arbeit bei der Krebsliga: «Mit einer achtsamen und bewussten Begleitung der Mitarbeitenden können sie das Arbeitsklima und den Wiedereingliederungsprozess massgeblich beeinflussen».

Referat hilft Belegschaft weiter

Das Angebot der Krebsliga gestaltete sich für die Verpackungsfirma in Wohlen von Anfang an ideal, erklärt Lucia Kleiner: «Zuerst wurde das Thema in der Gruppe von führenden Mitarbeitenden diskutiert und am Nachmittag folgte ein Referat vor allen Mitarbeitenden.» Dabei sei es wichtig darauf hinzuweisen, dass es bei dem Referat nicht um eine medizinische Aufklärung über die möglichen Krebserkrankungen gehe. Vielmehr geht es darum, unterstützendes Wissen weiterzugeben: Wo können die Mitarbeitenden mehr Informationen bekommen? Welche Institutionen können weiterhelfen?

Auch Barbara Beringer, Geschäftsführerin eines KMU's, könnte sich vorstellen, dass sie in einer vergleichbaren Situation vom unterstützenden Angebot der Krebsliga Gebrauch machen würde: «Hilfe von aussen kann helfen, die vielen Fragen

auf der Sachebene zu reflektieren. Dies könnte sowohl für die Mitarbeitenden im Betrieb wie auch für die Führungsebene und die Stellvertretung der erkrankten Person eine gute Lösung zur Auseinandersetzung sein. Leider haben wir dazu mal das Angebot der Krebsliga nicht gekannt.»

Der Weg zurück in die Normalität

Die Krebserkrankung von Barbara Beringer liegt nun gut drei Jahre zurück. Ihrem Vorgesetzten ist sie sehr dankbar, stärkte er ihr während ihrer Abwesenheit den Rücken: «Ich musste nie Angst haben, dass mir gekündigt werden würde. Das gab mir viel Halt und Kraft.» Zudem konnte sie für spezielle Themen die Verantwortung behalten, was ihr eine gewisse Tagestruktur während der Krankheitsphase gab. Wie vor ihrer Erkrankung arbeitet sie jetzt wieder in der Funktion der Geschäftsleiterin. Was bleibt: «Die Krankheit hat mich nicht grundsätzlich verändert. Aber im Berufsleben nehme ich die Dinge ruhiger. Ich leiste weniger Überzeit als vorher und setze die Prioritäten beruflich und privat anders. Gespräche über Tod und Sterben nehme ich gelassener, da ich mich mit den tabuisierten Fragen auseinandergesetzt habe und gegebenenfalls auch eine persönliche Betroffenheit einbringen kann.»

Bei Lucia Kleiner im Betrieb hat die Hilfestellung der Krebsliga den Alltag nicht grundsätzlich verändert, das Thema Krebs sei durch das Referat nicht zu einem alltäglichen geworden. Eine Tabuisierung sei aber definitiv nicht mehr vorhanden. Die Mitarbeitenden wüssten nun, an welche Stellen sie sich bei Unsicherheiten wenden können, und die führenden Mitarbeitenden müssten nicht mehr erst eine Schwelle überwinden, sondern wüssten nun, wie sie auf Betroffene zugehen können.

Text Joëlle Beeler



Angebot der 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@krebssliga.ch.

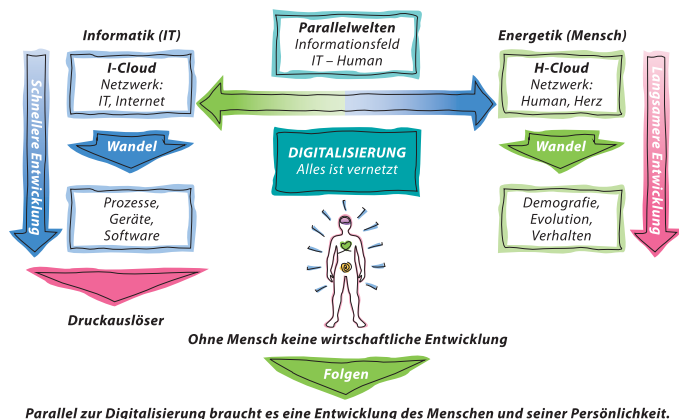
Mehr Informationen zum Thema «Krebsbetroffene am Arbeitsplatz» unter www.krebssliga.ch/arbeitgeber

Digitalisierung und 5G – Fluch oder Segen für die KMU's

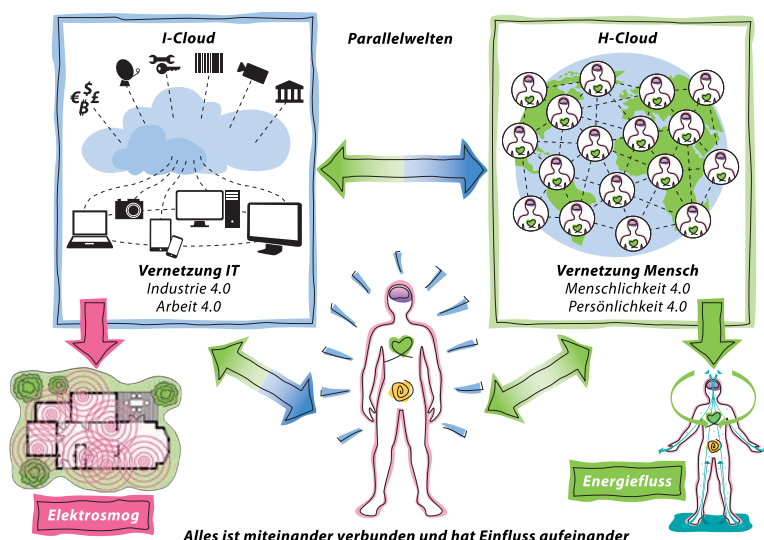
«Wir brauchen den Technologiewandel und 5G damit wir die Produktivität steigern können und die Nachfolge unseres Unternehmens sichern können.» Dazu braucht es vitale Mitarbeiter. Rückt also der Mensch wieder in den Mittelpunkt?

Mehr Wissen hilft rechtzeitig, klug und menschlich zu handeln

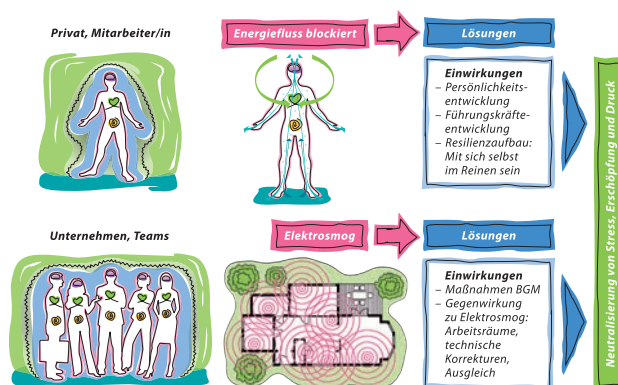
SwissLife Deutschland hatte im April 2019 eine Studie veröffentlicht nach dem psychische Erkrankungen mit 37% die häufigste Ursache für eine Berufsunfähigkeit in Deutschland sind. Dabei lag das Risiko für Frauen mit 44% deutlich höher. Besonders stark betroffen sind mit 47% – also fast jede 2. Frau – die 30-jährigen Frauen. Druck in der Arbeitswelt, der Umgang mit den Frauen seitens alten Führungskulturen, sowie die hohen Belastungen welche Frauen schon von früheren Generationen weitergegeben wurden sind sicherlich ein Teil der Gründe dafür. Fakt ist, dass der schnell geforderte Wandel durch die Digitalisierung, die Mehrarbeit durch Fachkräftemangel und die Einflüsse durch den demografischen Wandel Druck bewirken und mit Auslöser für die Zunahme der psychischen Erkrankungen sind. Der Grund dafür ist: der Mensch hat von Natur aus eine langsamere Entwicklung da er nach wie vor analog funktioniert.



Daneben gibt es weitere unsichtbare Einflussfaktoren welche den Menschen erschöpfen. Dies sind Einflüsse aufgrund von gepulsten elektromagnetischen Feldern wie WLAN, DECT-Telefonen und auch die Mobilfunktelefonie. Es werden nur die Vorteile dieser Technologien in den Vordergrund gestellt. Über gesundheitliche Beeinträchtigungen, die in 1000 den von Studien nachgewiesen worden sind wird kaum berichtet.



Unternehmen können die Einflussfaktoren auf die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden nicht mehr verdrängen oder ausblenden. Die Y und Z-Generation wird Arbeitgeber schlicht und einfach danach bewerten was sie denn Gutes für die Gesundheit, Sinnhaftigkeit sowie Arbeits- und Inhaltsgestaltung in der Berufswelt bietet. Dies bezieht sich auch auf die jetzigen Mitarbeitenden die ja besonders in der Digitalisierung mit ihrer Ruhe und Berufserfahrung positiv wirken können. Die Unternehmen können Wettbewerbsvorteile am Markt nur mit den Mitarbeitenden und deren positiver Wirkkraft und Ausstrahlung erzielen. Gesundheitsschützende (Arbeitssicherheit) und gesundheitsförderliche (Gesundheitsmanagement) Massnahmen werden daher eine weitere Schlüsselrolle und ein Hauptaugenmerk für die Unternehmen darstellen.



Für Unternehmen macht es daher Sinn die Entwicklung der Mitarbeitenden, deren Schutz vor Strahlen-Einflüssen (gepulster elektromagnetischer Felder) in den Arbeitsumfeldern, sowie eine Neutralisierung der Belastungen durch Gesundheitsmanagement parallel zu betreiben um die Ursachen für Erschöpfung und Stress nachhaltig auszugleichen.

Fazit: Die neuesten ISO Zertifizierungen der ISO 45001 für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz (veröffentlicht März 2018) und die ISO 45002 psychische Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz (in Bearbeitung) beinhalten bereits diese Anforderungen für die Unternehmen. Die Unternehmen geraten also immer mehr in die Zwickmühle im Sinne vom Faktor Mensch und Menschlichkeit handeln zu müssen. 5G wird, wenn es so ausgeführt wird, durch die Strahlenbelastung ein belastender Faktor auf die Produktivität der Mitarbeitenden haben. Erste Pilotprojekte bei denen elektronische Geräte neutralisiert und bioverträglich gemacht werden sind bereits am Laufen. (JCL)

Autoreninfo: C for C GmbH Inhaber Claus Walter war bis 2010 in leitenden Funktionen in Unternehmen unterschiedlicher Grösse tätig. Seinem Erfahrungsschatz liegen 9 Jahre aktive Ursachenklärung zu Erschöpfung/ Burnout an fast 600 Personen zugrunde. Daraus entstanden hocheffektive erprobte Methoden mit sofortigem Nutzen bei Veränderungen und Produktivitätsverbesserungen. Die C for C GmbH ist ein bei Gesundheitsförderung Schweiz akkreditiertes Beratungsunternehmen für BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement) und Lehrbeauftragter in der Swissmem Academy.



C for C GmbH

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

Heuschnupfen ade: Wie die Homöopathie Abhilfe gegen Beschwerden schafft

Es ist wieder soweit – die Pollensaison hat eröffnet. Wenn die schöne Blütezeit beginnt, startet gleichzeitig für Tausende von Menschen eine Leidenszeit. Für viele Allergiker beginnt der Höhepunkt ihrer Beschwerden zwischen April und August. Die Hauptsaison für fliessende Nasen, tränende Augen und juckende Haut. Doch die Beschwerden müssen nicht hingenommen werden. Eine wirksame Massnahme gegen Heuschnupfen ist die Homöopathie. In der homöopathischen Behandlung wird immer der ganze Mensch betrachtet, mit all seinen körperlichen und psychischen Beschwerden.

Warum leide ich an Heuschnupfen?

Die verbreitetste allergische Erkrankung hierzulande ist die Pollenallergie, auch bekannt als Heuschnupfen. Die Ursache von allergischen Reaktionen sehen Homöopathen vor allem in der Lebenskraft des Menschen. Bei kranken Menschen sowie bei Allergiebetroffenen ist diese aus dem Gleichgewicht gekommen. Wenn die Lebenskraft nicht mehr optimal funktioniert, machen sich Symptome bemerkbar. Eine intakte Lebenskraft sorgt dafür, dass alle Vorgänge im Körper harmonisch ablaufen. So sollte unter anderem das Herz regelmässig schlagen und die Verdauung problemlos funktionieren. Wird die Lebenskraft negativ beeinflusst – zum Beispiel durch äussere Einflüsse wie Nässe, Kälte, Ärger, Kummer, Stress oder durch bestimmte Medikamente – kann dies Beschwerden auslösen.

Wie stärke ich meine Lebenskraft?

Mit einer homöopathischen Behandlung werden nicht nur die sichtbaren Symptome einer allergischen Reaktion unterdrückt, sondern es

wird der eigentlichen Ursache auf den Grund gegangen. Die Homöopathie geht davon aus, dass eine akute oder chronische Krankheit der Ausdruck einer Störung ist, die immer den ganzen Menschen betrifft. Mit den homöopathischen Arzneien wird bei der Heilung dort angesetzt, wo das Problem liegt – bei der Lebenskraft. Ziel ist es, diese wieder in gute Bahnen zu lenken. Die Suche nach der richtigen Arznei geschieht in einem ausführlichen Anamnesegespräch, das circa 1,5 bis 2 Stunden andauern kann. Dabei wird, nebst den aktuellen Beschwerden und den vorliegenden ärztlichen Befunden, die ganze Krankengeschichte des Patienten und wichtige Krankheiten in der Familie aufgenommen.

Ebenfalls wichtig sind weiterführende Informationen über das Leben des Patienten, zum Beispiel über seine Schlaf- oder Essgewohnheiten. Auch Impfungen, eingenommene Medikamente, Operationen und ähnlich relevante Informationen werden genau notiert. Weitere Termine oder Akutbehandlungen fallen dann in der Regel deutlich kürzer aus. Nach der Anamnese werden alle Informationen sorgfältig ausgewertet und die zum Patienten und seinen Beschwerden passende Arznei, auch als Einzelmittel bezeichnet, verschrieben. Je nach Situation sind das Tröpfchen oder Globuli. Während der ganzen Behandlung wird der Patient individuell und sorgfältig begleitet. Ein grosser Vorteil der Homöopathie ist, dass es keine Nebenwirkungen wie Reizungen der Magenschleimhaut, Probleme mit der Leber, Hautausschläge oder Stimmungsschwankungen gibt. Nach einer erfolgreichen Behandlung, kann dem Frühjahr wieder mit Freude entgegengesehen werden.



Helene Rothenberger, Homöopathin SkHZ

Helene Rothenberger, Homöopathin SkHZ.

Die von der Zusatzversicherung anerkannte Therapeutin für Homöopathie führt ihre Praxis «Klassische Homöopathie» in Lenzburg, Aargau. Im Sommer 2013 hat sie mit ihrer Ausbildung in Homöopathie begonnen. 2018 hat die Therapeutin schliesslich ihren lang ersehnten Traum verwirklicht und ihre Praxis für Jung und Alt eröffnet. Helene Rothenberger ist Teil des Schweizer Therapeuten-netzwerks Sanasearch.ch.

Die Online-Buchungsplattform vereint qualifizierte Therapeuten im Gesundheitsbereich. Auf www.sanasearch.ch kann ein Termin bei Frau Rothenberger mit nur wenigen Klicks gebucht werden. Da die Homöopathie eine ganzheitliche Heilmethode ist, lassen sich fast alle Beschwerden damit behandeln. Suchen Sie auch einen Therapeuten? Kontaktieren Sie uns unter kmu@sanasearch.ch oder besuchen Sie unsere Website www.sanasearch.ch.

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



Sanasearch

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

Gutschein

Gesundheit stärkt - Mitarbeiter und Unternehmen!

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

Therapeuten online buchen

So funktioniert's:

1. Passenden Therapeuten auf Sanasearch.ch finden.
2. Sanasearch per Telefon/Chat kontaktieren.
3. Fertig! Sie erhalten CHF 10.- Rabatt.

www.sanasearch.ch | 044 444 50 80 | info@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 2x3 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.

Crowdlending finanziert Schule für Taekwondo



Ecole Kim Taekwondo

1983 wurde in Lausanne die Kim Taekwondo Schule gegründet und bis zum Jahr 1994 von einem grossen koreanischen Meister namens Herr Kim geleitet. Herr Kim kam in die Schweiz, um diese damals noch unbekannte Disziplin zu entwickeln. Nach seinem Tod 1994 übernahm Patrick Porqueddu die Leitung und den Unterricht. 2008 eröffnete er eine zweite Schule in Morges und eine weitere in Gland. Durch eine starke Entwicklung werden auch Kurse in Perroy, Gilly und Rolle in öffentlichen Schulen und in Pully am Champittet Private College angeboten.

«Meine Lehrmethode basiert auf der persönlichen Entwicklung und nicht auf der Suche nach sportlichen Leistungen. Unabhängig von unserem Alter, unserer körperlichen Verfassung oder unserer Morphologie kann jeder in unserer Schule üben, die mehr als 200 Schülerinnen im Alter von 5 bis 70 Jahren mit einer kleinen Mehrheit von Mädchen aufnimmt. Für mich ist die Technik kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug, das uns hilft, unseren Körper besser kennenzulernen und zu stärken, gleichzeitig aber auch unsere Konzentrationsfähigkeit auf den gegenwärtigen Moment zu entwickeln und Ausdauer, Geduld und Selbstüberwindung zu lernen.» sagt Patrick Porqueddu.

Vor ein paar Jahren entschied er sich, nicht mehr mit seinen Schülern an Wettkämpfen teilzunehmen. Dadurch hebt er sich deutlich von

anderen Schulen ab, die sich auf diese Form des Wettbewerbs konzentrieren und bringt dennoch die grösste Anzahl von Absolventen für den Nationalverband mit. Um die Liquidität zu erhöhen wurde bei Cashare ein Darlehen beantragt und schnell und erfolgreich voll finanziert.

Was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus?

In unserem Verständnis von Taekwondo kommt die persönliche Entwicklung vor der sportlichen Leistung. Körper und Geist werden immer gleichzeitig trainiert und wir legen speziellen Wert auf die persönlichen Empfindungen. Für uns ist es wichtig, dass die gemachte Erfahrung im Taekwondo auch im Alltag nützlich ist.

Wie sind Sie zu Cashare gekommen?

Ich habe auf dem Internet nach Alternativen zu Banken gesucht. Auch habe ich viel über Crowdlending Plattformen gehört, die inzwischen in der Schweiz sehr populär sind. So bin ich auf Cashare gestossen, welche die grösste dieser Plattformen sei.

War ein Kredit bei der Bank keine Alternative?

Gerade nicht, da die Banken mich als Selbständigen nicht finanzieren wollen.

Was haben Sie mit Cashare finanziert?

Ich konnte so anstehenden Rechnungen bezahlen, ohne die laufenden Ausgaben zu belasten.

Welchen Eindruck haben Sie von unserem Kreditvergabeprozess?

Am Anfang hatte ich Probleme, da die Mehrheit der Mails im Spamordner gelandet sind und sich so der ganze Prozess verzögert hatte. Schlussendlich konnte ich aber feststellen, dass der ganze Prozess schnell und transparent war.

Wurden Sie bei Cashare gut betreut?

Ja. Mit der Betreuung bin ich zufrieden.

Was ist seit Überweisung des Geldes geschehen?

Das ist nun 9 Monate her. Inzwischen ist wieder viel erreicht worden: Wettkämpfe, Seminare, Kurse oder auch Prüfungen.

Würden Sie nochmals einen Kredit bei Cashare aufnehmen?

Ja, sicher. Ich kann die Plattform Cashare sogar meinen Verwandten, Freunden und Bekannten empfehlen.



Cashare AG

Bösch 73 · 6331 Hünenberg
Telefon 041 558 48 88
info@cashare.ch · www.cashare.ch

Referat zum Thema Künstliche Intelligenz, BBQ Buffet à discrétion und Bierdegustation



Veranstaltungsort mit besonderem Ambiente NIV'AU LAC, Horgen
Weitere Informationen zum UFZ: www.ufz.ch



Referentin Sophie Hundertmark
Master of Science in Business Administration, Marketing & Online Business

UFZ Insights am 13. Juni 2019 in Horgen

Wie hat sich das Marketing durch die Nutzung von AI bereits verändert und was wird in Zukunft möglich sein?

Ein möglicher Aspekt dabei sind Chatbots. AI gesteuerte Chatbots unterstützen nicht nur den Kundenservice oder das Salesteam, sondern gehen viel weiter. Sie werden zum digitalen Assistenten der Manager, aber auch der Kunden. Mittels Artificial Intelligence lernen die Bots ihre User immer besser kennen und werden zum persönlichen Begleiter. Was genau können die Bots jetzt schon und was werden sie in den nächsten 1-3 Jahren alles können?

Und wie sieht die Akzeptanz von Chatbots aus? Was müssen Unternehmen, die Chatbots einführen beachten und wie sollten Bots gestaltet sein, damit sie zunächst von den Usern als Assistent akzeptiert werden und dann auch zur Begeisterung bei den Usern führen?

Take Away

- Was können Chatbots und was werden sie bald können?
- Was gibts zu beachten, wenn man einen Chatbot im Unternehmen integrieren will?

Zur Referentin

Sophie Hundertmark ist Gründerin von aiZuerich und unterstützt damit die AI for Marketing Community in Zürich und im Raum DACH. Mit aiZuerich organisiert Sophie regelmässige Meetups und Conferenzen zum Thema AI in Marketing.

Sophie gehört zu den ersten Masterstudentinnen in der Schweiz, die zu Chatbots geforscht haben und hat sogar den Best Paper Award an der IWW Internet Conference 2018 in Portugal gewonnen. Heute ist sie Partnerin der Paixon GmbH – das Zürcher Jungunternehmen für die strategische Begleitung sowie Umsetzung von Chatbot Projekten.

BBQ Buffet & Bierdegustation

Im Anschluss an das Referat wartet ein reichhaltiges BBQ Buffet mit Grillspiessen, Datteln im Speckmantel, knackige Sommer Grillgemüse, Blaue Baked Potatoes und viele weitere Leckereien auf Sie. Zudem haben Sie die Gelegenheit, bei einer Bierdegustation der Ale Agency verschiedene Bier zu entdecken. Lernen Sie von den Experten Wissenswertes und Geheimtipps rund um den Biergenuss. Die Degustation findet jeweils in Gruppen à vier Personen statt. Den Aufpreis von CHF 15.00 für die Teilnahme bezahlen Sie direkt vor Ort.

UFZ Insights mit Sophie Hundertmark

Termin:	Donnerstag, 13. Juni 2019
Ort:	NIV'AU LAC, Horgen
Anmeldung:	www.ufz.ch
Programm:	<ul style="list-style-type: none"> • Referat zum Thema Artificial Intelligence (AI) im Business & Marketing • BBQ à discrétion • Bierdegustation • Networking • und einen humanoiden Roboter namens ZORA persönlich kennenlernen.
Preise:	UFZ Mitglieder: CHF 55.00 SKV Mitglieder: CHF 65.00 Nichtmitglieder: CHF 75.00

Event-Aktion «Bring à friend»

Im Anschluss an Ihre Anmeldung erhalten Sie einen Code, mit welchem Sie einen Freund, Partner oder Kollegen zum halben Preis Ihrer Ticketkategorie einladen können.

Weitere Informationen
zum UFZ: www.ufz.ch



Unternehmertreffen: Donnerstag, 13. Juni in Winterthur

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!



Seit 2006 finden von März bis November die Unternehmertreffen jeweils am Donnerstag Abend in der Deutschschweiz statt. An diesen Unternehmertreffen, welche nicht vergleichbar sind mit Publikums oder Gewerbe-messen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden, finden sich mittlerweile jedes Mal zwischen 80 und 150 Personen ein. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

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

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen?

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben. Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!

Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken.

Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?

Donnerstag, 13.06.2019
Mehrzweckanlage Teuchelweiher, Winterthur

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

Jetzt sofort anmelden unter:
www.unternehmertreffen.ch

Unsere Eventpartner



Kalender Veranstaltungen

Impressum

Juni 2019

12.06.	Wallisellen	Modernes Arbeiten	blogs.business.microsoft.com/de-ch
13.06.	Wallisellen	Die moderne IT-Infrastruktur	blogs.business.microsoft.com/de-ch
13.06.	Basel	ArtBasel	www.artbasel.com/basel
13.06.	Pfäffikon SZ	Stategycircle Versicherungen	www.managementevents.ch
13.06.	Winterthur	SKV Unternehmertreffen	www.unternehmertreffen.ch
14.06.	Bern	SDS2019	www.sds2019.ch
18.-19.06.	Winterthur	SwissText 2019	www.swisstext.org
24.06.	Pfäffikon SZ	Schweizer Jahreskongress Immohealthcare	www.immohealthcare.com
25.06.	Bern	asut	www.asut.ch
26.06.	Nottwil	KMU-Tagung zur Betrieblichen Gesundheitsförderung	www.gesundheit.lu.ch
26.06.	Zürich	fokuskreislaufwirtschaft: Logistik	www.oebu.ch

Juli 2019

01.07.	Zürich	ifefair Forum «Service Public»	www.forum.lifefair.org
04.07.	Olten	itelligence Forum Customer Experience	www.itelligencegroup.com
09.07.	Rüschlikon	Automotive Acoustics Conference 2019	www.atzlive.de

August 2019

15.-18.08.	Luzern	Forstmesse	www.forstmesse.com
16.08.	St. Gallen	ProOst 2019	www.together.ch
18.-20.08.	Bern	Ornaris	www.ornaris.ch
21.08.	Zürich	D.Pulse	www.dpulse.ch
22.08.	Bern	Schweizer Online Marketing Konferenz	www.online-marketing-konferenz.ch
28.08.	St. Gallen	Diversity & Inclusion Tagung	www.es.unisg.ch
28.-29.08.	Spreitenbach	topsoft	www.topsoft.ch

Schweizerischer KMU Verband

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

Verlags- und Redaktionsleitung

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

Verkauf

Schweizerischer KMU Verband

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

Redaktions- / Anzeigenschluss

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

Produktion

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

Auflage

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

Erscheinung

erscheint zweimonatig

Preise

Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

Copyright

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

Titelbild

Pixabay · www.pixabay.com

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
 6. September 2019

Redaktions- und Anzeigeschluss:
 16. August 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