

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 9/10 • September / Oktober 2019 • 13. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

SKV

SKV Interview

Aserbaidschan bietet für
Schweizer KMU grosse Chancen
Artikel Seite 4

Arbeit

Spielend verkaufen.
Wer spielt, gewinnt Kunden!
Artikel Seite 10

Marketing

Öffnen Sie neue Kundenmärkte
50'000 Kunden warten
Artikel Seite 12 – 13

Nachfolge

Wo und wie passende
Kaufinteressenten für Ihre
Nachfolge finden?
Artikel Seite 17

Natur & Umwelt

Ohne Bienen kein Essen
Artikel Seite 25

Digital

Kunden gewinnen und halten:
Warum das so wichtig ist
Artikel Seite 39

Digital

Fernsignaturlösung am
Arbeitsplatz mit SignLive!
Artikel Seite 45

Gesundheit

Mehr Ausgeglichenheit
mit der TCM-Ernährung
Artikel Seite 51



Bei iba nicht als
SKV Mitglied registriert?
Senden Sie Ihre Koordinaten
an member@iba.ch

Vermerk SKV

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

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

- Gratis Lieferung innert 24 h
- Profit®-Top Konditionen
- Kein Mindestbestellwert
- 10% Rabatt auf Grossbestellung



Büro und mehr

z. B. **Cresus Lohnbuchhaltung**

1-20 Mitarbeiter

Kaufpreis, einmalig: **550.-**

Update-Abonnement: **110.- / Jahr**
zuzüglich MWST

Führen Sie ein Kleinunternehmen?

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



Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser
Liebe SKV Mitglieder

In den vergangenen Wochen ist wohl wegen den vielen Diskussionen um den Klimawandel, CO₂ und den Waldbränden, welche überall auf der Welt wüten (es ist bei weitem nicht nur der Amazonas, der brennt) an vielen vorbeigegangen, dass sich auch der Wirtschaftskrieg zwischen der USA und China weiter zugespitzt hat. Dass dies auch für unsere Wirtschaft Folgen hat, ist dabei vielen nicht bewusst. Doch gibt es einige Schweizer Unternehmen, welche dadurch direkt betroffen sind. Vor allem aber zeigt es, was passieren kann, wenn nicht mehr nur die Wirtschaft, sondern auch die Politik beim Warenhandel eine Rolle spielt. Was nützt es, wenn man ein gutes Produkt hat, dieses aber plötzlich nicht mehr im Zielmarkt verkaufen oder produzieren darf?

Könnte sowas auch uns blühen, wenn der EU Beitritt doch noch kommen würde? Interessant ist sicher, dass aktuell die Schweiz erneut Grossbritannien ein Angebot gemacht hat, dem EFTA Bündnis beizutreten. Dies hätte für die Schweiz natürlich den Vorteil, dass das Bündnis gestärkt würde, wir aber auch gegenüber der EU einige Dinge abschwächen könnten. Ist dies vielleicht ein gangbarer Weg, dem alle zustimmen könnten?

Ich denke, dass sich die KMU Landschaft weiter verändern wird. Der Handel verschiebt sich mehr und mehr ins Internet und wird globaler. Und damit werden auch die Probleme komplexer und teilweise für kleine KMU kaum lösbar. Was ist also die Lösung? Strafzölle auf Pakete aus China, wie es die USA macht um den heimischen Markt zu schützen? Stärkung des CHF gegenüber dem EUR durch die Nationalbank? Restriktionen gegen Amazon, Alibaba, Zalando etc.? Sicher muss alles genau geprüft werden um unseren Wirtschaftsstandort Schweiz weiterhin so attraktiv zu halten wie bisher. Was ist Ihre Meinung? Schreiben Sie uns.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp

Vize Präsident
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 9/10: Vorteil
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

 SKV Partner Interview	4
 SKV Partner	5–9
 Arbeit	10
 Rechtsberatung	11
 Marketing / Vertrieb	12 – 13
 Finanzen	14 – 15
 Marktforschung	16
 Nachfolgeregelung	17
 Energiepolitik	18 – 19
 Interview	20 – 21
 Buchtipps	22
 Arbeit	23
 Reisen	24
 Natur & Umwelt	25
 Konsumer / Kundenversprechen	26 – 31
 Strategie	33
 Marketing	34
 Arbeitskleidung	35
 International	36
 Import / Export	37
 Wirtschaft	38
 Digital	39
 Aus- und Weiterbildung	40 – 42
 Coaching	43
 Wirtschaft	44
 Digital	45
 VRMandat	46
 Interview	47
 Gesundheit	49
 Mehrwertpartner	50
 Gesundheit	51
 Arbeit	53
 Veranstaltungen	54
 Impressum	54

Aserbaidsschan bietet für Schweizer KMU grosse Chancen



Interview von Roland M. Rupp mit dem Minister für Wirtschaft der Republik Aserbaidsschan, Herrn Shahin Mustafayev

Wie würden Sie die derzeitigen bilateralen Wirtschaftsbeziehungen charakterisieren?

Die bilateralen Beziehungen zwischen der Schweiz und Aserbaidsschan sind gut und haben sich kontinuierlich intensiviert und weiterentwickelt. Die Beziehungen zwischen den beiden Ländern wurden durch regelmässige hochrangige Besuche gefestigt. Hervorzuheben sind die jährlich stattfindenden Treffen zwischen Aserbaidsschans Präsidenten İlham Aliyev und dem jeweils amtierenden Bundespräsidenten im Rahmen des World Economic Forums (WEF) in Davos. Politische Beziehungen zwischen Aserbaidsschan und der Schweiz haben günstige Bedingungen für die Zusammenarbeit in den wirtschaftlichen Bereichen geschaffen. Aserbaidsschan ist für die Schweiz der wichtigste Handelspartner im Südkaukasus. 2018 beträgt das gegenseitige Handelsvolumen rund 650 Millionen USD. Im Jahr 2018 rangierte die Schweiz im aserbaidsschanischen Außenhandel auf Platz 14. Die Schweiz gehört zu den Ländern, die die Nicht-Öl-Produkte aus Aserbaidsschan am meisten importiert haben.

Welche Strategien können zum Ausbau der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen entwickelt werden?

Die vielseitige Partnerschaft zwischen der Schweiz und Aserbaidsschan umfasst die Zusammenarbeit in mehreren Bereichen. Bezüglich der Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Ländern darf man nicht vergessen, die aussergewöhnliche Rolle der aserbaidsschanisch-schweizerischen zwischenstaatlichen Kommission für handels-wirtschaftliche Kooperation zu erwähnen. 1995-2018 hat sich das Volumen der ausländischen Investitionen aus der Schweiz nach Aserbaidsschan auf \$ 844 Millionen belaufen, während das Volumen von Investitionen aus Aserbaidsschan in die Schweiz \$ 2,6 Milliarden erreicht hat. Zurzeit haben wir etwa 60 schweizerische Unternehmen, die in Aserbaidsschan tätig sind. Gemäss Statistiken flossen Schweizer Direktinvestitionen in der Höhe von 777 Mio. US\$ in den Nichtölsektor der aserbaidsschanischen Wirtschaft. Die Schweiz belegt eines der ersten Länder, wenn es um Direktinvestitionen im Nicht-Erdöl-Sektor in Aserbaidsschan geht. Die Entwicklungszusammenarbeit ist ein wichtiger Bestandteil in den bilateralen Beziehungen zwischen der Schweiz und Aserbaidsschan. Im Rahmen dieser Kooperation haben 1999-2018 50 Projekte umgesetzt. Ich bin fest davon überzeugt, dass Aserbaidsschan und die Schweiz auf der

Grundlage des gegenseitigen Nutzens die bestehende gute Zusammenarbeit ständig erweitern und Kooperationsmechanismen erneuern können, wenn beide Seiten sich darum bemühen.

Welche Gelegenheit bietet Investitionsklima in Aserbaidsschan für schweizerische Unternehmen?

Wirtschaftliche, politische und finanzielle Stabilität, grosses Transitzpotential, durchgeführte Regionalprojekte, günstiges Investitionsklima gewährleistet Attraktivität als Standort für internationale Investitionen. In den Jahren der Unabhängigkeit wurden mehr als 260 Milliarden US-Dollar in die Wirtschaft des Landes investiert, von denen mehr als 50 Prozent ausländische Investitionen waren. Aserbaidsschan hat bisher 49 bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Die Entwicklung des Nichtölsektors blieb eine der wichtigsten Prioritäten der Regierungspolitik. Industrieparks haben attraktive Rahmenbedingungen für die Entwicklung innovativer und auf Hochtechnologie basierender wettbewerbsfähiger Industrien geschaffen und bieten Anreize zur Unterstützung des Unternehmertums in diesem Bereich. Gleichzeitig wurden im Rahmen der Industrialisierungspolitik mehrere Industriegebiete eingerichtet, um Investitionen des privaten Sektors, insbesondere von regionalen KMU, zu fördern. Die neue Sika Fabrik ist eine weitere bedeutende Investition der Schweiz in den Nichtölsektor der aserbaidsschanischen Wirtschaft. Die positiven Ergebnisse der von der aserbaidsschanischen Regierung durchgeführten Reformen werden auch von internationalen Organisationen und Finanzinstitutionen hoch anerkannt. Laut «Doing Business Report 2019» der Weltbank zeigte Aserbaidsschan anhand der Doing-Business-Indikatoren die bemerkenswerteste Leistungssteigerung und setzte unter den 10 besten Verbesserern eine Rekordzahl von Reformen um. Aserbaidsschan ist bei der «Ease of doing business»-Rangliste von 190 Ländern auf Platz 25.

Wie sehen Sie die Position der Schweiz um Exportpotenzial Aserbaidsschans zu nutzen?

Stärkung der Wirtschaft in Aserbaidsschan geben Impulse für ausserwirtschaftliche Beziehungen. Es werden jedoch konsequente Massnahmen ergriffen, die Handelsbeziehungen weiter zu entwickeln. Eine der Hauptrichtungen der Wirtschaftspolitik ist die Steigerung der Nichteröl-Exporte, die Erweiterung von Möglichkeiten für den Zugang zu neuen Märkten. Als Ergebnisse der systematischen und nachhaltigen Massnahmen stieg der Export im Nicht-Öl-Sektor im Jahr 2018 um 9,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Eine Exportmission im Jahr 2018 in die Schweiz geschickt worden. Das Ziel der Reise war es, die Marke «Made in Azerbaijan» zu fördern. Delegation besteht aus Haselnussproduzenten. Die Mission hielt bilaterale Geschäftstreffen mit lokalen Händlern, potenziellen Kunden ab und diskutierte über die Exportmöglichkeiten. Handel ist eine der Hauptrichtungen in unserer bilateralen Zusammenarbeit. Aserbaidsschan ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz im Südkaukasus. 52 Prozent des Schweiz-Handels mit der Kaukasus-Region entfallen auf Aserbaidsschan. All diese Faktoren zeigen, dass es ein grosses Potenzial für eine Stärkung der Zusammenarbeit gibt und der Schweizer Markt sehr attraktiv für aserbaidsschanische Produkte ist.



**Ministerium für Wirtschaft
der Republik Aserbaidsschan**

84, U. Hajibekov Street · Baku (Regierungshaus)
Telefon (994 12) 493-88-67 · office@economy.gov.az

Konsumverhalten online: Finden, vergleichen, entscheiden



Wie entscheiden sich Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz heute für einen Hautarzt, Physiotherapeuten oder Schreiner? Mit der Digitalisierung hat sich der Entscheidungsprozess fundamental verändert. Dabei ist die Informationssuche im Internet zentral, wie eine Studie des Prüfungs- und Beratungsunternehmens Deloitte zeigt: 60% der Befragten möchten Angebote und Preise online vergleichen. Es erstaunt daher nicht, dass die Bedeutung von Vergleichsplattformen stetig zunimmt, bieten sie doch einen direkten Weg, Angebote zu finden, zu vergleichen und einen Kaufentscheid zu fällen.

Das Konsumentenverhalten wird heute vom sogenannten ROPO-Effekt bestimmt. ROPO steht für «research online, purchase offline» oder zu Deutsch: online informieren und offline kaufen. Gemäss der Studie von Deloitte nutzen 83% der Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz ein digitales Gerät, bevor sie ein Produkt kaufen oder eine Dienstleistung in Anspruch nehmen – sei dies von Zuhause, im Büro, unterwegs oder direkt im Verkaufsgeschäft. In dieser Informationsphase spielen gerade Vergleichsplattformen eine zentrale Rolle, da sie eine einfache Möglichkeit bieten, Anbieter zu finden, deren Leistungsangebote und Preise zu vergleichen und letztlich einen Kaufentscheid zu fällen. Verstehen KMU, wie sich Konsumenten online verhalten, können sie von der Digitalisierung profitieren und neue Kundinnen und Kunden gewinnen.

Finden

Suchen Konsumentinnen nach einem Coiffeur oder einem Nagelstudio, sind sie in der Regel an Anbietern in ihrer Nähe interessiert. Das spiegelt sich im Suchverhalten wider: Google verzeichnete von 2015 bis 2017 eine Verdreifachung von lokalen Suchanfragen. Bei der loka-

len Suche recherchieren Konsumenten nach Angeboten in ihrer Stadt, ihrer Postleitzahl oder der unmittelbaren Umgebung (z.B. «Massage in der Nähe»). KMU können diese Entwicklung nutzen, indem sie dafür sorgen, bei lokalen Suchen online gut gefunden zu werden. Neben einer eigenen Website ist dazu die Präsenz auf möglichst vielen Onlinekanälen zentral, denn je mehr Plattformen einen Eintrag des KMUs aufweisen, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Unternehmen auf der ersten Seite der Suchresultate erscheint. Mit Einträgen in Verzeichnissen wie local.ch und search.ch sowie auf Vergleichsplattformen und Unternehmensprofilen auf Google und Bing oder in Karten- und Navigationsdiensten stellen KMU sicher, gerade bei lokalen Suchanfragen online besser gefunden zu werden und in den vielen Suchresultaten weiter oben zu erscheinen.

Vergleichen

Neben dem Finden ist auch das Vergleichen ein wichtiger Faktor im Konsumentenverhalten. So geht es beispielsweise bei der Neugestaltung einer Gartenanlage nicht selten um viel Geld. Potenzielle Kunden prüfen daher vor dem Entscheid für einen Anbieter genau, welches Gartenbauunternehmen den Erwartungen entspricht, das knappe Zeitfenster einhalten kann oder kreative Ideen miteinbringt. Um den passenden Anbieter zu finden, vergleichen Konsumenten heute die Angebote online. Gerade Vergleichsplattformen bieten ihnen dabei rasch einen Überblick der Anbieter in der Region und erlauben einen übersichtlichen Preis- und Leistungsvergleich. Mit einem Eintrag auf einer Vergleichsplattform verschaffen sich KMU daher nicht nur eine bessere Auffindbarkeit und eine höhere Reichweite im Internet, sondern werden auch als Anbieter wahrgenommen und können neue Kunden gewinnen.

Entscheiden

Nachdem das KMU online gefunden und dem Vergleich mit der Konkurrenz standgehalten hat, muss es dafür sorgen, dass sich der potenzielle Kunde für das eigene Angebot entscheidet. Um einen Kaufentscheid zu fällen, verlassen sich laut der Deloitte-Studie 41% der Internetnutzer auf die Aussage anderer Konsumentinnen und Konsumenten. Bewertungen und Rezensionen gewinnen damit zunehmend an Bedeutung. KMU tun also gut daran, sich um ihre Online-Reputation zu kümmern, indem sie zufriedene Kunden auffordern, das eigene Unternehmen zu bewerten. Bei Kritik ist das richtige Verhalten zentral: Reagieren KMU professionell auf negative Bewertungen, nehmen Stellung und bieten allenfalls Lösungen an, unterstreicht das die Glaubwürdigkeit und bringt Sympathiepunkte. Das Gesamtpaket aus breiter Online-Präsenz, einem guten Angebot und einem professionellen Auftritt führt schlussendlich Konsument und Anbieter zusammen!

20 branchenspezifische Vergleichsplattformen:

Auf den Vergleichsplattformen der Swisscom Directories AG können Kunden verschiedene Anbieter in ihrer Region finden und anhand von Bildern, Preisen und Erfahrungsberichten miteinander vergleichen. Unternehmen profitieren mit einem kostenlosen Grundeintrag von einer verbesserten Online-Präsenz. Über ein Bieterverfahren können Anbieter ausserdem die Positionierung in den Suchresultatlisten verbessern. Dabei bleibt man als Unternehmer stets flexibel, hat die volle Kostenkontrolle und keine Mindestlaufzeit oder Kündigungsfrist.

Ist auch Ihre Branche unter den neuen Vergleichsplattformen aus den Bereichen Beauty, Gesundheit, Handwerk, Lifestyle und Business? Dann besuchen Sie uns jetzt auf anbieter-vergleich.ch und registrieren Sie sich kostenlos!



localsearch

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

Die Pensionskasse des Schweizerischen KMU Verbandes



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.

Basisvorsorge

NoventusCollect
Transparent & Einfach
Basisvorsorge (seit 2003)

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.

Investieren Sie 20 Minuten Zeit in ein Gespräch mit uns und erhalten Sie Klarheit über Ihr BVG. Dann haben Sie die Sicherheit, dass Sie die, für Sie, optimale BVG-Lösung verwenden.



Gelegenheit nutzen!
BVG überprüfen!

NOVENTUS
PENSIONSKASSEN

Noventus Pensionskasse

Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz

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

Gibt es das perfekte Rechenzentrum für KMU?



Viele Unternehmen haben mit schnellem Wachstum, steigenden Kosten sowie einer immer komplexer werdenden Verwaltung ihrer IT-Umgebung zu tun. Der Bedarf an mehr Speicher- oder Compute-Kapazität nimmt zur gleichen Zeit zu. Um in der digitalen Welt schneller voranzukommen, suchen gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) nach einer flexiblen und elastischeren Lösung, die sich ihren Bedürfnissen anpassen kann.

Als Mittelstand kennen Sie vermutlich die Herausforderung, dass immer mehr Prozesse IT gesteuert sind und man immer weniger Zeit hat, sich um die Basis Infrastruktur zu kümmern. Die Struktur soll bei einem höheren Druck auf Ihr Budget immer mehr leisten können – könnte Hyperkonvergenz Ihnen diese Sorgen reduzieren?

Die Chance im digitalen Bereich nutzen

Business-Computing ist seit Langem die Domäne von grossen Unternehmen. Das Konsumieren der IT und das Aufkommen der App-Economy hat digitale Technologien deutlich zugänglicher gemacht. Kleinere Unternehmen können grösseren etablierten Unternehmen mit bahnbrechenden Geschäftsmodellen, die immer noch ganze Branchen transformieren, Konkurrenz machen. Stellen Sie sich mal vor: Die weltweit beliebteste Verlagsgesellschaft (Google) besitzt keine Inhalte. Das grösste Taxiunternehmen der Welt (Uber) hat keine eigenen Autos.

Warum ist das für Sie relevant?

Weil die Digitalisierung für Ihre Organisation eine Riesenchance ist, um Innovationen voranzutreiben, Wege für effizienteres Arbeiten zu finden und neuen Wert zu schaffen.

Nur wer innovative Chancen rechtzeitig erkennt, kommt voran. Da spielt es keine Rolle, ob Sie nach neuen Wegen suchen, Ihren Kunden Produkte und Services bereitstellen. Oder Sie suchen nach einer effizienteren Weise der Zusammenarbeit intern und mit Partnern. Oder aber Sie möchten schneller auf Marktveränderungen reagieren. Hyperkonvergenz bietet ähnliche Ansätze an Flexibilität und Effizienz wie die Cloud. Im Vergleich zu den Gebühren für Public Clouds bietet sie jedoch geringere Gesamtbetriebskosten. Auch hinsichtlich des Netzwerks und des Zeitaufwands von IT-Mitarbeitern können weitere Einsparungen erzielt werden.

Was bedeutet Hyperkonvergenz?

Eine hyperkonvergente Infrastruktur (HCI) kombiniert Compute-, Speicher- und Netzwerkkomponenten und nutzt Abstraktion und Automatisierung, um ein Rechenzentrum bereitzustellen, welches mit geringem Aufwand und in kurzer Zeit betriebsbereit ist.

Die wichtigsten Vorteile:

- Ein Infrastrukturlösung, welche Hardware und Software vereint und sich individuell an die Bedürfnisse anpasst.
- Lösungs-Support durch einen Anbieter
- Skalierbar und automatisierbar
- Geringer administrativer Aufwand
- Reduktion der Gesamtkosten für Installation, Betrieb und Wartung

Müller Transporte setzt auf hyperkonvergente Infrastruktur

Hier ein Beispiel von unseren österreichischen Nachbarn. So hat sich auch das innovative Transportunternehmen für Cisco HyperFlex entschieden.

Wie bei vielen kleinen- und mittleren Unternehmen musste auch das IT-Team von Müller Transporte lang geplante Wartungsfenster am Wochenende einplanen. Diese Arbeit benötigte sehr viel Ressourcen und Zeit, da die Updates von verschiedenen Herstellern auf den verteilten Systemen einzuspielen waren. Unser Cisco Partner Open Networks hat das IT-Team auf Cisco HyperFlex aufmerksam gemacht. Nach einer Teststellung war man überzeugt: diese neue Lösung ist genau das Richtige!

Was genau hat das Unternehmen überzeugt? Die **rasche Bereitstellung und Skalierbarkeit** des Systems haben beim IT-Team gepunktet, auch die hohe **Performance** hat Müller Transporte beeindruckt. Sollte das Unternehmen weiter wachsen und mehr Compute oder Speicher-Kapazitäten benötigen, können diese ganz einfach und unabhängig voneinander erweitert werden.



Cisco Systems

Richtstrasse 7 · 8304 Wallisellen
Telefon 0800 179 317 · swiss-support@cisco.com
www.cisco.ch/de/datacenter

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business- Software für kleine & mittlere Unternehmen

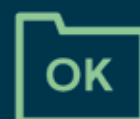


20%
Rabatt für
Start-ups

Gratis-
Demoversion



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



041 922 24 80

info@comatic.ch

comatic.ch



Alles aus einer Hand



Informieren Sie sich jetzt im iba Webshop über aktuelle Angebote, dauerhafte Tiefpreise und effiziente Lösungen. Bestellen Sie einfach online oder per Telefon. Ihre Gratis-Lieferung erhalten Sie innert 24 Stunden.

Ihr Unternehmen nutzt täglich Büromaterial, Büromöbel, Drucksachen, Werbemittel, Arbeitskleidung, Werkzeug aber auch klassische C-Artikel, Snacks und Getränke ... Der Einkauf unterschiedlicher Artikel bei verschiedenen Lieferanten kostet Sie wertvolle Ressourcen.

Sparen Sie jetzt Zeit und Geld und holen Sie sich alles aus einer Hand. Reduzieren Sie ihren Aufwand und senken Sie Kosten beim Einkauf. Eine Plattform, eine Rechnung, ein Zulieferer gewährt Ihnen mehr Zeit fürs Wesentliche.

iba ist nun seit 80 Jahren in der Schweizer B2B Bürobedarfsbranche bekannt und beliebt. Mit einem breitgefächerten Produkteangebot, einer grossen Auswahl an Markenartikeln und effizienten Dienstleistungen entspricht iba Ihren individuellen Anforderungen.

Als führender Grossverbraucher auf dem schweizerischen Markt verfügen wir über eine vorteilhafte Position in einem Netz ausgesuchter Lieferanten und Produzenten. Sie profitieren von tieferen Beschaffungskosten und scharf kalkulierten Preisen.

Gemeinsam Vorteile nutzen

Im Verband nutzen Sie zusätzlich attraktive Vorteile und Spezialkonditionen auf dem gesamten iba Sortiment und ein vielseitiges Angebot an Dienstleistungen.

Profitieren Sie jetzt gemeinsam von Produktvielfalt, vorteilhaften Konditionen und der bewährten iba Servicequalität.

Jetzt registrieren

Sind Sie bei iba noch nicht als SKV-Mitglied registriert?

Dann melden Sie sich jetzt an und schicken Sie Ihre Koordinaten an member@iba.ch

Alles aus einer Hand

- Büromaterial und C-Artikel
- Büromöbel und Möbelprojekte
- Geschäftsdrucksachen, Visitenkarten und Werbeartikel
- Kopier- und Druck-Systeme
- Tinten- und Toner- Nachschub-Service
- Arbeitskleidung
- Arbeitsschutz

Optimieren Sie Ihre Prozesse

- Verbrauchstatistiken
- Kostenstellenabrechnung
- Personalisiertes Kernsortiment
- Bestelllisten
- Optimierungsvorschläge
- Einsparungen dank preiswerten Eigenmarkenprodukten



Büro und mehr

iba | OWIBA AG

Gewerbestrasse 16 • 3065 Bolligen

Gratis-Telefon: 0800 82 82 82

Gratis-Fax: 0800 83 83 83

E-Shop: www.iba.ch

SPIELEND VERKAUFEN – Wer spielt, gewinnt Kunden!



Virgil Schmid von LOGOS & FISH Consulting GmbH

Produkte sind austauschbar, Kauferlebnisse nicht

Es gibt sie längst – Unternehmen, die auf Spiel und Spass setzen und damit bestens verdienen. Spielend verkaufen ist gelebte Kundenbegeisterung. Sie haben die Qual der Wahl zwischen einer kaum noch überschaubaren Fülle von Angeboten. Viele dieser Angebote unterscheiden sich nüchtern betrachtet kaum. Also kaufen Kunden dort, wo es am billigsten zu sein scheint – oder dort, wo man ihnen das beste Gefühl vermittelt! Und Spiele wecken fast automatisch gute Gefühle, weil sie bunte Inseln im grauen Einerlei des Alltags sind. Es ist daher kein Zufall, dass einige sehr erfolgreiche Produktformen der letzten Jahre auf Spiel und Erlebnis basieren.

Kaum jemand geht nur essen, um «satt zu werden». Wer ins Restaurant geht, sucht Entspannung, Erholung vom Alltag. Findige Leute kamen daher auf die Idee, wie man ein Essen wieder zum echten Erlebnis machen könnte: als Krimi-Dinner! Auch Erwachsene spielen gerne, und wer dieses Bedürfnis bedient, hat gute Chancen, sehr erfolgreich zu verkaufen. Dafür müssen Sie nicht Ihr Unternehmen völlig umkrempeln oder Ihre Produktpalette auf den Kopf stellen. Es geht darum, spielerische Elemente in Ihren Verkaufsalltag zu integrieren. Das funktioniert überall. Denn Menschen lieben alles, was Abwechslung vom Alltag verspricht, ein Erlebnis bietet. Und darin ist das Spiel unschlagbar.

Spielen und Spass haben

Aus Gewohnheiten ausbrechen, neue Spielregeln erfinden, etwas auf eine Weise tun, die «anders» ist und die man selbst mag. Freude ist ansteckend, die meisten Menschen können sich einer vergnüglichen Atmosphäre kaum entziehen. Spielerische Elemente lassen sich in allen Branchen und Verkaufsbereichen einbauen.

Menschen begeistern in der «Zuvielgesellschaft»

Wer «spielend verkaufen» will, ist herausgefordert, seine Komfortzone zu verlassen, denn die meisten Erwachsenen und damit auch die meisten Verkäufer trauen sich nur in ihrer Freizeit zu spielen. «Erst die Arbeit, dann das Vergnügen», rät man im Deutschen, und selbst die als humorvoll bekannten Briten meinen: «Work, or play». Offenbar ist die Sorge gross, beim Spiel unnütz Zeit zu verplempern oder von anderen nicht mehr ernst genommen zu werden.

Ein Spiel gewinnt zunächst die Aufmerksamkeit und dann die Herzen. Es löst damit ein zentrales Problem vieler Unternehmer und Verkäufer: «Wie begeistern wir Menschen in unserer Zuvielgesellschaft?» Kunden kaufen heute also nicht mehr, weil Ihnen jemand beste Qualität verspricht. Die meisten Produkte sind aus der Sicht des Kunden austauschbar. Ob es sich dabei um teure bzw. preisgünstige Produkte, um Lebensmittel oder Investitionsgüter handelt, spielt an sich keine grosse Rolle.

Spielen im Verkauf

Unter Spiel im Verkauf verstehe ich alle verkäuferischen Massnahmen, die Kunden auf spielerische, humorvolle, ungewöhnliche Weise ansprechen und dadurch positiv im Sinne des Unternehmens beeinflussen.

«Spielen» kann heissen, Kunden zum Mittun aufzufordern, also gemeinsam mit ihnen aktiv zu werden. Gespielt wird überall dort, wo Kunden zum Lachen gebracht, unterhalten, positiv überrascht und so für einen kurzen Moment aus ihrem Alltag herausgelockt werden.

Spielen beginnt mit einer offenen, experimentierfreudigen Haltung, mit dem Mut, etwas Neues auszuprobieren und mit der Einstellung, dass Spass haben und Geschäft eben keine Gegensätze sind, sondern prima zusammenpassen und sich gegenseitig befruchten. Wer sich traut zu spielen, testet neue Dinge aus, geht offen und positiv auf andere zu, weckt gute Gefühle und hat selbst welche!

Wer spielt, verlässt ausgetretene Pfade und geht neue Wege.

Spielen kann sehr unterschiedliche Formen annehmen – als Wettkampf, Rollenspiel, Glücksspiel, Strategiespiel, Geschicklichkeitsspiel, usw., als längere Interaktion oder als kurzer spielerischer Moment. Spielen im Verkauf nutzt je nach Zielgruppe und Situation all diese Möglichkeiten von der spielerischen Kundenansprache bis zum ausgeklügelten Spiel.

«Wer spielt, gewinnt!», davon ist Virgil Schmid überzeugt. Der Diplom-Verkaufsleiter, Business-Coach, Buchautor und Keynote Speaker ist leidenschaftlicher Verkäufer und erfolgsorientierter Praktiker. Er hat sich intensiv mit der «FISH!-Philosophie» auseinander gesetzt und gilt als führender Experte im deutschsprachigen Raum. Er inspiriert und begeistert mit seiner Freude zum Verkauf. Mit seinem charmanten Vortragsstil und seinen eindrucksvollen Beispielen verbindet er Erfahrungen und Erlebnisse sowie deren Umsetzung in die Praxis.

Autoren-Info:

Der Autor, die Autorin hat obiges Referat am NOSUF gehalten. Das NOSUF-Unternehmerforum ist Verbandspartner des SKV für die Ostschweiz.

Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes sind herzlich eingeladen, an den Netzwerk- und Wissenslunchs in Frauenfeld teilzunehmen. Anmeldung über www.nosuf.ch

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

LOGOS & FISH Consulting GmbH

Virgil Schmid

Office 071 277 67 67

Mobil 079 784 43 58

v.schmid@fish.ch · www.spielend-verkaufen.ch

Finanzbegriffe verstehen



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

Jede Branche operiert mit eigenen Begriffen, um sich über spezifische Sachverhalte zu verständigen. Ein Branchenbegriff ist ein «Code». Dieser stellt eine Abkürzung dar, um sich schnell und präzise zu verstehen. Ausserhalb unseres Alltags gibt es Finanzbegriffe wie Aktien oder Dividenden. Praktischer Weise sollten diese als bekannt vorausgesetzt werden.

Im Folgenden wollen wir uns kurz mit zwei Themen der Finanzwirtschaft auseinandersetzen. Nämlich mit Aktien, welche ein Wertpapier darstellen und in vielen Fällen gehandelt werden. Und die daraus entstehenden Früchte, nämlich die Dividenden.

Aktien: Aktien sind grundsätzlich Unternehmensanteile (Sachwerte), die man erwerben kann. Man kauft also mit einer Aktie einen meist kleinen Teil eines fremden oder eigenen Unternehmens. Die Grundvoraussetzung für die Ausgabe der Aktien seitens der Unternehmen ist, dass diese die Rechtsform einer Aktiengesellschaft (AG) besitzen. (Bei der GmbH sprechen wir

über Gesellschafteranteile). Mit der Wahl dieser Rechtsform sind Rechte und Pflichten verbunden. Ein Beispiel für eine obligationenrechtliche Pflicht ist die jährliche Hauptversammlung, welche der Verwaltungsrat zwingend zu veranstalten hat. Zu dieser sind alle Aktionäre eingeladen (sprich jeder, der eine Aktie des Unternehmens besitzt), um vom Vorstand die aktuellen Unternehmenszahlen und die zukünftige Unternehmensstrategie präsentiert zu bekommen, sowie einige wichtige Entscheidungen zu treffen. Der Ablauf und die Formalitäten einer Generalversammlung sind formell gesetzlich geregelt. Deren Nichtbeachtung kann die Ungültigkeit einer Generalversammlung nach sich ziehen.

Als Aktionär, das heisst als Teileigentümer eines meist geringen Anteils eines Unternehmens, darf man aktiv bei den Wahlen der Organe teilnehmen, welche die Unternehmensentscheidungen beeinflussen. Diese Organe bekommen von der GV den Auftrag, die Unternehmung nach ihrem Willen zu führen. Es bestehen verschiedene gesetzlich geregelte Arten von Aktien: Beispielsweise gibt es Stammaktien, die Sie berechtigen, an der Wahl teilzunehmen, im Gegensatz zu den Vorzugsaktien, die Ihnen kein Stimmrecht gewähren. Dadurch, dass man als Aktionär mittels einer Vorzugsaktie sein Stimmrecht einräumt, erhält man jedoch im Gegenzug eine höhere Dividendenbeteiligung.

Dividenden: Neben den Kursgewinnen, die man mit Aktien erzielen kann, gibt es Unternehmen, welche die Aktionäre aktiv am Gewinn beteiligen. Dabei wird beispielsweise die Hälfte des Gewinns für die Weiterentwicklung und das Wachstum des Unternehmens verwendet. Die andere Hälfte wird an die Aktionäre ausgeschüttet. Diese Gewinnausschüttung wird als Dividende bezeichnet. Dabei sind Unternehmen jedoch nicht gezwungen, eine Dividende auszuschütten. Häufig findet man bestimmten Branchen wie in der Digitalisierungsindustrie, welche die Gewinne nicht an die Aktionäre ausschütten, sondern die gesamten erwirtschafteten Gewinne reinvestieren (thesaurieren), um weiter wachsen zu können. Über die Verwendung der Dividenden und deren Auszahlung wird an der Generalversammlung befunden.

Wann erhalte ich eigentlich eine Dividende bzw. in welchen Intervallen schütten die Unternehmen die Dividenden aus? Die erste Voraussetzung, um eine Dividendenzahlung zu erhalten, ist schlicht und einfach, dass ein Unternehmen überhaupt einen Teil des Gewinns an die Aktionäre weitergibt. Die zweite Voraussetzung ist, dass man vor dem «Ex-Dividende-Tag» mindestens eine Aktie des Unternehmens hält. Da die Höhe der Dividendenzahlung bei der jährlichen Hauptversammlung beschlossen wird, ist der «Ex-Tag» meist auf einen Tag vor der Hauptversammlung terminiert.

Dividendenjagd: Muss ich die Aktie also mindestens ein Jahr halten, um an der Dividende beteiligt zu werden? Nein. Die Haltedauer der Aktie ist dabei vollkommen irrelevant. Theoretisch genügt es einen Tag vor dem Ex-Tag die Aktie in seinem Depot zu halten. Jetzt könnte man also auf die Idee kommen, auf «Dividendenjagd» zu gehen und sich die Ex-Dividende-Tage von Unternehmen herauszuschreiben, um unmittelbar davor Aktien zu kaufen. Von dieser Strategie rate ich jedoch ab. Durch die Ausschüttung der Dividende reduziert sich nämlich automatisch der Aktienkurs, um den jeweiligen Auszahlungsbetrag. Wirtschaftlich gesehen ändert sich für Sie als Aktionär jedoch nichts, da der «Kurseinbruch» in Form der Dividende vergütet wurde. Doch: Für jeden Kauf bzw. Verkauf fallen einerseits Transaktionsgebühren an und andererseits realisieren Sie durch den Verkauf gegebenenfalls einen Gewinn, der zusätzlich versteuert wird. Die Dividendenstrategie lohnt sich nur, wenn sie richtig angewandt wird.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG

Rechtsbegleitung für KMU

8252 Altparadies · 8953 Dietikon

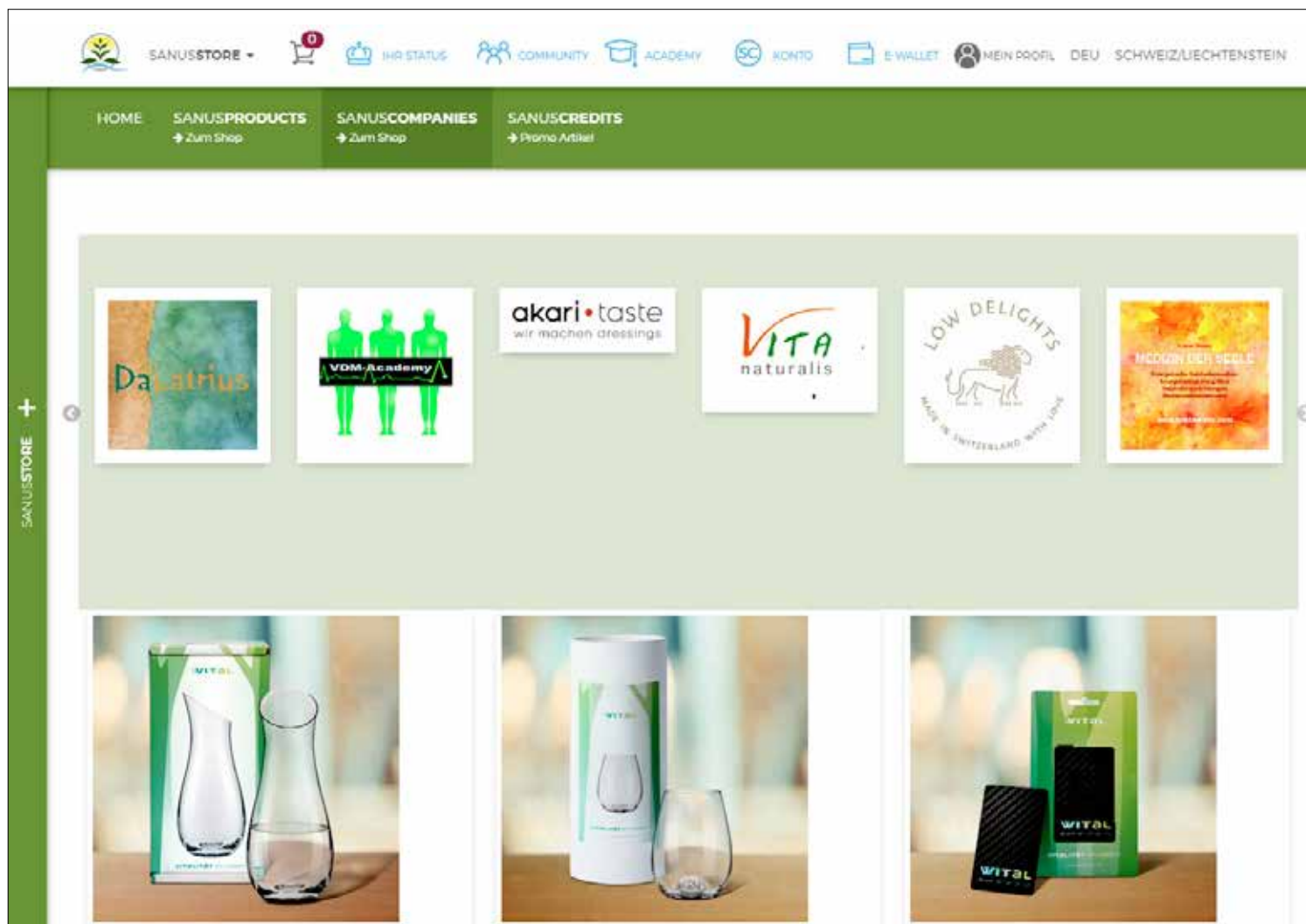
079 430 50 71

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.

Öffnen Sie neue Kundenmärkte – 50'000 Kunden warten



Der Onlinemarkt wird immer grösser. Die Konkurrenz ebenso. Vorbei die Zeiten, in denen man mit den klassischen Marketinginstrumenten hohe Umsätze erreichen konnte. Zwar haben die 4 P's (Product, Price, Place, Promotion) noch nicht ausgedient, wer aber möglichst viele Konsumenten erreichen will, muss immer kreativer werden und sich stets etwas Neues einfallen lassen. Das kostet – ist aber noch kein Garant dafür, dass der gewünschte Erfolg wirklich einsetzt.

Sie sind Unternehmer und möchten Ihr Produkt so vielen Menschen wie möglich zugänglich machen? Oder stehen kurz davor, ein Produkt auf den Markt zu bringen – Ihnen fehlt aber das notwendige Kapital? Ein neuer Marktplatz im Internet mit bereits über 52'000 registrierten Kunden bietet Ihnen Zugang zu einem völlig neuen Vertriebskanal mit enormem Umsatzpotenzial. Die grössten und effizientesten Wachstumsfaktoren, integriert in einem extrem stark wachsenden Businessprozess. Das Konzept ist einfach, höchst variabel und basiert auf dem ältesten, günstigsten und effizientesten Werbemittel überhaupt: Positive Mundwerbung.

Als Unternehmer/in können Sie sich direkt und KOSTENLOS auf dem Marktplatz anmelden, bekommen Ihre Zugangsdaten, stellen Ihre Produkte online und ihr Unternehmen und Ihre Produkte werden gesehen. Von vielen tausenden Usern. Jede Sekunde kommen Neue dazu.

Sehen Ihre Produkte. Kaufen sie – oder empfehlen sie weiter. Dafür gibt's Provision. Deshalb will jeder teilnehmen und kann niemand Widerstehen.

Und das Beste: Sie selbst entscheiden, wie viel Marge Sie abtreten möchten. Ein von Haus geschaffener Kalkulator sorgt dafür, dass die Marge immer gleich verteilt wird. Trotzdem bekommt der Kunde immer den besten Preis. Das ist fair. Das schafft eine Win-Win-Win-Situation. Oder in anderen Worten: Nicht mehr Goliath hat das Sagen. Und auch nicht David. Sondern alle.

Die Vorteile im Überblick mit XXL-Datenbank

SANUSLIFE® INTERNATIONAL verfügt über eine grosse Datenbank von Kunden, Empfehlungsgebern und Interessenten. Als Unternehmer/in erhalten Sie so Zugang zu einem grossen Netz, das rasant wächst. Kein Wunder. Denn die Plattform bietet viele Vorteile, die sich jeder User bereits durch die kostenlose Registrierung sichert.

Empfehlung

Sie stellen Ihre Produkte in unseren Onlineshop «SANUSSTORE». Wir schalten sie online. Gleich danach werden diese von Tausenden Usern gesehen. Direkt gekauft oder weiterempfohlen. Denn für erfolgreiche Empfehlungen werden direkte und indirekte Empfehlungsgeber von SANUSLIFE® INTERNATIONAL mit EUR/CHF-Provisionen vergütet. Steigen Sie noch heute mit Ihrem Unternehmen in das kraftvolle Empfehlungsgeschäft ein.

Rabatt und Belohnung

Ein integriertes Rabatt- und Belohnungssystem bildet den Motor innerhalb der Einkaufsgemeinschaft. Betrieben wird dieser mit SANUSCREDITS. Diese können einfach gesammelt und anschliessend in Form von Rabatten bei Einkäufen eingelöst werden. Das macht die Produkte automatisch günstiger und interessanter. Ihr Gewinn als Partnerunternehmen bleibt aber immer derselbe, da die Preiskalkulation auf der abgetretenen Marge basiert.

Versandkostenpool

Ein intelligenter Versandkostenpool garantiert, dass die für den Kunden anfallenden Lieferspesen stets am untersten Limit gehalten werden. Oder sogar gänzlich entfallen. Hier greift kein Hokusfokus. Und auch kein Zufallsprinzip. Sondern ein komplexes, aber klar durchdachtes Konzept, das auf einer intelligenten Mischkalkulation basiert. Sie als Partnerunternehmen erhalten die von Ihnen aufgeschlagenen Versandkosten in jedem Fall immer von SANUSLIFE® INTERNATIONAL voll ausbezahlt.

Mitgliedschaft

Auch Sie haben die Möglichkeit, sich als Privatperson unter SANUSBUSINESS als Member registrieren. Können aktiv Kunden, Freunde, Bekannte und andere Unternehmen auf die SANUSLIFE®-Plattform einladen. So werden auch Sie an den direkten und indirekten Kaufabschlüssen regional und international beteiligt. Unabhängig davon, ob es sich dabei um Ihre eigenen oder Produkte von anderen Unternehmen handelt.

Registrierung

SANUSLIFE® INTERNATIONAL bietet ein faires und optimal durchdachtes Vergütungskonzept, das unter dem Geschäftsfeld SANUSBUSINESS alle Empfehlungsgeber, egal ob natürliche oder juristische Personen, regional oder international, belohnt.

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Die Abschlussquoten im Empfehlungsmarketing sind weitaus höher als im klassischen Vertrieb. Denn Empfehlungsgeber haben einen Vertrauensbonus. Machen neugierig. Verbreiten Kauflaune. Kaufwiderstände verringern sich erheblich. Und Ja-sagen fällt leicht. Bei SANUSLIFE® INTERNATIONAL erhalten Sie – quasi per Klick – Zugang zu diesem genialen Vertriebskonzept!

Erfahrung trifft Expertise

Wir von SANUSLIFE® INTERNATIONAL beschäftigen uns seit über 10 Jahren mit Empfehlungsmarketing. Ganz unten angefangen, haben wir unser Metier von der Pike auf gelernt. Haben viele Vergütungsmodelle unter die Lupe genommen. Geprüft und weiterentwickelt. Das Ergebnis ist ein Vergütungsplan made by SANUSLIFE® INTERNATIONAL. Gereift auf jahrelanger Erfahrung. Abgestimmt auf die Bedürfnisse und Anforderungen der heutigen Gesellschaft. Dynamik, Fairness und Grosszügigkeit bilden das Fundament dieses einzigartigen Vergütungsplans, der eine neue Ära einleitet. In jeder Hinsicht. Mit SANUSCOMPANIES lassen wir Sie an den vielen Vorteilen dieses neuen Marketingkonzepts teilhaben. Sie können Ihr Unternehmen direkt an unsere Empfehlungssoftware «anschiessen».

Ihre Vorteile im Überblick

- Übernahme eines schlüsselfertigen Vertriebskonzepts
- Zugang zum Netz von Interessenten, Kunden und Empfehlungsgeber
- Massive Steigerung des Bekanntheitsgrades
- Hohes Umsatzpotenzial
- Keine Entwicklungskosten und kein Risiko

Starten Sie jetzt!

Melden Sie sich noch heute **KOSTENLOS** als Partner an und schaffen Sie sich ein neues Kundenumfeld.

<https://vdm.sanuslife.com/deu/companies/enquiry>

HOME
→ Zum Shop
SANUSPRODUCTS
→ Zum Shop
SANUSCOMPANIES
→ Zum Shop
SANUSCREDITS
→ Promo Artikel

Magnetfeldmatte QRS 101 Homesystem
Die Magnetfeldmatte QRS 101 verhilft Ihnen zu mehr Energie, zu einem besseren Schlaf und zu innerlicher Ausgeglichenheit.

- ✓ Verlangsamung des Alterungsprozesses
- ✓ Sehnenentzündungen
- ✓ Schlafstörungen
- ✓ Wetterfühligkeit
- ✓ Vegetativum (Stress, Atherosklerose, Myokardinfarkt, Migräne etc.)
- ✓ Entzündungen
- ✓ Durchblutungsstörungen
- ✓ Rückenschmerzen
- ✓ Schlaganfällen
- ✓ Schmerzen

3.311,75 CHF

3.256,20 CHF*

Preis inkl. -50,71 SC

verfügbar

Lieferzeit: 14 Tage

1

+

-

IN DEN WARENKORB

(+ 105,050 QV-Punkte)



Mittelstandsfinanzierung: Die Digitalisierung eröffnet neue Wege



Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU) bilden das Rückgrat der globalen Wirtschaft. Nicht nur sind sie für mehr als die Hälfte des weltweiten Bruttoinlandsprodukts verantwortlich, sie beschäftigen auch etwa zwei Drittel der globalen Arbeitnehmerschaft. Trotz ihrer wichtigen Rolle haben KMU ein Problem wenn es um Finanzierung geht.

Insbesondere in Europa und der Schweiz ist der Zugang zum Kapitalmarkt durch hohe Kosten, komplexe Prozesse, vielen Mittelsmännern und Informationsasymmetrie charakterisiert. Die wenigsten Unternehmen können ihre Investitionen und Wachstumsambitionen über den eigenen Cashflow finanzieren. So bleibt Unternehmern eine überschaubare Auswahl an Finanzierungsmöglichkeiten. Meist wird auf Bankkredite zurückgegriffen – für viele Unternehmen eine suboptimale Lösung, aufgrund bereits hoher existierender Verschuldungen. Aber auch komplexe Geschäftsmodelle oder lange Geldumschlagsdauer lassen die Kreditkonditionen oft unattraktiv ausfallen.

Eigenkapitalfinanzierung per Venture Capital kommt für wenige Unternehmen in Frage: Das gesuchte Profil erfordert meist einfache Skalierbarkeit des Geschäftsmodells und enormes Wachstumspotential. Für andere Private Equity Investoren sind die Anforderungen an das Platzie-

rungsvolumen zu hoch: der Overhead macht kleinere Investment-Tickets nicht lohnend. Eine Finanzierung über existierende Marktinfrastruktur wäre grundsätzlich attraktiv, ist aber durch hohe Eintrittsschranken wie Kosten und Komplexität nicht abbildbar.

Die Gründung einer Aktiengesellschaft ist teuer und zeitaufwendig. Es ist daher nicht verwunderlich, dass meist nur sehr grosse Unternehmen den Schritt in die Aktiengesellschaft wagen. Von diesen wenigen Unternehmen wagen noch weniger einen Börsengang oder eine öffentliche Anleihe. Diese zu strukturieren erfordert enormes Kapital und aufwändige Prozesse, wofür den meisten KMU Ressourcen und Know-How fehlen. Selbst ein mittelständischer Stahlproduzent, der 15 Millionen Euro für ein neues Werksgelände benötigt, entscheidet sich nicht für einen Börsengang. Die Fähigkeit, Eigenkapital flexibel einzuziehen und über Anteilscheine handelbar zu machen, bleibt ihm verwehrt.

Umgekehrt gibt es einen globalen Investitionsstau. Die weltweite Mittelschicht ist so gross wie nie und der Bedarf an Anlagemöglichkeiten wächst. Selbst institutionelle Investoren wie Pensionsfonds sind verzweifelt auf der Suche nach Anlagen, die ein angemessenes Chancen-Risiko-Profil bieten. Es klafft eine Lücke zwischen Nachfrage und Angebot: Anleihen

erhöhen die Zinsen kaum, die grossen Aktienindizes neigen zu sehr hohen Bewertungen und die Immobilienpreise steigen vor allem in den Metropolen stark an. Gekoppelt mit den aktuell hohen Markteintrittsschranken für kleinere Emissionen, führt dies zu einer Markteffizienz im Kapitalmarkt.

Kann diese Lücke durch Technologie geschlossen werden?

Blockchain Technologie soll hier Abhilfe schaffen. In ihrer relativ kurzen Laufbahn haben die Anwendungen der Technologie bereits einige Wandlungen durchgemacht. Ursprünglich wurde Blockchain mit einer Hauptanwendung in die Breite Masse getragen: Bitcoin. Die erste Kryptowährung sollte als alternatives Zahlungsmittel dienen, was ohne eine zentrale Verwaltung wie Banken funktioniert. Obgleich die Anwendung funktioniert und sich die Technologie dafür eignet, hat sich noch keine Kryptowährung bislang wirklich durchgesetzt: Zu umständlich die Anmeldung, zu gering die Akzeptanz bei Händlern.

Die zweite Welle der Blockchain Anwendungen widmete sich bereits dem Finanzierungsthema. Durch sogenannte ICOs haben Unternehmer auf der ganzen Welt allein 2017 und 2018 über zehn Milliarden US Dollar eingesammelt. Bei einem ICO wird meist ein sogenannter Utility Token verkauft – ein Gutschein für die Nutzung eines Produktes oder einer Dienstleistung. Durch die unregulierte Natur dieser Token wurden viele Investoren um ihr erspartes geprellt. Das Modell hat in seiner ursprünglichen Daseinsform an Relevanz verloren.

Aktuell befinden wir uns in der dritten Welle der Anwendungen. Was nach der ICO Welle blieb, waren Projekte, die sich den eigentlichen Nutzen der Technologie zunutze machen: Effizienzsteigerung bei komplexen Prozessen, Vertrauensbildung zwischen Parteien durch Konsensbildung und historische Datentransparenz. Diese Eigenschaften sind ideale Voraussetzungen, um den Zugang zum Kapitalmarkt für Investoren und Emittenten zu verbessern. Erreicht wird dieser durch sogenannte **Security Tokens**: Digitale Repräsentationen existierender, regulierter Finanzprodukte. Blockchain Technologie wird eingesetzt, um sogenannte «Smart Contracts» zu erstellen. Smart Contracts sind digitale, programmierbare Verträge, die sich selbst verwalten und ausführen. Durch die vertrauensschaffenden Eigenschaften der Blockchain können diese auch ohne Mittelsmänner ihrem Besitzer alle Eigentumsrechte und -pflichten zusichern.

Security Token öffnen den Kapitalmarkt für den gesamten Mittelstand

Security Token können theoretisch für jede Anlageklasse erstellt werden. Nicht nur Blockchain Unternehmen profitieren – Security Token können Kapitalmärkte für den gesamten Mittelstand öffnen. Hier liegt enormes Potenzial für Unternehmen und Investoren. Insbesondere Eigenkapital und Fremdkapital können als Security Token kosteneffizient und einfach herausgegeben werden. Die Vorteile sind mit der eines Börsengangs oder einer Anleihe vergleichbar. Die damit verbundenen Kosten und Aufwand sind aber ein Bruchteil dessen. Komplexe Prozesse werden automatisiert, kostentreibende Mittelsmänner werden eingespart und Abstimmungen zwischen fragmentierten Dienstleistern entfallen zu einem grossen Teil. So kann eine Emission in 10-15 Wochen auf den Markt gebracht werden. Zum Vergleich: Die Vorbereitung eines Börsengangs dauert in der Regel zwischen 6 und 12 Monaten und kann leicht über eine Million Schweizer Franken kosten.

Neben Effizienzgewinnen und Kostenreduktionen entstehen durch Security Tokenisation bislang unerreichbare Vorteile. Vor allem verbessert sich der Zugang zu Investoren dramatisch. Theoretisch kann jeder interessierte Investor, der einen Internetzugang besitzt, an einem STO teilnehmen. Darüber hinaus können Security Tokens beliebig klein geteilt werden. So erhalten Kleinanleger Zugang zu vielen Anlagen, die bislang durch grosse Ticketgrössen grossen Anlegern vorbehalten waren.

Aber nicht nur die Strukturierung und Emission werden entschlackt und vergünstigt: Durch die digitale Natur von Security Tokens und Smart Contracts können administrative Aufgaben stark vereinfacht werden. Investorenkommunikation, Reporting und Kapitalmassnahmen wie Dividendenausschüttungen oder Abstimmungen können online mit wenigen Klicks erledigt werden.



Ist eine Emission durchgeführt, können Anleger ihre Tokens instantan an andere Investoren übertragen. Transaktionskosten und Zeit werden hierbei dramatisch reduziert. Das wahrscheinlich grösste Versprechen von Tokenisierten Vermögenswerten ist die verbesserte Liquidität. Die Kombination aus instantaner Übertragung zu geringen Kosten und der Verfügbarkeit von Security Token Börsen ermöglichen den Handel rund um die Uhr mit einer globalen Investorenbasis. Für den Emittenten interessant: Liquidität erhöht den Wert eines Vermögenswertes. Im Schnitt werden liquide Assets mit einer Prämie von 20-30% gehandelt. Weltweit formieren sich bereits institutionelle Anbieter wie die Schweizer Börse SIX oder die Börse Stuttgart, um Handelsplätze speziell für digitale Vermögenswerte anzubieten. Die ersten Inbetriebnahmen dieser Börsen werden Anfang 2020 erwartet.

Insgesamt verspricht diese junge Technologie nicht weniger als eine Revolution des Kapitalmarkts, wenn auch «nur» in der Infrastruktur, also hinter dem Vorhang bekannter Nutzeroberflächen. Bemerkbar wird sich die Umstellung vor allem darin machen, dass bislang nicht existente Vermögenswerte wie beispielsweise Eigen- und Fremdkapital kleinerer Unternehmen zugänglich werden, aber auch ganz neue, bisher nicht dagewesene Anlageklassen entstehen und so eine neue Klasse von Emittenten und Investoren am weltweiten Finanzmarkt teilnehmen können.

BlockState

BlockState

paul.claudius@blockstate.com
www.blockstate.com

Möchten Sie, dass man über Sie spricht?



Sie sind KMU-Geschäftsführer und wollen die wahren Wünsche Ihrer Kunden verstehen?

Mit Marktforschung können die Kundenbedürfnisse an der Wurzel erfasst werden. Gerade für kleine Unternehmen, welche in der Regel über ein geringes Werbebudget verfügen, tun sich ungeahnte Möglichkeiten auf. Es ergibt sich die Chance, Erfolg von Grund auf zu konzipieren – mit einer soliden Kundenbefragung! Marktforschung erkennt auf dem schnellsten Weg, Kundenbedürfnisse sowie Umsatzpotentiale.

Wir haben uns auf KMU-Betriebe spezialisiert und wollen kleine Unternehmen gewinnbringend unterstützen. Zu einem günstigen Preis finden wir für Sie heraus, welche Massnahmen in Ihrem speziellen Fall angezeigt sind. Gerne begleiten wir Sie auf dem Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg und beschreiten mit Ihnen gemeinsam neue Pfade.

Jeder der in neue Geschäftsmodelle investiert kann im Voraus Transparenz erhalten über Auswirkungen und mögliche Risiken.

Sie sind beispielsweise Optiker und bewegen sich in einem überaus anspruchsvollen Markt. Sie haben es satt Ihre Kunden an Fielmann zu verlieren. Ein idealer Fall für uns, denn wir zeigen Ihnen die Beweggründe Ihrer Kunden und Lösungswege zu Ihrem Erfolg. Dies bedingt keine grossen Investitionen!

«dieMarktforscher.org»
entwickeln erfolgreiche
Werbestrategien für grosse
Konzerne.

**Neuerdings haben wir
Möglichkeiten geschaffen dies
auch KMU-Betrieben
zu offerieren.**

**Erfahren Sie mehr über
unseren einzigartigen
KMU-Support.»**



Thorsten Stutzmann

Ich bin der Kopf von «dieMarktforscher.org». Ein alter Hase in der Werbewirkungsforschung. Mein über 20jähriges Praxiswissen, welches mich ständig fordert und vor immer neue Herausforderungen stellt. Analytik, Grips und Menschlichkeit sind meine Stärken.



dieMarktforscher.org

dieMarktforscher.org
 Muristrasse 20 · 8913 Ottenbach
 Telefon 043 530 01 43
kontakt@diemarktforscher.org
www.diemarktforscher.org

Wo und wie passende Kaufinteressenten für Ihre Nachfolge finden? Könnte es jemand Junges sein?



Thomas & Stefan Saner

Unser Ziel ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer und potentielle Käufer zusammenzubringen. Dafür stimmen wir mit dem Inhaber die möglichen Zielgruppen ab: Wer kann ein hohes Interesse am Erwerb des Unternehmens haben? Von unserem eigenen Netzwerk über die Datenbank von con|cess M+A-Partner bis hin zu Lieferanten, Kunden und Wettbewerbern: Für die Suche Ihres Nachfolgers spannen wir ein breites Netz auf. Gleichzeitig achten wir auf maximale Diskretion und Anonymität.

Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Verkauf des eigenen Unternehmens ist die gezielte Suche nach einem geeigneten Nachfolger. Ein erfahrener Unternehmensberater analysiert das zu verkaufende Unternehmen und bespricht mit dem Verkäufer, für wen seine Firma am interessantesten sein könnte. Je nach Ergebnis werden verschiedene Wege beschritten. Saner consulting ist spezialisiert auf den Verkauf von KMU und ist stolz darauf, bereits diverse Inhaber bei der Transaktion begleitet zu haben. Die Partnerschaft mit con|cess M+A-Partner, mit 19 Standorten eines der grössten unabhängigen Netzwerke für Unternehmensverkauf und -kauf in der DACH-Region (Deutschland/Österreich/Schweiz), ermöglicht uns als exklusiver Schweizer Partner, den Prozess effizient und effektiv abzuwickeln – von kleinen bis mittelgrossen Unternehmen.

Eigenes Netzwerk

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Nachfolgelösungen verfügen wir über ein grosses Netzwerk an Kaufinteressenten in allen Branchen und Unternehmensgrössen. Wir pflegen persönliche Kontakte zu Finanzinvestoren, die sich immer mehr auch auf den Mittelstand und eine oft vorteilhafte Buy-and-Build-Strategie konzentrieren. Haben wir keinen passenden Kontakt, können wir auf verschiedene regionale Partner (Treuhand, M&A- und sonstige Berater, Netzwerke und Vereinigungen) zurückgreifen, die ihrerseits wiederum über ein Beziehungsnetzwerk verfügen.

Internationale Datenbank mit 2'500 Kaufinteressenten

Weiter prüfen wir, ob in unserer eigenen und/oder der Datenbank von con|cess unter den rund 2'500 Kaufinteressenten passende dabei sind. Hier sind sowohl viele Existenzgründer als auch mittelständische Unternehmen und Industrieholdings erfasst und durch ihre Ziele und Möglichkeiten genau eingeteilt. Seit nun 20 Jahren am Markt, ist con|cess eine bekannte Marktgrösse im M&A-Bereich, so dass wir hier auch bei der Käufer-suche auf gewachsenen Kooperationen mit anderen Marktteilnehmern zurückgreifen und so weitere Kaufinteressenten ansprechen können.

Aktive Suche und Ansprache

Synergien und ergänzende Geschäftsfelder führen meistens zu einem höheren Verkaufspreis. Die aktive Ansprache ist deshalb eine erfolgsversprechende Möglichkeit. Strategische Investoren, wie z.B. Unternehmen, werden direkt, anonymisiert und vertraulich angesprochen. Dazu filtern wir in Frage kommende Unternehmen durch eine Marktanalyse zielgerichtet heraus und ordnen u. a. nach Tätigkeiten, Grösse, Region und Gesellschaftsstruktur.

Nachfolge für Junge

Followup statt startup unterstützt, berät und sensibilisiert die jüngere Generation & KMU bei der Unternehmensnachfolge als Verein, von Jungen für Junge. Stefan Saner ist Gründungsmitglied und hat somit Zugang zu einer Vielzahl an nachfolgeinteressierten Jungunternehmern. In diesem Zusammenhang unterstützt saner consulting auch immer wieder junge Mitarbeiter, eine interne Nachfolge zu stemmen.

Das können Sie von uns bei der Käufersuche erwarten

- Abstimmen der jeweils passenden potentiellen Zielgruppen
- Breite Marktansprache dieser Zielgruppen parallel auf geeigneten Wegen
- Vorauswahl geeigneter Interessenten, Klärung der Motivation, Ziele, Bonität und Beantwortung erster Fragen
- Herstellen der gegenseitigen Vertraulichkeit
- Übermitteln geeigneter Unterlagen zur sachlichen und konkreten ersten Meinungsbildung des Kaufinteressenten

Natürlich beginnt der Nachfolgeprozess für uns bereits mit den Vorbereitungsarbeiten und endet erst, nachdem der Kaufpreis überwiesen wurde.

Auswahl aktueller Kaufgesuche/-angebote	Preis
IT-Nischenanbieter	CHF 600'000
DL in Personalvermittlung	CHF 3'500'000
Div. Handelsunternehmen	CHF 800'000 - 6'000'000
Div. Metall- und Maschinenbau-Firmen	CHF 550'000 - 4'400'000
Küchenfachgeschäft	CHF 450'000
Bildungsträger	CHF 7'700'000
DL für Point of Sale	CHF 6'300'000
Gesucht: Div. IT- / Software-Firma	CHF 500'000 - 7'000'000
Gesucht: Div. Handelsfirmen	CHF 500'000 - 10'000'000



saner consulting · con|cess M+A Partner

Haldenstrasse 22 · 4600 Olten · Telefon 0842 204 204

info@saner-consulting.ch · www.saner-consulting.ch · www.concess.de

Stimme aus Bern: Soll die alte Energiewelt tatsächlich die Zukunft sein?

Die Klimakrise ist auf der Agenda hoch nach oben gerückt. Die Medien berichten täglich: Klimastreiks, Klimawahl, Flugticketabgabe, CO2-Gesetz, Energiewende. Letztere erlebt derzeit ein regelrechtes «Bashing»: Alles laufe schief mit der Energiewende. Sie werde nie funktionieren. 2017 sei ein Fehlentscheid passiert, den wir teuer zu bezahlen hätten.

Ich frage mich: Woher kommt diese massive und (man wird den Verdacht nicht los) gut orchestrierte Kritik an der Energiewende? Und was wäre eigentlich die Alternative dazu? Die alte Welt? Fossil und nuklear? Das eine ist der Ursprung der Klimakrise und das andere schafft gewaltige Probleme für Zehntausende von Jahren. Ganz zu schweigen von den Kosten, die gerade bei Atomkraftwerken kein Investor mehr bereit ist zu zahlen, ausser der Staat garantiert fixe und überhöhte Abnahmepreise für den produzierten Strom (Beispiel England). Wir meinen: keine echte und vor allem keine nachhaltige Alternative zum Aufbau eines erneuerbaren Energiesystems. Trotzdem: eine Berichterstattung dazu sucht man vergebens.

Dabei ist die Ausgangslage längst geklärt. Es gibt heute mindestens zwei politische Entscheide, demokratisch legitimiert, die uns in dieser Frage leiten müssen. 2017 hat die Schweizer Bevölkerung mit grosser Mehrheit Ja gesagt zu einem neuen Energiegesetz und damit zum Ausstieg aus der alten nuklearen und fossilen Energiewelt. Und das Parlament hat im gleichen Jahr nachgedoppelt und das Pariser Klimaabkommen ratifiziert. Bis dato war es so, dass in der Schweiz, was demokratisch entschieden wurde, auch umgesetzt wurde. Was aber passiert, ist das Gegenteil. Wo immer möglich mobilisieren die Anhänger der alten Welt gegen diese Entscheide. Sei es in den Kantonen, wenn sie die Revision kantonaler Energiegesetze bekämpfen, sei es im Parlament, wenn sie im ersten Anlauf die Revision des CO2-Gesetzes versenken, sei es in Kommentaren und Berichten, in denen sie das Neue schlecht reden und das Alte in den Himmel loben.

Wir dürfen und müssen kritisieren, was schlecht läuft an der Umsetzung der Energiewende. Es bedeutet aber nicht, die Demokratie auf den Kopf zu stellen und Sturm zu laufen gegen Entscheide, die von der Bevölkerung getragen werden. Vielmehr müssen wir uns fragen, wo die Rahmenbedingungen optimiert und angepasst werden müssen, damit die Energiewende zügiger und konsequenter umgesetzt werden kann. Wenn der Zubau erneuerbarer Energien, die übrigens



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

heute die günstigste Form der Energieproduktion sind, stockt oder zu langsam vorwärtskommt, müssen die tatsächlichen Ursachen auf den Tisch. Zum Beispiel: Es braucht mehr Verlässlichkeit und widerspruchsfreie Signale der Politik. Es braucht einen verbindlichen Ausbaupfad für erneuerbare Energien. Es braucht Investitionsanreize, die der Dimension eines Generationenprojektes gerecht werden (Man baut ein neues Energiesystem schliesslich nicht in 5 oder 10 Jahren.). Es braucht vereinfachte Bewilligungsverfahren und mehr Zusammenarbeit zwischen Gemeinden, Kantonen und dem Bund. Es braucht eine Roadmap zum Ausbau der Energiespeicher und zur Optimierung der Netz- und Leitungsinfrastruktur. Es braucht Spielregeln, die es privaten und institutionellen Anlegern erlauben, ihr Kapital auch in Schweizer Energieanlagen zu investieren. Es braucht Forschung und Entwicklung. Die Schweiz als Innovationsweltmeister kann das. Und es braucht schliesslich viel Kommunikation und einen offenen Dialog mit der Bevölkerung.

Wir brauchen Vieles, aber vor allem den klaren Willen, dass man die neue Energiewelt stemmen will. Eine halbe Energiewende, wie sie derzeit von Teilen der Politik angestrebt wird, wird zu keinem befriedigenden Resultat führen. Nur nörgeln und keine echten Lösungen aufzeigen, ist wenig zielführend. Wir haben zur Energiewende als zentrale Antwort auf die Klimakrise keine Alternative. Denken wir daran: Es war die alte Welt der fossilen Energien und Grosskraftwerke, die uns in diese Krise geführt hat. Sich darauf zu verlassen, dass uns ein Zurück in die Vergangenheit die Zukunft sichern kann, ist fahrlässig und zeugt von wenig Mut und Weitsicht. Auch weil wir viele positive Signale haben, dass der Umbau im Gange ist und immer mehr Fahrt aufnimmt. Beispiele dafür: Heute produzieren wir 6 Prozent unserer Energie aus Photovoltaik, Wind, Kleinwasserkraft und Biomasse – vor zehn Jahren bewegten wir uns noch im Promillebereich. Die CO2-Einsparungen im Gebäudepark lagen 2017 bei 26.4 Prozent gegenüber dem Jahr 1990. Fossile Wärmeerzeugung wird zu Recht zu-

rückgedrängt. Hauseigentümer tun gut daran, auf erneuerbare Wärmelösungen zu setzen. Die Elektromobilität überrascht aktuell mit monatlichen Wachstumsraten bei der Zulassung von Neuwagen von bis zu 200 Prozent. Tesla sei Dank! Energieversorger investieren den Grossteil ihrer Mittel in erneuerbare Energien (leider noch vor allem im Ausland) und in den Aufbau von Dienstleistungen für mehr Energieeffizienz. Der Pro/Kopf-Stromverbrauch geht seit 2010 kontinuierlich zurück trotz solidem Wirtschaftswachstum – 2018 erneut um 2.15 Prozent.

Warum also dieses permanente Zweifeln an einer Entwicklung, die stattfindet (wenn auch noch viel zu langsam) und alternativlos ist? Wir wissen es nicht. Wir halten uns an den Volksauftrag und an die Empfehlungen der Wissenschaft: Die Klimakrise braucht eine ernsthafte und kraftvolle Antwort. Es gibt nur eine Antwort: Energiewende – keine halbe, sondern eine mit voller Kraft voraus.

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

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

Anzeigen

Gute Nachricht für die 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 CFF FFS

Antonio P. Sirera, CEO Ispin AG, im Interview von Karin Bosshard



Antonio P. Sirera, CEO Ispin AG

Moneycab.com: Herr Sirera, seit genau 20 Jahren beschäftigt sich Ispin mit IT-Sicherheit. Wie hat sich in dieser Zeit das Bewusstsein in Ihrem Kundenkreis für das Thema entwickelt, wo sehen Sie noch Nachholbedarf?

Antonio P. Sirera: Das Thema IT-Sicherheit ist bei vielen Kunden vom reinen Kostenfaktor zu einem strategisch wichtigen Investitionsthema geworden. Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen entwickeln, vermarkten und verkaufen grundlegend verändert. Diese Unternehmen können am Markt nur bestehen, wenn sie sich gegen Cyberangriffe widerstandsfähig machen. Einige Branchen haben da noch einen grossen Nachholbedarf. Was in den letzten Jahren versäumt wurde lässt sich nur schwer in kurzer Zeit aufholen.

«Sowohl das regulatorische Umfeld als auch die Sensitivität der Daten verlangt nach Services und Lösungen, die in der Schweiz für die Schweiz angeboten werden.»

Antonio P. Sirera, CEO, Ispin AG

Die Schweiz hat einen sehr guten Ruf als technologisch führendes Land mit hoher Rechtssicherheit. Sie werben mit «swiss made security». Wie wichtig ist die «Swissness» für Ihr Geschäft und was muss getan werden, damit die Schweiz die Stellung im internationalen Wettbewerb halten und ausbauen kann?

Der grösste Teil unserer Kunden stammt aus dem Finanz- und Behördenumfeld. In diesen Branchen wird dem Thema «Swissness» in der Cyber Security grosse Bedeutung beigemessen. Sowohl das regulatorische Umfeld als auch die Sensitivität der Daten verlangt nach Services und Lösungen, die in der Schweiz für die Schweiz angeboten werden. Dabei geht es weniger um die Stellung im internationalen Wettbewerb sondern mehr um den Schutz der Schweizer Eigenheiten.

Die digitale Wirtschaft wächst und damit auch das Cyber Risk. Die nächste Stufe nach «Cyber Security» ist die «Cyber Resilience». Wo genau liegt der Unterschied?

Ispin hat bereits vor fünf Jahren erkannt, dass der alleinige Schutz vor Cyberattacken nicht mehr ausreicht. Wir waren da der Überzeugung, dass in der IT-Sicherheit ein Paradigmenwechsel stattfinden wird. Heute ist dieser Realität geworden. Angriffe finden permanent statt und die jüngere Vergangenheit hat gezeigt, dass die Angreifer immer wieder Erfolg haben. Wenn man also davon ausgehen muss, dass die Eintretenswahrscheinlichkeit eines Cyberangriffes 100% beträgt, dann greift der traditionelle, risikobasierte Ansatz nicht mehr. Vielmehr geht es heute darum, sich gegen Cyberangriffe widerstandsfähig – oder eben resilient – zu machen. Dies bedeutet, im Falle einer erfolgreichen Cyberattacke möglichst rasch wieder einen normalen Betriebszustand zu erreichen.

«Die Kunst besteht darin, mit dem optimalen Einsatz der zur Verfügung stehenden personellen und finanziellen Ressourcen, das für die Unternehmung richtige Mass an Resilienz aufzubauen.»

Welche Fähigkeiten muss ein Unternehmen entwickeln um cyberresilient zu werden und zu bleiben?

Zuerst sollte ein Unternehmen die kritischen Daten und Systeme identifizieren und klassifizieren und in der Lage sein Schwachstellen in ihrer Infrastruktur zu erkennen. Der klassische Schutz vor Cyberangriffen mit technischen und organisatorischen Mitteln bleibt ein wichtiger Bestandteil der Cyber Risk Resilience. Zum Schutz gehört auch die Sensibilisierung und das Training der Mitarbeitenden. Weiter gilt es, die Fähigkeit zu erlangen, erfolgreiche Cyberangriffe möglichst rasch zu entdecken und deren Kritikalität richtig einzustufen. Nach der Erkennung eines Angriffs

müssen Prozesse und Ressourcen vorhanden sein, um adäquat auf einen Angriff zu reagieren. Schliesslich ist die Fähigkeit zur Wiederherstellung des normalen Betriebszustands aufzubauen.

Welche Grundsätze gilt es bei der Cyber Resilience zu beachten? Worauf müssen Unternehmen beim Erstellen einer Cyber Resilience-Strategie achten?

Es erscheint mir wichtig, dass das Thema Cyber Resilience von der Geschäftsleitung gesamtheitlich betrachtet wird. Es genügt nicht, einzelne Fähigkeiten aufzubauen, ohne deren Wechselwirkung zu beachten. Beispielsweise genügt es nicht, einen Angriff rasch zu erkennen, aber dann keine geeigneten Mittel für die Reaktion aufzubauen. Dies bedeutet aber auch, dass eine Cyber Resilience Strategie über einen längeren Zeitraum geplant und umgesetzt werden sollte, um die eigene Organisation nicht zu überfordern. Zuletzt besteht die Kunst darin, mit dem optimalen Einsatz der zur Verfügung stehenden personellen und finanziellen Ressourcen, das für die Unternehmung richtige Mass an Resilienz aufzubauen. Dabei ist zu entscheiden, was die Unternehmung selber «produzieren» kann und was als externe Services bezogen werden soll. Zum Beispiel ist für viele Unternehmen der Aufbau und Betrieb eines eigenen Security Operations Centers zur Erkennung von Cyberangriffen nicht finanzierbar. Hier ist der Bezug dieses Services bei Spezialisten wie der Ispin sinnvoll.

Wie werden geeignete Cyber-Resilience-Massnahmen aufgebaut und deren Umsetzung kontrolliert?

In der Regel beginnt die Reise mit der Definition des Resilienzbedarfs. Dieser sollte mittels einer Soll-Ist Analyse ermittelt werden. Spezialisten wie die Ispin können dabei helfen, eine solche Analyse nach Standardmethoden durch zu führen und die Resultate mittels Branchenbenchmarks zu bewerten. Nachdem die Lücken zwischen Ist und benötigtem Soll identifiziert sind, werden nach dem Grundsatz «so viel wie nötig, so wenig wie möglich», die notwendigen Massnahmen definiert und priorisiert. Daraus resultiert ein Massnahmenplan, der die notwendigen personellen und finanziellen Ressourcen und den Zeitbedarf für die Umsetzung aufzeigt. In dieser Phase muss die Unternehmung auch entscheiden, welche Massnahmen und Funktionen sie selber aufbauen und betreiben wollen und wo es Sinn macht, externe Services zu beziehen. In der Umsetzung sollte der Erreichungsgrad und die Wirksamkeit regelmässig mittels internen und externen Assessments – wie zum Beispiel Penetrationstests,

Simulationen oder Soll-Ist Assessments –geprüft werden und nötigenfalls Anpassungen am Umsetzungsplan gemacht werden.

Die Sicherheit von Daten, Anlagen und Werten setzt ganz zentral auch einen Kulturwandel – ein neues Mindset – bei allen Beteiligten voraus. Wie steht es um diesen Bewusstseinswandel in der Schweiz derzeit?

Die IT- und Securityverantwortlichen in den Unternehmen haben dieses Mindset seit langem. Inzwischen ist aber die Erkenntnis über die Notwendigkeit und Wichtigkeit des Schutzes vor Cyberangriffen auch in den Chefetagen und Verwaltungsräten angekommen. Vor noch nicht allzu langer Zeit hat mich ein Verwaltungsratspräsident einer mittelgrossen Unternehmung angerufen, weil er einen Zeitungsbericht über einen erfolgreichen Cyberangriff auf einen Mitbewerber gelesen hat und mich gefragt, ob denn das seiner Firma auch passieren könne. Offensichtlich verändert sich das Bewusstsein, dass die Verantwortung für die Sicherheit nicht mehr nur an die IT delegiert werden kann, sondern dass sie voll und ganz auf der Stufe Geschäftsleitung und Verwaltungsrat liegt.

«Das Bewusstsein verändert sich, dass die Verantwortung für die Sicherheit nicht mehr nur an die IT delegiert werden kann, sondern dass sie voll und ganz auf der Stufe Geschäftsleitung und Verwaltungsrat liegt.»

Wie wirkt sich das auf Ihren Beratungs- und Verkaufsprozess aus?

Während wir weiterhin als kompetente und spezialisierte Ansprechpartner für IT- und Securityverantwortliche auftreten, müssen wir vermehrt auch Vermittler zwischen Sicherheitsspezialisten und Management sein. Oft besteht zwischen den Spezialisten und der Geschäftsleitung ein Kommunikationsproblem, da die komplexen und oft technischen Themen nicht stufengerecht vermittelt werden können. Die Ispin hat dafür geeignete Kommunikationsinstrumente, wie Dashboards, Lagebilder und Planvorlagen entwickelt, um dies zu ermöglichen.

Was sind derzeit die grössten Bedrohungen?

Für Unternehmen in der Schweiz sind Ransomwareattacken via Email oder Web die grösste Bedrohung. Hier kann mit Sensibilisierung und Training der Mitarbeitenden und einer umfassenden Backup- und Recoverystrategie schon sehr viel erreicht werden. Weniger oft, aber umso gefährlicher sind gezielte Phishingattacken, um an Usernamen und Passwörter zu gelangen. 100% der erfolgreichen Malwareattacken auf Unternehmen geschehen mittels gestohlener digitaler Identitäten

von Mitarbeitern. Gezielte Attacken mittels sogenannter Advanced Persistent Threats, also massgeschneiderter Malware zur Sabotage oder zum Diebstahl von Daten sind weit weniger häufig, deren Auswirkungen jedoch umso grösser.

«Digitale Zertifikate in Verbindung mit biometrischen und technischen Authentisierungsverfahren erschweren es den Hackern, Zugang zu gewinnen.»

Sicherheit und private Kommunikation sind vermehrt unter Druck durch staatliche Eingriffe und kriminelle Hacker. Welche technischen Entwicklungen sehen Sie in nächster Zukunft, welche mehr Sicherheit für die normalen Benutzer bringen können?

Hier lassen sich zwei technische Entwicklungen nennen: Einerseits die sichere digitale Identität mit Mehrfachauthentisierung, die unabhängig von Usernamen und Passwort den Zugang zu Applikationen und Informationen im Internet ermöglicht. Das Passwort hat aus meiner Sicht als Sicherheitsmerkmal ausgedient. Digitale Zertifikate in Verbindung mit biometrischen und technischen Authentisierungsverfahren erschweren es den Hackern, Zugang zu gewinnen. Als zweite technische Entwicklung ist die Verschlüsselung zu nennen. Es bestehen heute schon unzählige Möglichkeiten, die private Kommunikation via Email, Messenger oder Telefon zu verschlüsseln. Leider sind die Lösungen nicht in allen Fällen Massentauglich, da immer noch ein gewisses technisches Verständnis vorausgesetzt wird. Es gibt aber auch andere Beispiele, wo die sichere

Verschlüsselung für den Benutzer «versteckt» zur Verfügung steht. Threema, eine Schweizer Messaginglösung für Mobiltelefone, ähnlich wie Whatsapp, ist ein gutes Beispiel dafür.

Mit der deutschen Private-Equity-Gesellschaft Capiton hat Ispin einen Finanzinvestor für eine Expansion in Europa gefunden. Welche konkreten Ziele haben Sie für die kommenden Jahre und inwiefern sind neue Investoren ein Thema?

Mit der Capiton haben wir einen Investor gefunden, der es uns ermöglicht, mittels Zukäufen zu wachsen und neue Dienstleistungen und Produkte aus der CymbiQ Gruppe für unsere Kunden verfügbar zu machen. Ebenso können wir Ispin Services – wie zum Beispiel das Security Operations Center – im DACH Raum für Kunden unserer anderen Gruppenmitglieder verfügbar machen. Ziel ist es innerhalb der nächsten vier Jahre einer der grössten Player im Cybersecuritymarkt in Westeuropa zu werden und so Wissen, Lösungen und Services für alle unsere Kunden zu bündeln. Dabei sind neue Investoren momentan kein Thema, da die Capiton die notwendigen Mittel und die Unterstützung im Merger & Acquisition Bereich bieten kann.

«Als zweite technische Entwicklung ist die Verschlüsselung zu nennen.»

Moneycab.com

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

Zum Gesprächspartner

Antonio P. Sirera studierte Politikwissenschaft an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich und absolvierte ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft. Er verfügt über langjährige Führungserfahrung in verschiedenen Positionen in der Hard- und Softwarebranche in verschiedenen internationalen Unternehmen. Unter anderem leitete er das Schweizer Geschäft von Symantec, einem weltweit führenden Anbieter von Sicherheits-, Speicher- und Systemmanagementlösungen, als Managing Director. Als Regional Director für Insight Ltd., einer der grössten Software/Hardware-Reseller und IT-Consultants weltweit, leitete er das Geschäft in mehreren Ländern (Schweiz, Österreich, Osteuropa und Russland). Seit 2013 ist Antonio P. Sirera in verschiedenen Positionen bei der Ispin AG tätig, einem Anbieter von Cyber-Sicherheitslösungen und -dienstleistungen in der Schweiz. Seit März 2018 ist er CEO und Mitglied des Vorstands der Ispin und Mitglied der Geschäftsleitung der CymbiQ Group AG. Antonio P. Sirera auf LinkedIn

Zum Unternehmen

Die Ispin AG, gegründet 1999, gehört mit rund 90 Fachspezialisten aus den unterschiedlichsten Bereichen der IT- und Informationssicherheit zu den führenden Schweizer Cyber-Security-Unternehmen. Als Komplettanbieter, unter dem Dach der CymbiQ Group mit Sitz in Zürich, betreut Ispin ihre Kunden auf der Basis jahrzehntelanger Erfahrung und Kompetenz in allen Cyber-Security-Bereichen. Zum Kundenkreis zählen über 150 Unternehmen aus allen Wirtschaftsbereichen sowie Verwaltungen. Weitere Informationen: www.ispin.ch

Innovationserfolg dank Systematik und Transparenz



Dr. David Griesbach, Geschäftsführender Berater und Inhaber von Griesbach Consulting GmbH

In den vergangenen Jahren hat sich Lean als Erfolg versprechender Ansatz im Innovationsmanagement durchgesetzt. Der «Lean Innovation Guide» fasst erstmals die wichtigsten Konzepte zusammen und bietet mit dem Lean Progress Model ein neues Instrument, um Innovationsvorhaben systematisch und rasch zum Erfolg zu führen.

Start-ups wie etablierte Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, schnell und effizient neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln zu müssen, die den Kunden einen echten Mehrwert bringen. Anders als der klassische Businessplan bietet der Lean-Ansatz die nötige Flexibilität, um Innovationsvorhaben schlank und kundenfreundlich zu entwickeln. «Mit Lean Innovation ist die Chance viel grösser, dass potenzielle Kunden unser Produkt oder unsere Dienstleistung wirklich kaufen und das Vorhaben somit auch finanziell erfolgreich ist», erklärt David Griesbach. Die Regel ist einfach: Eine Idee wird so lange getestet und optimiert, bis sie erfolgreich ist – oder bis sich herausstellt, dass eine andere Projektidee die Konsumenten mehr überzeugt.

Die sechs Erfolgsfaktoren des Lean Progress Model

Für den Innovationserfolg nach dem Lean-Ansatz braucht es Kreativität, Fleiss, ein systematisches Vorgehen und ein transparentes Entscheidungsmanagement. Doch eben diese Systematik zu finden, ist keine leichte Aufgabe. Zu dieser Erkennt-

nis kommt der Autor, der seit vielen Jahren als Berater und Dozent für Innovation und Strategie tätig ist: «Durch meine Arbeit mit Firmen und Studierenden wurde mir bewusst, wo die Schwierigkeiten in der Anwendung des Lean-Ansatzes liegen», erklärt David Griesbach. Das hat ihn dazu bewogen, ein zusätzliches Modell zu entwickeln, dass den Fortschritt sichtbar macht. Das Lean Progress Model besteht aus sechs Erfolgsfaktoren und einem dreifarbigem Ampel-System. Mit diesen Werkzeugen wird der Projektfortschritt visualisiert und der Innovationsprozess über einen systematischen Fragenkatalog nachvollziehbar gesteuert. «Ein Innovationsprozess muss möglichst transparent sein. Nur so können die Prioritäten richtig gesetzt und das Vertrauen von Geschäftsleitung und Investoren langfristig gesichert werden», ist der Autor überzeugt.

Ein Standardwerk als Coach in der Tasche

Der «Lean Innovation Guide» ist ein Standardwerk für Start-ups und etablierte Unternehmen. Im ersten Kapitel des Buches findet sich eine Zusammenfassung der wichtigsten Konzepte und Methoden von Lean Innovation, die auf dem Markt bisher fehlte. Insofern dient das Werk im Innovationsprozess als steter Begleiter oder – wie vom Autor beabsichtigt – als «Coach in der Tasche». Das Buch und das Modell sprechen grundsätzlich alle Personen an, die sich mit innovativen Geschäftschancen, Produkten und Dienstleistungen sowie allgemein mit Mehrwert für Kunden und Nutzer beschäftigen.

Über den Autor

David Griesbach, Dr. rer. soc. HSG, ist Experte für Lean Innovation und Lean Startup. Bereits in seiner Dissertation an der Universität St. Gallen entwickelte er einen Ansatz, der wichtige Elemente von Lean Innovation vorwegnahm. Seit zwanzig Jahren berät und begleitet er Unternehmen und andere Organisationen an der Schnittstelle zwischen Strategie und Innovation. David Griesbach ist zudem Dozent an der Hochschule Luzern, unter anderem im MBA- und EMBA-Lehrgang, und hält Impulsreferate und Key Notes an Veranstaltungen und in Unternehmen.



Griesbach, D. (2019). *Lean Innovation Guide: Mit dem Lean Progress Model zum Startup- und Innovationserfolg*. Zürich: Versus und München: Vahlen, 320 Seiten, mit zahlreichen Abbildungen. CHF 34.90 / € 29.80

Griesbach Consulting GmbH

Sihlquai 131 · 8005 Zürich
Telefon 044 508 18 58
contact@griesbachconsulting.com
www.griesbachconsulting.com

Google for Jobs – Was kommt auf Arbeitgeber zu?

Ein Grossteil der Stellensuchenden informiert sich als erstes im Internet nach einer neuen Anstellung. Daher liegt es auf der Hand, dass der Suchmaschinenriese Google auch diesen Bereich für sich nutzen möchte. In den umliegenden Ländern ist bereits die Testphase für Google als Jobsuchmaschine angelaufen. Es ist absehbar, dass das Feature auch in der Schweiz lanciert wird. Was ist «Google for Jobs» überhaupt und worauf muss man achten?

Wie funktioniert «Google for Jobs»?

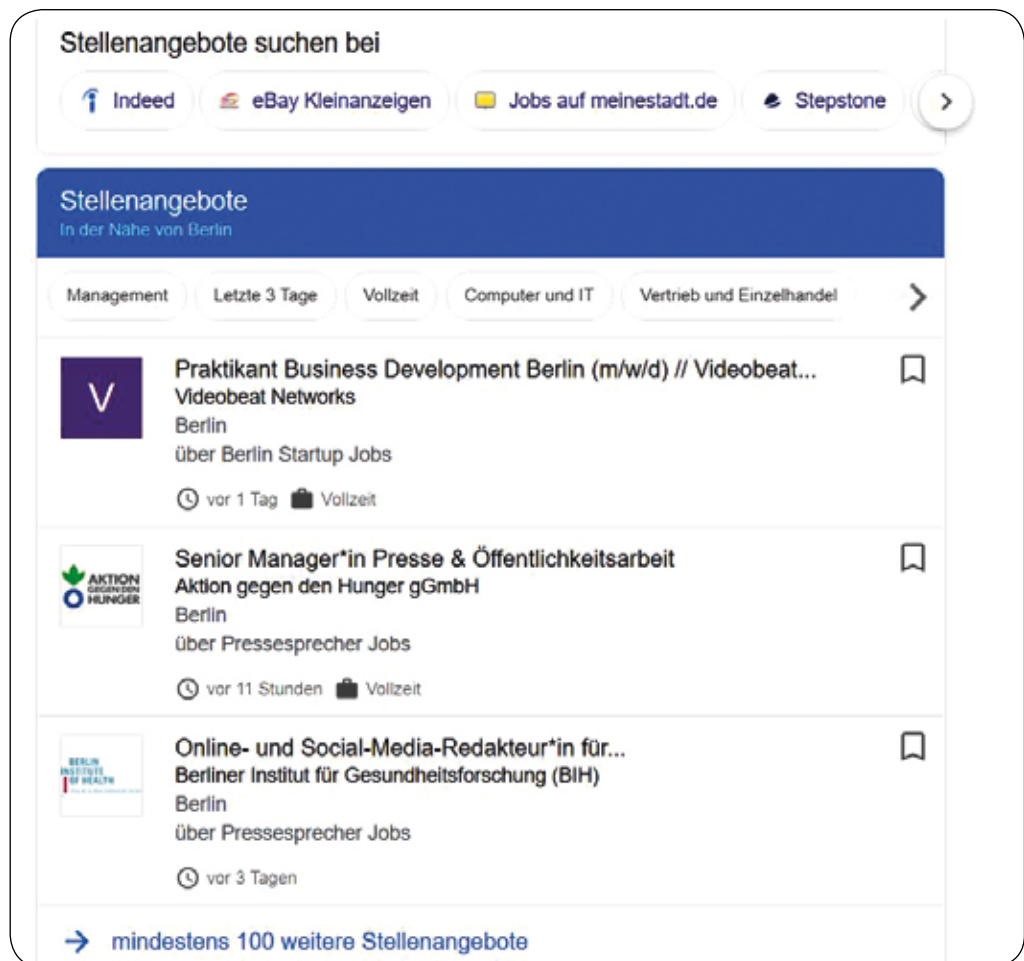
Bei Google for Jobs steht, wie bei allen Google Produkten, der Nutzer im Zentrum. Auf den ersten Blick soll dieser einen Überblick zur Firma und dem Arbeitsort erhalten und eine kurze Beschreibung der Tätigkeit sehen. Weitere Informationen, wie Job-Kategorie oder Anstellungstypen, werden ebenfalls angezeigt, vorausgesetzt die Angaben wurden gemacht.

Die angebotenen Stellen lassen sich ganz einfach in einer Merkleliste speichern. Sogar ein Job-Abo lässt sich mit nur einem Klick einrichten, vorausgesetzt ein Google Konto ist vorhanden. Da Google über eine gewaltige Menge an Daten über seine Nutzer verfügt, ist es dem Internetriesen möglich, sehr präzise Suchergebnisse anzeigen zu lassen. Je mehr wir auf Google nach Jobs suchen, desto besser lernt Google unsere Präferenzen kennen. Dadurch werden immer genauere Suchergebnisse geliefert und diese werden entsprechend sortiert.

Wie wird man als Arbeitgeber gelistet? Als grosser Arbeitgeber oder als Personaldienstleister empfiehlt es sich, die eigene Website zu überarbeiten, um die Stellenanzeigen direkt bei Google listen zu können. Da viele Unternehmen noch keine Anpassungen für Google for Jobs vorgenommen haben, kann ein Wettbewerbsvorteil verhältnismässig einfach geschaffen werden. Vorausgesetzt, Sie bereiten sich darauf vor.

Wichtig ist, dass die Website einen klar strukturierten HTML-Code aufweist, die URL logisch aufgebaut ist und die erforderlichen Angaben (wie z.B. Job-Titel, Publikationsdatum und Arbeitsort) gemacht worden sind.

Als kleiner Arbeitgeber ist es natürlich schwierig, die von Google gestellten Anforderungen zu erfüllen. Deshalb empfiehlt es sich, sich an Drittanbieter wie z.B. jobchannel ag zu wenden, welche ihre Jobplattformen für den Markteintritt von Google bereits fit gemacht haben.



Stellenplattformen-Killer?

Knapp 50% aller Stellensuchenden starten ihre Suche auf Google. Momentan funktioniert es so, dass sie nach einem Job oder einer bestimmten Firma suchen und dann von den Google-Suchergebnissen auf eine Stellenbörse oder auf die Karriereseite des Unternehmens weitergeleitet werden.

Dank des neuen Features sollen Stellensuchende in Zukunft nicht mehr auf diese Stellenplattformen bzw. Auflistungen von Stellen zugreifen müssen, sondern sie werden direkt auf das Stelleninserat der Firma weitergeleitet.

Google for Jobs wird direkt nach den bezahlten Werben, aber noch vor den organischen Suchergebnissen angezeigt. Deshalb ist die Gefahr gross, dass herkömmliche Stellenplattformen (vor allem aber solche, die noch nicht für Google for Jobs bereit sind) viel weniger Nutzer haben werden. Wer dies vermeiden möchte, muss wohl oder übel auf die bezahlte Werbung umsteigen. Die Schwierigkeit bei den bezahlten Anzeigen wird wohl sein, dass die Konkurrenz, die denselben Plan verfolgt, ein gegenseitiges Hochschaukeln der Klickkosten verursachen wird.

Weshalb Google for Jobs die effizientere «Jobsuchmaschine» werden kann

In den USA liegt Google for Jobs auf Platz 5 der Stellenportale, kann also noch nicht ganz mit den «Big Playern» mithalten. Aber immer mehr geraten auch die grossen Jobsuchmaschinen wie Indeed unter Druck. «Google» und «Internet» sind schliesslich schon fast Synonyme. Wird Google for Jobs die Art und Weise, wie wir nach Jobs suchen, bzw. wie Personen angeworben werden, revolutionieren? Das wird sich noch zeigen, aber es ist sicher ein Schritt in die richtige Richtung, um Firmen und Bewerbern entgegenzukommen. Erfahren Sie alles über Google for Jobs und wie Sie sich optimal auf einen Markteintritt vorbereiten. Unter www.jobchannel.ch/google-for-jobs/ können Sie kostenlos das jobchannel Whitepaper herunterladen.

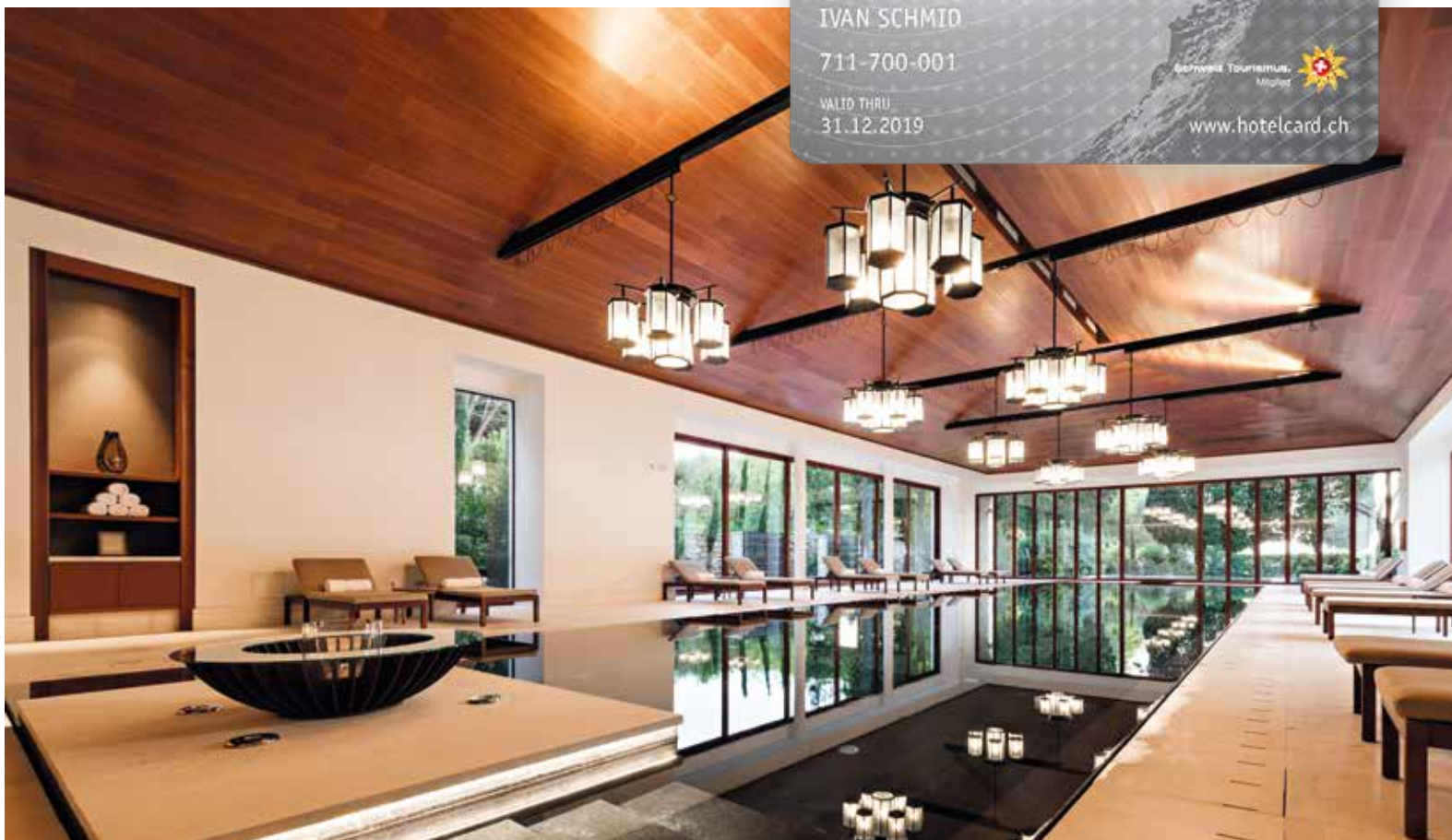


jobchannel ag

Seestrasse 40 · 8800 Thalwil

info@jobchannel.ch · www.jobchannel.ch

Hotelcard – Das Halbtax für Hotels



Hotelcard – 600+ Hotels zum 1/2 Preis

Mit der Hotelcard übernachten Sie in mehr als 600 Top-Hotels in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Italien beliebig oft zum 1/2 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-1904 zum Sonderpreis von:

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

Bestellungen werden auch gerne telefonisch unter 0800 083 083 entgegengenommen. Bitte erwähnen Sie den Rabattcode «skv-1904».

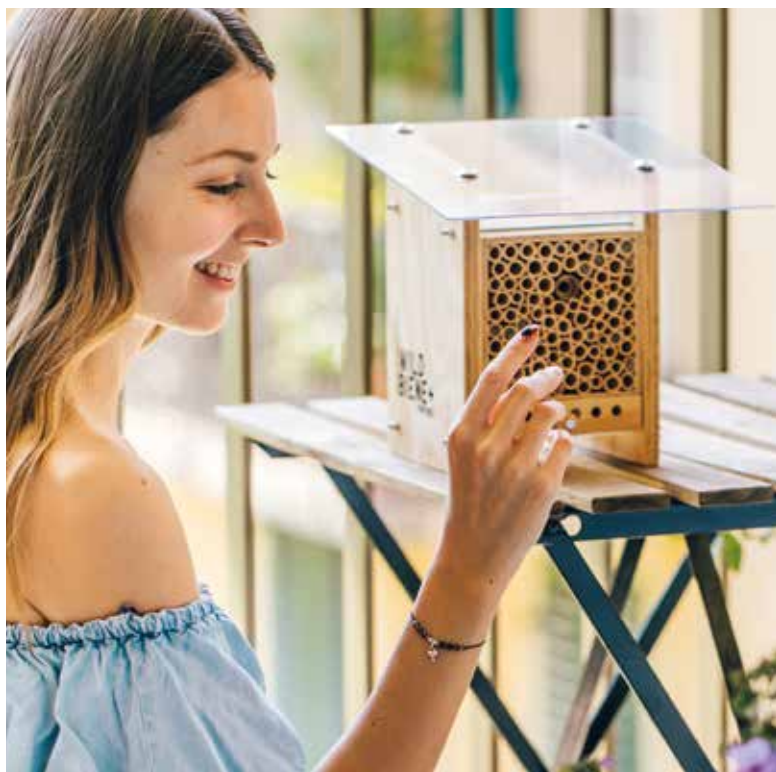
So funktioniert's:

- Auf der Website von Hotelcard Wunschhotel suchen.
- Hotelcard bestellen.
- An der Reception Hotelcard vorweisen.
- Den Aufenthalt direkt im Hotel bezahlen.

Die Vorteile der Hotelcard

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

Ohne Bienen kein Essen – sichere Bestäubung unserer Nahrungsmittel dank Wildbienen



Stellen Sie sich vor, Sie möchten sich zum Zmittag eine Stärkung gönnen, aber Ihr Teller ist zu einem Drittel leer. Das ist nicht so abwegig, wie es klingt: Gut 30 Prozent unserer Nahrung gedeiht nur, wenn unsere Pflanzen bestäubt werden – namentlich von Bienen.

Nebst der Honigbiene vollbringen in der Schweiz über 600 Wildbienenarten täglich Höchstleistungen in der Bestäubung unserer Nahrungsmittel und sorgen dafür, dass unsere Ökosysteme im Gleichgewicht bleiben.

Deshalb setzt sich Wildbiene + Partner für eine Zukunft mit Wildbienen ein: Mit fundierter Aufklärungsarbeit, aktiver und gezielter Vermehrung von Wildbienen und mit der Schaffung von

Wildbienenhabitaten trägt das ETH Spin-off dazu bei, dass die Bestäuber in der Schweiz auch in Zukunft nicht verschwinden.

Wildbiene vermehren im Garten oder auf dem Stadtbalkon

Das Konzept des Unternehmens ist so einfach wie genial: Mit einem Wildbienen-Häuschen können Interessierte – ohne grossen Aufwand, im eigenen Garten oder auf dem Stadtbalkon – einen Beitrag zur Verbesserung der Bestäubungssituation leisten. Zu jedem schicken BeeHome erhält man im Frühling 25 Bewohner. Das Schöne: Diese solitär lebenden Mauerbienen sind super niedlich, stechen nicht und interessieren sich nicht fürs Essen oder Süssgetränke, sind aber 300-mal effizienter als Honigbienen in der Bestäubung

von Obstblüten. Im Frühling schlüpfen die Mauerbienen, bestäuben die Pflanzen in ihrer Umgebung und vermehren sich. Die im BeeHome vermehrten Kokons können Wildbiene + Partner dann im Herbst wieder zugestellt werden. Sie werden dort gepflegt, fachgerecht überwintert und im nächsten Frühjahr von Schweizer Bauern für die Bestäubung von Obst und Beeren eingesetzt.

Mehr Informationen:
www.wildbieneundpartner.ch

Angebot für ERFOLG-LeserInnen

Profitieren Sie von CHF 15.– Rabatt auf ein Wildbienen-Häuschen BeeHome mit 25 Mauerbienen. Lösen Sie den Code **erfolg19** online ein: shop.wildbieneundpartner.ch

Mitarbeiter- oder Kundengeschenk

In 108 Tagen ist Weihnachten: Ein tolles Präsent für Mitarbeitende oder Kunden zu finden, kann für Firmen eine langwierige Herausforderung sein. Verschenken Sie nachhaltig Freude! Mit einem Wildbienen-Häuschen tragen Sie aktiv zur Vermehrung der so wichtigen Bestäuber bei und fördern die Biodiversität in der Schweiz. Sparen Sie sich die Suche nach dem perfekten Geschenk und kontaktieren Sie Wildbiene und Partner via E-Mail.



WILD BIENE+ PARTNER

Wildbiene + Partner AG

Citizen Space
Heinrichstrasse 267A · 8005 Zürich
Telefon 044 533 59 26
info@wildbieneundpartner.ch
www.wildbieneundpartner.ch

KONSUMER

Unsere Rechtsexperten sind für Sie da:

☎ **044 545 02 05**

Rundbrief für Mitglieder

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

Dieser Rundbrief wendet sich als Jobanzeige an Sie! Haben Sie Interesse die Geschicke der einzigen wirtschaftsfreundlichen Konsumentenschutz-Organisation der Schweiz künftig mitzubestimmen? Dann melden Sie sich bei uns und werden Sie Vorstandsmitglied im Konsumentendienst Schweiz.

Was ist der Konsumentendienst Schweiz? Wir sind ein gemeinnütziger, konfessionell und parteipolitisch neutraler Verein im Sinne von Art. 60 ff. ZGB, der sich folgender Aufgabe widmet: «Wahrung der Interessen von Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz durch Information, Beratung und Engagement.» Unser Verein steht grundsätzlich allen offen, die liberalen, auf den Kerngehalt fokussierten Konsumentenschutz befürworten.

Was liegt uns am Herzen? Ganz einfach gesagt ist es die Realisation und Vermittlung von originellen Projekten im Bereich

des wirtschaftsfreundlichen Konsumentenschutzes. Unser Flaggschiff dabei ist das multimediale Konsumentenmagazin KONSUMER, welches neben aktuellen News und kostenfreier Rechtsberatung seine redaktionellen Inhalte mit attraktiven Angeboten von bekannten Firmen zu verbinden sucht. Neben der Onlineberichterstattung unter www.konsumer.ch, gibt es den KONSUMER auch als Rundbrief sowie als gleichnamige Fernsehsendung KONSUMER TV.

Grundsätzlich benötigen Sie keine spezielle Vorbildung oder Erfahrungen, um bei uns mitzuarbeiten. Viel wichtiger ist uns die persönliche Eignung eines Vorstandsmitglieds. Diese klären wir gerne in einem persönlichen Gespräch. Rufen Sie doch einfach an.

www.konsumentendienst.ch

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

Stärken Sie unseren Vorstand

Für den Vorstand vom Konsumentendienst Schweiz suchen wir per sofort ein engagiertes und interessiertes Mitglied, welches uns in unserem Engagement für mehr wirtschaftsfreundlichen Konsumentenschutz aktiv unterstützt.

+++

Für weitere Informationen rufen Sie uns an unter Tel. 044 545 02 05 oder kontaktieren Sie uns per E-Mail an info@konsumentendienst.ch.

+++

Wir freuen uns, Sie vielleicht bald in unserem Team begrüßen zu dürfen!

Nie mehr nervige Werbeanrufe!

~~CHF 79.90~~

CHF 49.90



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

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

JETZT BESTELLEN: 044 545 02 20

Das Verzeichnis der vertrauenswürdigen Unternehmen



8sam Treuhand GmbH 6005 Luzern · www.8sam-treuhand.ch
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 Advokatur 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.allerartgebaeudeunterhalt.ch

All-in-One Renovationen 8335 Hittnau www.allinone-renovationen.ch
Allenspach Advokatur 7000 Chur · www.allenspach-law.ch
Alpha Beta Erwachsenenbildung 3452 Grünematt www.alphabeta.ch
archisign ag 8370 Sirmach · www.archisign.ch
Aregger Immobilien AG 6204 Sempach · www.aregger-immo.ch
Ari Reinigung 8064 Zürich · www.ari-reinigung.ch
Arifi Garage Eich-Pfungen AG 8422 Pfungen · www.eich-pfungen.ch
ASSR Antischleuderschule 8105 Regensdorf · www.assr.ch
AT Clean Team AG 8001 Zürich · www.at-clean.ch
aurora Bestattungen 3000 Bern 22 www.aurora-bestattungen.ch
Auto- & Boot- Fahrschule Lussy Paul 6403 Küssnacht am Rigi www.autobootfahrschule.ch
Auto Günther 5080 Laufenburg www.auto-guenther.ch
Auto Leisibach AG 6285 Hitzkirch www.autoleisibach.ch
Avon & Sax AG 8600 Dübendorf www.avonsax.ch
AWH Alterswohnhilfe GmbH 8193 Eglisau www.alterswohnhilfe.ch
Awila Immobilien L&W GmbH 3011 Bern · www.awila.ch
Ayverdis GmbH 8046 Zürich · www.ayverdis.ch
Barandun AG 8008 Zürich · www.bvgag.ch
Bächli Garage 9053 Teufen www.baechligarage.ch
Bachmann Holzbau GmbH 3615 Heimenschwand www.bachmann-holzbau.ch
Bäsu Maler GmbH 6210 Sursee
baumann & helbling ag 8725 Gebertingen www.bh-holzbau.ch
B&B Concept AG 8153 Rümlang · www.bbconcept.ch
BC Garage GmbH 7031 Laax · www.bcggarage.ch
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

Bernhard Russi Coaching & Supervision 3257 Grossaffoltern www.br-coach-supervisor.ch
Bestattungsdienst Oswald Krattinger AG 3018 Bern · www.krattingerag.ch
Bestattungsdienst-Köniz Patrik Bärtschi 3098 Schlieren www.bestattungkoeniz.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
Business-TCM Cordelia Steiner 8057 Zürich www.business-tcm.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.ch

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
Chrischona Campus AG 4126 Bettingen www.chrischona-campus.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
Continos AG 8008 Zürich · www.continos.ch
Crowdhouse AG 8045 Zürich · www.crowdhouse.ch
CSC Desinfektion & Tatortreinigung GmbH 4133 Pratteln 1 www.csc-tatortreinigung.ch
CS-Reinigung GmbH 8902 Urdorf · www.cs-reinigung.ch
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
dermapraxis.ch & dermaesthetics.ch 8820 Wädenswil www.dermapraxis.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
enz coaching · Verkauf & Kommunikation 9000 St. Gallen · www.danielenz.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
Frima-Pac AG 3400 Burgdorf · www.frima-pac.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 Tannenberg 8625 Gossau www.autofit-int.ch
Garage Türlensee 8914 Aeugstertal www.tuerlerseegarage.com
Garage Zurbuchen GmbH 8280 Kreuzlingen TG www.garage-zurbuchen.ch
Garagen Guido Casutt AG 9200 Gossau SG www.garagencasutt.ch
GASS Dienstleistungen GmbH 4494 Oltingen BL · www.gdlo.ch
Gasser Sanitär Heizung GmbH 6032 Emmen
Gautschi Coaching 8302 Kloten · www.gautschi-coaching.ch
Gebr. Tobler Transporte 8052 Zürich www.tobler-transporte.ch
Genossenschaft BauPro Altburg 8105 Regensdorf www.bau-pro-altburg.ch
Gerber Maler- & Gipsergeschäft 3372 Wanzwil www.gerber-maler.ch
Gerster Carrosserie AG 9300 Wittenbach www.carrosserie-gerster.ch
Geser Fahrzeugbau AG 6023 Rothenburg www.geser-fahrzeugbau.ch
Gisselb Recht & Wirtschaft AG 3011 Bern www.gisselbrechtwirtschaft.ch
Global Hospitality Services GmbH 8002 Zürich · www.g-h-services.com
Glarner Rückbau KLG 8775 Hätzingen www.glarner-rueckbau-klg.ch
GMTC Treuhand & Consulting AG 9014 St. Gallen · www.gmtc.ch
GO Facility Haus Service GmbH 4600 Olten
GST Treuhand AG 8330 Pfäffikon ZH · www.gst-treuhand.ch
Gründler Solutions GmbH 9063 Stein · www.gruendler-academy.ch
Habisreutinger Gebäudehülle GmbH 4950 Huttwil · www.dichter-dran.ch
Hans Wiener Automobile 8133 Esslingen www.kreuzgarage-esslingen.ch
Hans Rupli GmbH 8057 Zürich · www.hansrupli.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
Homola Partnership GmbH 6312 Steinhausen www.homola-partnership.ch
Hotel und Seminarhaus Ländli 6315 Oberägeri www.hotel-laendli.ch
HPF Revisions- & Wirtschaftsberatungs-AG 5400 Baden · www.hpf.ch
HUMA GmbH 4303 Kaiseraugst · www.huma-gmbh.ch
H. U. GERBER TREUHAND AG 3204 Rosshäusern · www.gerbertreuhand.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
Inst. Mental-Coaching & Hypnosetherapie 6048 Horw · www.btbf.ch
INVERSA - Die KMU Partner 6300 Zug www.inversa.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.kaempf-service.ch
Kavak Reinigung 8810 Horgen · www.kavak-reinigung.ch
Kay Spenglerei & Flachdach GmbH 4600 Olten www.kay-spenglerei.ch Kay_Web
Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten 8302 Zürich - Kloten www.kehrlioeler.ch chumzug-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 Bonas 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 Lebensgefühle 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
limmatcoaching - barbara reich 8037 Zürich · www.barbarareich.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 Rechtsanwälte & Notare 6370 Stans www.marcbloechlinger.ch
Maya Burkhard Coaching Empowerment 3600 Thun www.burkhard-coaching.ch
Martin Rechtsanwälte 8400 Winterthur · www.martin-ra.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.schluesseldienst.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
Michèle Bachmann Coaching 8952 Schlieren www.michelebachmann.coach
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
Müller & Papis Rechtsanwälte 8001 Zürich www.muellerpapis.ch
N. Allenspach GmbH 9225 Wilen (Gottshaus) www.allenspach-tg.ch
Nagelstudio Esther 9000 St. Gallen
Nail- & Beautystudio Staad 9244 Staad (SG) www.nailstudio-staad.ch
Nail by Jasna 8048 Zürich
Naikosmetik Fashion Nails 9000 St. Gallen
Neutik GmbH, weedtaxi.ch 8853 Lachen www.weedtaxi.ch
New York Nails 4051 Basel www.newyorknailsbasel.ch
Niederer Kraft Frey AG 8001 Zürich · www.nkf.chde
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
Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG 9494 Schaan · www.ospelt-law.li
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
PWP Peter Wyss & Partner GmbH 8008 Zürich www.pwppartner.ch
QueensRanchAcademy AG 4332 Stein www.queens-ranch.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 von Känel 8032 Zürich www.nachfolge-regeln.ch
Sandra Cosmetic & Styling 8360 Wallenwil www.sandra-cosmetic-styling.ch
Saphira-Kosmetik GmbH 6015 Luzern www.saphira-kosmetik.ch
Sauber-Team Postmann Reinigungen 4502 Solothurn www.team-sauber.ch
Scheidungsberatung Mediation Limmattal 8903 Birmensdorf ZH www.limacher-mediation.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
Solidis Treuhand AG 4600 Olten www.solidis.ch
spithamarketing consulting& training 4042 Münchenstein www.spitha-marketing.com
Steiner Elektriker GmbH 4057 Basel www.steiner-elektriker.ch
ST Schürmann Treuhand AG 4622 Egerkingen www.st-egerkingen.ch
Steuerkanzlei Jau AG 8004 Zürich www.jau-tax.ch
Streicher & Brotschin Treuhand AG 4052 Basel · www.sbtbs.ch
Steiner Vorsorge AG 8001 Zürich www.steiner-vorsorge.ch
Steinmann Immobilien 8965 Berikon www.steinmann-immo.ch
Stephan's Fahrschule 4616 Kappel www.stephansfahrschule.ch
Stiel GmbH 8704 Herrliberg www.stiel-gmbh.ch
Strotz Gartenbau AG 8052 Zürich www.strotzag.ch
Studer Anwälte und Notare 5070 Frick · www.studer-plus.com
Suter Immobilien Treuhand AG 4102 Binningen www.suter-immo.ch
Svilsts Fenestra Suisse 9463 Oberriet
Swiss21.org AG 9050 Appenzell www.swiss21.org
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
VB Financial Management GmbH 5703 Seon www.vb-management.ch
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 Rechtsanwälte 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

Ausbildung bringt Fortschritt

UECD ist eine NGO Uganda/Schweiz, operativ von graduierten Studierenden geführt, strategisch von engagierten SchweizerInnen. Inhaltlich vorgestellt in der Juniausgabe Erfolg 2019. Thema heute: Führung der NGO UECD Uganda durch die graduierten Studierenden selbst.

Studierende, die von uns Stipendien bekommen für eine Berufsausbildung ihrer Wahl in Kampala sind ab 3. Semester Vorstandsmitglieder in UECD Uganda und nehmen Teil an der Führung der NGO. Als Graduierte werden sie wahlberechtigtes BoardMember für 5 Jahre. So lernen sie früh die Unternehmenskultur einer partizipativen Führung kennen. Bewerber für einen Studienplatz reichen eine Autobiographie ein, die von den BoardMembers in allen Details überprüft wird; schulische Beschreibungen bei den ehemaligen Lehrern, familiäre Fakten bei ihren Familienmitgliedern in den Dörfern. Die persönlichen Interviews werden von allen BoardMembers gemeinsam geführt. Die Auswahl läuft nach standardisierten Kriterien, die in einem Reglement festgehalten sind. Eine Frage, die allen gestellt wird: Was würden sie verändern als Präsidentin von Uganda, beantwortet die Jus-Studentin Monica so: Respekt schaffen für die Konstitution und staatsbürgerlichen Unterricht fördern, um Rechte und Pflichten zu kennen. UECD möchte teilnehmen an der Bildung einer nicht-korruptiven neuen Generation in Uganda. Mentoring der Studierenden, Budgetkontrollen, Planung und Durchführung der Vorstands-Sitzungen, Zusammenarbeit mit UECD Switzerland und Freizeitaktivitäten gehören auch zur Führungsaufgabe. Um sie in ihrer Leitung der NGO zu unterstützen, initiieren wir Führungsseminare zu spezifischen Themen, z.B. Transparenz. Uganda steht im Korruptionswahrnehmungs-Index 2017 von Transparency International auf dem 151./180 Plätzen, die Schweiz auf dem 3./180. UECD will auf dem 3. Platz stehen.



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

Ihr Sponsoring hilft jungen Uganderinnen. Laden Sie uns in Ihren Serviceclub ein für eine Präsentation. Werden Sie Vorstandsmitglied UECD Switzerland für den Bereich FundRaising mit Ihrem Netzwerk. www.uecd.ch

Anzeigen

BESUCHE LONDON UND SEI DABEI BEIM 2 TAGES SEMINAR & WORKSHOP DER ULTIMATIVE ENTREPRENEUR AM 2 & 3 NOVEMBER 2019

.....
Erfahren Sie, wie Sie Ihr Leben zu Ihren Bedingungen führen und Ihr 6-stelliges Geschäft zu einem 7-stelligen Geschäft mit einem ausgewogenen Lebensstil machen können.

Registrieren Sie sich jetzt, um mehr zu erfahren, und erhalten Sie einen zusätzlichen Rabatt von CHF 120.00 wenn Sie sich für den Anlass anmelden, plus eine kostenlose Verkaufs Strategie beratung.

Registrieren Sie sich jetzt um mehr zu erfahren und eine kostenlose Verkaufsberatung zu erhalten. admin@on-call-business.ch

<https://optingerman.pages.ontraport.net>



DARIO UCCI
OF ON-CALL-BUSINESS LTD



Warum Webdesign

*Webdesign ist die grafische Komposition einer Oper, Fantasie und unerwartete Töne gehören dazu!
Internet-Auftritte kosten, deswegen soll das Unternehmen davon Vorteile erfahren.
Eine wirklich gute Webseite sollte viele Interessenten generieren und in Käufer umwandeln.*

*Ihre Webseite soll viel mehr als nur eine Firmenbroschüre im Internet sein.
Machen Sie sie zu einem effizienten Marketing-Instrument, das Ihnen Neukunden garantiert!*

*Die notwendige Unterstützung erhalten Sie von uns
Für mehr klicken Sie bitte auf dem Bild*

Kontakt: info@cesardimori.ch

RECOGNITO
HR SERVICES

HR Interim Management
HR Outsourcing
Coaching
Newplacement
Recruiting

Mehr Infos unter:
www.recognito-hr.ch

LINGUIS ist Ihr Dienstleister für Französisch

Übersetzungen (DE, EN -> FR)

Französischkurse, Korrekturlesen und Schreiben.

ALLES wird von einer Person auf Universitätsniveau
mit Erfahrung und Muttersprache FR durchgeführt.

Linguis Sprachdienste Französisch

Jacques Baumann

Krummackerweg · 4600 Olten

Telefon 078 928 01 83

jacques@linguis.ch · www.linguis.ch

Passion – Leidenschaft als Erfolgsfaktor



Gelingt eine Unternehmenssanierung, wenn der Geschäftsführer innerlich resigniert hat? Kann man mit Mitarbeitern Hochleistung vollbringen, welche eigentlich nur ihrem Broterwerb nachgehen wollen? Inwiefern lassen sich dringendst notwendige Veränderungen in Betrieben umsetzen, die vom Management nur halbherzig getragen werden? Verschiedene Situationen aus meinem beruflichen Umfeld haben mich dazu veranlasst, das Thema «Passion» in Zusammenhang mit Erfolg genauer zu betrachten. Erstes Fazit vorab: Egal, was es zu verändern gilt, es muss von zuoberst gewollt und voller Überzeugung gelebt werden.

Was versteht man unter Passion?

Passion steht für Leidenschaft und Herzblut. Passion ist, bezogen auf Unternehmen, ein wichtiger Faktor zur Sicherstellung langfristiger, erfolgreicher Existenz. Sie ist mitverantwortlich für den Unterschied zwischen «einem guten Unternehmen» und «einem Spitzenunternehmen». Passionierten Unternehmern gelingt es, Sicherheit in Ihren Betrieb zu bringen und sich mit Mitarbeitern zu umgeben, die für die Thematik gleichermassen empfinden. Passion ist somit ein permanenter und wichtiger Wachstums- und Entwicklungstreiber. Wer aufhört zu wachsen (nicht nur kapitalmässig), geht ein. Wer aufhört, besser zu werden, wird automatisch schlechter.

Wie finde ich meine Passion?

Was möchte ich wirklich und warum möchte ich das. Diese beiden Fragen sind auf der Suche nach der eigenen Passion essenziell. Nur Wenige nehmen sich jedoch die Zeit, inne zu halten und sich mit dieser Fragestellung auseinanderzusetzen. Was würde ich auch kostenlos machen, selbst wenn ich dafür Geld erhalten würde? Die Wahrscheinlichkeit ist gross, dass man Leute findet, welche die gleiche Leidenschaft hegen. Dies ermöglicht einem, sich umfassend mit Informationen rund um die eigene

Passion zu beschäftigen. Internet, YouTube, Filme, Audios, E-Books, Bücher, Fachzeitschriften, etc. sind voll davon. Auch gute und bewährte Mentoren können helfen, die eigene Passion weiter zu entwickeln.

Warum ist Passion wichtig und wie unterstützt sie mich in meinem Erfolg?

Menschen sind nicht erfolgreich, weil sie unter einem «glücklichen Stern» geboren wurden. Sie sind erfolgreich, weil sie handeln und dies voller Energie und Herzblut. Passion birgt somit Potenzial für interessante Geschäfte und setzt eine positive Wirkungskette in Kraft:

Grosses Potenzial > Viel Einsatz und Energie > viele gute Resultate > Bestärkung in der Überzeugung > Freisetzung von noch mehr Potenzial > Noch mehr Einsatz und Energie > Noch mehr...

Passion ist zur Zielsetzung von grosser Bedeutung. Was wir fokussieren bestimmt, wohin wir gehen. Jeder, der sich in Richtung Ziel bewegt und somit stetig Fortschritte erzielt, ist erfolgreich. Erfolg ist dabei nicht nur gleich Geld oder die effektive Erreichung des Zieles; es ist die innere Einstellung und die Befriedigung bezüglich der erreichten Fortschritte.

Wir können sehr wohl auch erfolgreich sein, wenn wir für unsere Tätigkeit keine Passion hegen. Herzblut und Leidenschaft helfen aber stark bei der Bewältigung schwieriger, manchmal fast aussichtsloser Situationen. Sie lösen enormen Einsatz- und Durchhaltewillen aus. Wir leben in einer sich automatisch und ständig verändernden Welt. Fortschritt in Richtung Ziel ist aber nicht automatisch. Um Fortschritt zu erzielen, benötigt man einen Plan, eine validierte Strategie und daraus abgeleitet zielführende Aktivitäten. Wenn das Geplante nicht funktioniert, versucht man es erneut, passt an, versucht erneut, passt wieder an. Ohne Passion wird dieser Prozess mangels Wille und Energie irgendwann zum Erliegen kommen, während sich die Umwelt weiter verändert.

Wie kann ich Sie unterstützen?

Interessiert Sie zu Ihrer persönlichen Situation eine neutrale, unvoreingenommene Drittmeinung? Oder möchten Sie wissen, wie sich Passion, Engagement oder Motivation auch in Ihrem Unternehmen noch weiter steigern lässt?

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 ein Erstgespräch verbunden mit einer Beurteilung Ihrer Situation sowie einem konkreten Vorschlag bezüglich weiterem Vorgehen stehe ich Ihnen persönlich und kostenlos gerne zur Verfügung.

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

von Gunten Executive Partner AG

Pascal von Gunten

Telefon 079 755 28 54 · Böhlstrasse 17 · 9300 Wittenbach

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

Geniessen Sie den Regen!

**Entdecken Sie unsere Schirm-Neuheiten und die grosse Vielfalt an Werbemöglichkeiten.
Sorgen Sie für Überraschungsmomente mit Ihrem Werbeschirm.
Bereits innert 4-6 Wochen mit Ihrem individuellen Werbedruck.**



NEU: Wiegt nur 95 g.

Filigraner Handöffner-Taschenschirm in ultraleichter Ausführung.
In creme, magenta, rot, limette, marine, grau und schwarz erhältlich.



Reflektierender Gästeschirm NEU:

reflektierende Beschichtung passend zur Bezugsfarbe auf 2 Keilen.
In rot, limette, marine, silbergrau und schwarz erhältlich.



Neu: Stockschirm mit Bezug aus recycelten Kunststoffen.
Bezugsmaterial aus recycelten Kunststoffen und Echtholz-Spitzen.
In weiss, rot, limette, marine, grau und schwarz erhältlich.

TRIKORA 
trikora.com

**Werbeartikel
für Ihren Erfolg.**

Trikora AG

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

Nutzen statt Besitzen

Textilsharing bei Berufskleidung



Beim Thema Teamkleidung entspannen: MEWA übernimmt die Ausstattung von Mitarbeitern mit Berufs- und Schutzkleidung von A wie Anschaffung bis Z wie Zubehör.



Textilsharing: Rund-um-Service bis zur Lieferung ins Schrankfach.
(Beide Fotos: MEWA)

Um Güter und Produkte zu nutzen, muss man sie nicht besitzen, man kann sie auch teilen oder mieten. Dieser Trend ist nachhaltig, wirtschaftlich und zeitgemäss. Zwei erfolgreiche Beispiele – Carsharing und Textilvermietung – verdeutlichen die Vorteile.

Beim Carsharing liegen die Vorteile klar auf der Hand: Die Mitglieder können jederzeit in ein fahrbereites Auto steigen. Um den ganzen Rest – Reparatur, Werkstatt, Versicherung, Papierkram – müssen sie sich nicht kümmern. So sparen sie Kosten, Zeit und Mühe und tun Gutes für die Umwelt. Beim Textilsharing verhält es sich ähnlich: Wer den Service nutzt, kann jederzeit frische Arbeitskleidung aus seinem Schrank holen und einfach anziehen. Das Outfit ist sauber und einsatzbereit. Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Denn das alles übernimmt der Textildienstleister MEWA: Er holt die getragene Kleidung beim Kunden ab, wäscht sie umweltgerecht, repariert sie falls nötig, ersetzt abgetragene Teile und liefert alles sauber und pünktlich wieder beim Kunden an.

Jeder Träger erhält seine Kleidung zurück

Anders als beim Carsharing, wo ein Auto von vielen Menschen gefahren wird, wird beim Textilsharing die Kleidung nicht von mehreren Personen getragen. Im Gegenteil: Jeder Träger erhält immer seine Kleidung zurück. Ein wichtiger Aspekt, denn teilweise werden individuelle Änderungen an der Kleidung vorgenommen. Ein Barcode-System sorgt dafür, dass es keine Verwechslung gibt. Für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes gibt es das Service-Paket von MEWA zu besten Konditionen durch einen Rahmenvertrag mit dem Unternehmen.

Gute Gründe, die für Berufskleidung in der Miete sprechen

- 1. Pünktliche Lieferung:** Servicefahrer liefern die saubere Mitarbeiterkleidung pünktlich, zuverlässig und zu fest vereinbarten Terminen.
- 2. Saubere Kleidung:** Jeder Mitarbeiter erhält mindestens drei Garnituren: zum Tragen, zum Waschen, zum Wechseln. Eine saubere Ausstattung liegt immer bereit. Für stete Sauberkeit sorgt eine Qualitätsprüfung nach jedem Waschen.
- 3. Reparatur inklusive:** Beschädigte Kleidungsstücke werden instandgesetzt, verschlissene Kleidung bei Bedarf aussortiert und ersetzt.
- 4. Keine Verwechslung:** Jeder Mitarbeiter bekommt immer seine eigene Kleidung zurück. Da jedes Kleidungsstück mit einem Barcode gekennzeichnet ist, kann es während des gesamten Pflegeprozesses verfolgt und nicht verwechselt werden.
- 5. Kleidung im Firmenlook:** Alle Kleidungsstücke können mit dem Firmenlogo oder Firmenschriftzug ausgestattet werden. Für das einheitliche Erscheinungsbild.
- 6. Ordnung im Betrieb:** Zur Lagerung der Berufskleidung und zum Sammeln der schmutzigen Wäsche gibt es einen Schrankservice. Die Fächer sind abschliessbar und können mit Trägernamen oder Kennziffern gekennzeichnet werden.
- 7. Flexible Lösung:** Auf Mitarbeiterzuwachs bzw. Verkleinerung eines Teams wird schnell reagiert, ebenso auf den Wechsel von Kleidergrössen. Individuelle Anpassungen sind jederzeit möglich.
- 8. Aufwand – ausgelagert und minimiert:** Wer die gesamte Logistik rund um die Mitarbeiterkleidung auslagert, spart Zeit und Mühe und kann seine frei gewordenen Ressourcen an anderer Stelle einsetzen.
- 9. Gute Bilanz – auch für die Umwelt:** Der Service-Kreislauf des Textilexperten MEWA ist nachhaltig: ressourcenschonendes Waschen, Abwasseraufbereitung, Wärmerückgewinnung. Damit kann jeder Kunde auch seine eigene Umweltbilanz aufpolieren.
- 10. Kosten – kalkulierbar und transparent:** Über den gesamten Leistungsumfang erhält der Kunde monatlich eine Rechnung. Es entstehen keine «versteckten» Kosten. Vergleicht man die Ausgaben mit dem finanziellen Aufwand für Kaufkleidung, erweist sich das Servicesystem in der Regel als durchaus lohnende Alternative zur Kaufkleidung.



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

Die 20. Messe der Metallverarbeitung in Russland



Die Autoren Pierre Helg (Partner) und Nina Fois (Research, Marketing and Communications) arbeiten für die QUORUS GmbH mit Sitz in Zürich und Filiale in Moskau.

Die *Metalloobrabotka* stellt die grösste russische internationale Messe betreffend Ausrüstung, Präzisionsinstrumente und Werkzeuge für die Metallindustrie dar und gehört zu den zehn führenden internationalen Industriemessen der Welt. Im Mai 2019 hat die 20. Session der *Metalloobrabotka* in Moskau stattgefunden, an welcher 1180 Unternehmen aus 33 Ländern teilgenommen haben. Ausserdem wurde die Messe dieses Jahr auch von 13 ausländischen Industrieverbänden sowie, laut Vladimir Gubernatorov, Vizedirektor des Expozentrums, von 590 führenden einheimischen Werkzeugmaschinenherstellern besucht.¹⁾

Die *Metalloobrabotka* wurde vor 35 Jahren in der Zeit der Sowjetunion gegründet und in ihrem ersten «Existenzjahr» auch vom damals Vorsitzenden des Ministerrates der Sowjetunion, Nikolai Alexandrowitsch Tichonow, besucht. Im Jahr 1984 nahmen an der *Metalloobrabotka* mehr als 500 Unternehmen teil, was die Bedeutung der Kooperation in den Bereichen der Metallbearbeitung und dem Roboterbau hervorhob. Diese Messe stellte eine wichtige Etappe zur Konsolidierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen und zur Entwicklung des gegenseitigen Verständnisses zwischen den Ländern dar.²⁾ Anfangs nur alle drei Jahre organisiert, findet sie gegenwärtig jedes Jahr statt und reflektiert das traditionelle ausgeprägte Interesse der russischen Industrie für Ingenieurwesen, Innovation und Maschinenindustrie im Allgemeinen.

Die Schweiz ist ein solider Pfeiler der *Metalloobrabotka*: Schweizer Unternehmen beteiligen sich an der Messe seit dem ersten Tag ihrer Existenz. Schweizer Maschinen, Werkzeuge und Präzisionsinstrumente geniessen einen sehr guten Ruf in Russland und faszinieren die Experte der russischen Industrie. Dieses Jahr wurde die Schweiz durch mehr als 40 Gesellschaften vertreten und hatte somit eine der bedeutendsten ausländischen Delegationen, neben diejenigen aus China und Deutschland. Die *Metalloobrabotka* bietet ihren Besuchern und Teilnehmern eine hoch spezialisierte Begegnungsplattform und ermöglicht ihnen Kontakte mit

bestehenden Kunden zu pflegen und neue Kunden zu akquirieren. Die beteiligten Unternehmen haben ausserdem die Möglichkeit die Entwicklung der russischen Metallindustrie zu verfolgen und vor allem auch Informationen über den aktuellen Stand des russischen Marktes aus erster Hand zu erhalten. Die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (Swissmem), welche mit den russischen Unternehmen dieses Gebietes bestens vernetzt ist, nimmt an der Messe immer teil, und spielt bei der Organisation der Schweizer Events eine sehr aktive Rolle.

Einige Fakten könnten für diejenige Unternehmen, die Russland noch nicht kennen und in den Bereichen Industriemaschinen, Werkzeuge und Präzisionsinstrumente, tätig sind, von besonderem Interesse sein. Was berichten die Schweizer Unternehmen, die an der Session 2019 der *Metalloobrabotka* teilgenommen haben?

- Die Vertreter der russischen Maschinenindustrie sind über die neusten Innovationen sehr gut informiert. Sie besuchen regelmässig die wichtigsten Messen in diesem Bereich, vor allem in Deutschland und Italien, und sind somit imstande, die Technologie und die Preise der meistens Produkte präzise einzuschätzen.
- Die Bedingungen für Schweizer Unternehmen im russischen Markt werden teilweise vom schwachen Rubel und von den westlichen wirtschaftlichen Sanktionen erschwert. Nichtsdestotrotz haben sich erfreulicherweise unter den russischen und den westlichen Wirtschaftsoperatoren Pragmatismus und Flexibilität entwickelt, insbesondere was die Zahlungsmodalitäten betrifft.
- Der Sektor der Industriemaschinen, der Werkzeuge und der Präzisionsinstrumente ist seit dem Inkraft treten einer der letzten Verordnungen im Rahmen des Importsubstitutionsprogramms weiterhin stark betroffen: Bestimmte russische Werkmaschinenhersteller müssen künftig in ihren Geräten mehr Komponente aus lokaler Produktion einbauen. Gemäss dieser Entwicklung ist die Frage nach einer ständigen Präsenz in Russland für gewisse Schweizer Unternehmen von prioritärer Bedeutung.
- Die meisten Vertreter der Schweizer Unternehmen, einige von diesen haben seit 1950 eine russische Präsenz, bezeichnen den russischen Markt als historisch schwankend, aber dennoch gut. Es handle sich um einen Markt, dessen Entwicklungen jeweils über eine langfristige Zeitperiode betrachtet werden muss. Die russische Kundschaft sei eine Kundschaft, welche besonderen Wert auf Loyalität und Treue lege.

Die jährliche Teilnahme an der *Metalloobrabotka* ist demzufolge ein «Must» für viele Schweizer Unternehmen dieses Sektors, welche den versprechenden russischen Markt erfolgreich bearbeiten wollen.

Den Schweizer Unternehmen, die diese grosse Messe (noch) nicht kennen, legen wir nahe, nicht zu zögern und eine Teilnahme ins Auge zu fassen, um mit ihren Innovationen auf dem russischen Markt mitzumischen.

¹⁾ «Металлообработка-2019» - драйвер развития российского станкостроения (23.05.2019). URL: <http://www.expoцентр.ru/ru/news/index.php?id4=12330> (24.06.2019).

²⁾ История выставки «Металлообработка-1984». Архивный видеосюжет о международной выставке «Металлообработка-1984» (27.05.2019). URL: <https://www.youtube.com/watch?v=KHoz26ALgII> (24.06.2019).



QUORUS GmbH

Olgastrasse 6 · 8001 Zürich

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

Quorus GmbH – wir bauen Ihnen die Brücke zu neuen Horizonten



Die Zahl der in Russland und Eurasien tätigen Schweizer Unternehmen ist, verglichen mit derjenige unserer Nachbarländer, aus verschiedenen Gründen noch äusserst bescheiden: nur 250 der 50'000 international tätigen Schweizer Unternehmen sind in dieser Regionen präsent, während russische Quellen ca. 600 Firmen mit schweizerischen Kapitalbeteiligung erwähnen^{1),2)} Auf diesem riesigen Territorium, das ca. 250 Mio. potentielle Kunden beherbergt, arbeiten unzählige österreichische, italienische, französische und deutsche Gesellschaften erfolgreich, während die Schweiz (noch stark) unterrepräsentiert ist. Deutschland zum Beispiel ist mit über 9'000 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) allein in Russland vertreten. Eine umfangreichere Vertretung unserer hoch innovativen Unternehmen und KMUs in Russland und Eurasien liegt im Interesse der Schweizer Wirtschaft. Die QUORUS GmbH («QUORUS») ist im November 2016 ins Leben gerufen worden, um unter anderem genau dieser unbefriedigenden Situation entgegen zu wirken. QUORUS ist eine erfolgreiche Beratungsgesellschaft, die sich mit grenzüberschreitenden Projekten zwischen der Schweiz/Europa und Russland/Eurasien befasst. Der Brückenbau gestützt auf Expertise und Vertrauen ist das Herzstück unserer Bestrebungen. Mittels einer proaktiven Sensibilisierung und Aufklärung und einer projektbasierten Unterstützung einzelner Pilotprojekte, verfolgt QUORUS das Ziel, Player der Schweizer Wirtschaft über die positiven Realitäten der russischen Wirtschaft aufzuklären, Potential und Perspektiven aufzuzeigen und Erfolgsgeschichten zu lancieren. QUORUS ist auch proaktiv in spezifischen Gremien tätig und regelmässig präsent an Veranstaltungen, bei welchen Russland ein Thema ist. Zusammen mit ihren zahlreichen und diversifizierten Kontakten ist QUORUS imstande, Missverständnisse und Vorurteile, welche die Wirtschaftsbeziehungen unnötig verkomplizieren, zu minimieren oder sogar zu eliminieren und das gegenseitige Verständnis, Interesse und Vertrauen zu fördern. Ein Prozess, welcher nicht von heute auf morgen zu einem erfolgreichen Abschluss kommt, den nachhaltig zu unterstützen und fördern es sich jedoch lohnt.

¹⁾ Bei den 600 Firmen mit schweizerischen Kapitalbeteiligung handelt es sich um Unternehmen, die mit russischem Geld, das in den Schweizer Banken liegt, finanziert worden sind (Reinvestitionen).

²⁾ Sigron, Seraina: Russische Föderation, in: Staatssekretariat für Wirtschaft. Länderressort Europa/Zentralasien, 18.07.2019.

Die Gesellschaft hat Sitz in Zürich und eine Geschäftsstelle in Moskau, was dem Team die unmittelbare und unverzichtbare Kundennähe und somit die Vertretung direkt vor Ort erlaubt. QUORUS zeichnet sich durch eine dynamisches Team mit verschiedenen Fachkompetenzen aus: Drei Mitgründer und Partner – ein Rechtsanwalt aus Moskau mit mehr als 18 Jahren Arbeits- erfahrung im russischen Recht und der Betreuung von internationalen Rechtsfällen und Projekten, eine Juristin und Ökonomin von Zürich mit Arbeitserfahrung in der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) und der ehemalige Schweizer Botschafter in Russland (2011-2016) – sowie acht spezialisierte Mitarbeiter mit unterschiedlichen Fachkenntnissen, unter anderem im russischen Recht sowie auch in der russischen Geschichte und Literatur, in der russischen Kunst mit spezifischem Fokus auf die russische Ikonografie und Expertise in den Bereichen Blockchain und Distributed Ledger Technology (DLT) sowie Marketing und «community building». Sowohl die Partner als auch die Mitarbeiter sind mit den Merkmalen der russischen und Schweizer Kultur und Mentalität vertraut und agieren in ihren jeweiligen Einsatzbereichen als «Botschafter» für Russland respektive die Schweiz.

Bei spezifischen Ansprüchen arbeitet QUORUS in enger Kooperation mit sogenannten «Channel Partnern», die dem Team dank ihrer vertieften Kenntnisse der lokalen und regionalen Parameter vor Ort, beistehen können. Die QUORUS lässt sich als, flexibel und effizient funktionierende Einheit verschiedenster Experten charakterisieren und ist somit gestützt auf ihre einzigartige personelle Zusammensetzung sowie ihr Partnermodell imstande, die Klienten bei ihren Anliegen individuell bestmöglich zu beraten, zu unterstützen und von A bis Z zu begleiten.

Die QUORUS Expertise umfasst inter alia folgende Dienstleistungen: Beratung in den Bereichen Recht & Steuern; Business Consulting & Investitionsförderung; Vermittlung von Bank & Finanzdienstleistungen; Beratung in Fragen des internationalen Privat- und Völkerrechts sowie der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit; Bedürfnisse von Startups und Wachstumsfinanzierung von Jungunternehmen im Technologiesektor (Blockchain, Crypto & ICO/ITO) und Beratung und Begleitung in Kunsttransaktionen. Zu den spezifischen Projekten, die von QUORUS unterstützt wurden, gehören unter anderen die erfolgreiche Einführung Schweizer Weine auf dem russischen Markt; die Analyse der Entwicklungen der relevanten russischen Gesetzgebung und deren Folgen für gewisse Schweizer Gesellschaften und die Beratung einer pharmazeutischen KMU, die schon in Portugal, Spanien und Grossbritannien erfolgreich war, bezüglich der Perspektiven bei ihrem Eintritt in den russischen Markt. QUORUS ist ein zuverlässiger und einzigartiger Sparring Partner für Schweizer KMUs, die am russischen/eurasischen Markt interessiert sind, sowie auch für russische Privatpersonen oder Unternehmen, die bei ihrem Eintritt im Schweizer/Europäischen Markt unterstützt und begleitet werden möchten.



QUORUS GmbH

Olgastrasse 6 · 8001 Zürich

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

Russland · Imperia Tower · Office 4526

Presnenskaya nab. 6, bld. 2 · Moskau 123112 · Telefon +7 495 540 60 23

KMU Nachfolge: Wer denkt denn ans Aufhören?



Sie könnten Ihren Betrieb in jüngere Hände legen. Zeit dafür wäre es. Sie denken dennoch nicht ans Aufhören, überlegen sich aber Ihre Nachfolge.

Mit jeder Faser sind Sie Unternehmer oder Unternehmerin: Ihr Herz schlägt für Ihren eigenen Betrieb. Sie haben viel Energie, Zeit und Geld investiert, um Ihre Ideen Wirklichkeit werden zu lassen. Ein schönes Lebenswerk präsentiert sich Ihnen heute. Sie sind glücklich darüber, auch weil Sie Ihren Lebenssinn gefunden haben in den Aufgaben des Unternehmers.

Seit vielen Jahren dienen Sie der Firma, ihren Kunden und Mitarbeitenden mit all Ihren Kräften. Sie stehen in der Verantwortung: Ihrer Familie, Ihren Mitarbeitenden, Ihren Kunden und auch sich selbst gegenüber. Und jetzt verdient Ihr Lebenswerk, dass Sie ihm eine Zukunft eröffnen ohne Sie. Es soll weiterleben wie bisher. Sie packen daher Ihre Nachfolge an. Je früher desto besser, sagt man. Weil Ihnen das die besten Chancen auf ein gutes Gelingen gibt. So legen Sie Ihre ganze verantwortungsvolle Kompetenz als Unternehmer in die Waagschale. Auch auf diese Herausforderung dürfen Sie sich freuen; es wird ein spannendes Abenteuer werden.

Die oder der Richtige – wofür?

Wofür steht Ihre Firma und wie begeistern Sie mögliche Nachfolger? Wie entfachen Sie die Glut für Ihre Geschäftsidee und deren Einzigartigkeit? Wenn die Idee durchdringt und zündet, dann geht es nicht mehr um Preis- und Rendite-

diskussionen; dann geht es darum, dass ein Kandidat den unternehmerischen Wert für sein eigenes Unternehmertum erkennt. Ist das Ihr Ziel?

«In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.»

Augustinus, 353-430

Also ist eine packende Geschichte die Voraussetzung, um einen möglichen Nachfolger zu gewinnen. Nur, wenn es bei ihm «klick» macht, können Sie daran denken, Ihr Lebenswerk in seine Hände zu legen. Dann lebt Ihre Firma weiter, ob Ihnen etwas passiert oder ob Sie bereits neue Perspektiven für sich entdecken. Wir nennen das, das Geheimnis der wahren Überzeugung. Es zu lüften, lohnt sich. Weil dies die Grundlage für die Zukunft Ihrer Firma ist.

Die richtigen Fragen

Was macht Ihren Betrieb einzigartig? Das werden Sie Ihre Nachfolger fragen. Welcher echte Mehrwert verstärkt den Nutzen für Ihre Kunden; was machen Sie viel besser als Ihre Mitbewerber? Sicher haben Sie ehrliche, klare Antworten darauf. Und wie steht es mit Ihrer eigenen Begeisterung für Ihre Firmenidee? Ist alles im Lot, kann es für Ihre Nachfrage interessant sein?

Die richtigen Worte

Sobald es darum geht, die Geschäftsidee Ihrer Firma zu ergründen, empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Textpartner. Das ist eine

grosse Erleichterung für Sie; weil er die richtigen Worte findet, um Ihre Überlegungen und Ihre Geschichte festzuhalten.

Gemeinsam mit Ihnen bringt Ihr Textpartner Ihre Gedanken mündlich und schriftlich in eine ansprechende Form. Er kann das, was Sie zu sagen haben, perfekt ausdrücken, sichtbar und nachvollziehbar machen. Daraus lässt sich eine überzeugende Präsentation Ihrer Firma ableiten. Dies gegenüber unternehmerischen Menschen, die Ihre Nachfolge antreten sollen. Technische Informationen alleine können dies nicht leisten.

Unternehmensgeschichte, Firmenphilosophie, Produkte, Märkte, Kunden, Anzahl Mitarbeitende und die finanzielle Bewertung – diese Angaben sind zwingend abzugeben, ja. Sie lösen damit aber keine Gefühle aus. Emotionen sind nötig, da das Nachfolgethema auf beiden Seiten stark mit Gefühlen einhergeht.

Sprechen Sie daher möglichst exakt den Menschen an, der Ihr Lebenswerk fortführen soll. Es braucht die richtigen Worte, damit der Funke von Ihnen auf Ihre Nachfolge überspringen kann und diese das Unternehmen in Ihrem Geiste weiterbringt.

Frischtext.ch unterstützt Sie, ansprechende Texte für Sie und Ihre potenzielle Nachfolge zu formulieren. Mit sicherem Gespür drücken Cornelia Aschmann und Nic Baschung in wenigen Sätzen das Aussergewöhnliche aus, das Sie und Ihre Firma ausmacht. Wir sind Ihre ersten «Nachfolger». Was erzählen Sie uns?

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

Kunden gewinnen und halten: Warum das so wichtig ist



Ihr Marketing-Budget ist mal wieder knapp, weil Sie alles in die Neukundenakquise stecken? Wussten Sie, dass Neukundenakquise um ein Vielfaches teurer ist, als Kundenbindung! Warum investieren Sie nicht dort? Kundenbindungsmassnahmen sind nicht nur günstiger, sondern auch effektiver. Erfahren Sie hier warum.

Wie Kunden zu Multiplikatoren werden

Wenn Sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung genau das anbieten, was Ihre Kunden suchen, sind Sie bereits auf dem besten Weg ein positives Käuferlebnis zu schaffen. Wenn Sie nun auch noch diese positive Erfahrung übertragen können auf den Kauf an sich und die Produktnutzung, sind Sie fast schon auf der Zielgeraden. Doch mit dem Abschluss des Kaufes ist es nicht vorbei. Genau jetzt müssen Sie gezielte Kundenbindungsmassnahmen einleiten. Wenn Ihre Kunden Ihnen und Ihrer Marke gegenüber loyal sind, werden diese automatisch zu Markenbotschaftern. Das bedeutet, Kunden werden von sich aus Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung weiterempfehlen. Und damit gewinnen Sie – ganz ohne zusätzliches Marketing-Budget auszugeben – neue Kunden.

Kommunikation ist das A und O

Damit jedoch Ihre Kunden zu loyalen Multiplikatoren werden, müssen Sie in Kontakt bleiben. Dies können Sie beispielsweise über einen

Newsletter tun. Nutzen Sie einen Newsletter, um Ihre Zielgruppe über Neuigkeiten zu informieren, eventuell zu Produkttests einzuladen oder um einen Einblick in Ihre Produktentwicklung oder Unternehmensgeschichte zu geben. Zeigen Sie sich dabei stets nahbar, sympathisch und kundennah. Auch können Sie diesen Kanal nutzen, um Ihren Kunden einen Rabatt zu offerieren. Somit schaffen Sie ganz einfach eine gewisse Exklusivität für treue Kunden.

Das richtige CRM ist entscheidend

Damit Sie Ihre Kunden auch persönlich ansprechen können, ist eine gute Software zur Kontaktverwaltung entscheidend. Ist die Software, wie beispielsweise die Business-Software bexio, cloudbasiert, profitieren Sie doppelt. So haben Sie alle Ihre Kontakte jederzeit und überall zur Hand. Damit arbeiten Sie unabhängiger und effizienter – egal, ob alleine oder im Team.

Die Business-Software bexio bietet Ihnen dabei nicht nur ein cloudbasiertes Kundenverwaltungsprogramm an, Sie haben zudem die Möglichkeit mit sogenannten Add-ons (Zusatzprogrammen) ein E-Mail-Marketing-Tool wie beispielsweise MailChimp oder mailXpert mit wenigen Klicks anzubinden.

Doch damit nicht genug: Die Software bietet Ihnen alles, was Sie für die Führung Ihres Unternehmens benötigen – von der Fakturierung

über das Offertwesen bis zur Buchhaltung. Und dabei sind viele Prozesse automatisiert. Wenn Sie weniger Zeit für Ihre Administration aufwenden, können Sie die gewonnene Zeit wieder intensiv für Ihre Kunden und Neukunden einsetzen.

Fragen Sie Kunden nach Ihrer Meinung

Auch sollten Sie regelmässig Feedback Ihrer Kunden einholen. So gewinnen Sie einen neuen Blickwinkel auf Ihr Business und können unter Umständen rechtzeitig reagieren, bevor Ihnen Ihre Kunden abwandern. Befragen Sie Ihre Kunden zu Ihrem Produkt, oder Ihrer Dienstleistung, zu ihrem Käuferlebnis, zur Website oder den Newsletter usw.

Analysieren Sie anschliessend das Feedback und bauen Sie es bei Bedarf in Ihre Unternehmensstrategie mit ein. Damit kann es für Ihren Umsatz und damit für den Erfolg Ihres Unternehmens nur einen Weg geben – den nach oben!

Über bexio

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

bexio testen und profitieren

Sparen Sie mit bexio nicht nur Zeit: Profitieren Sie dauerhaft von **10 Prozent Willkommens-Rabatt** auf die Business-Software bexio. Verwenden Sie einfach den Gutscheincode: «skv10». Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich und überzeugen Sie sich selbst: **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
HSG 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 Unternehmensschule 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

Der Verwaltungsratsberuf: Der Trend hin zu mehr Professionalisierung



Zahlreiche Unternehmensskandale lenken das öffentliche Interesse immer wieder auf den Verwaltungsrat und zeigen schonungslos auf, dass selbst Gremien, die auf Papier vorbildlich zusammengesetzt sind, in Realität oft nicht die gewünschte Schlagkraft entwickeln. Die Anforderungen an moderne Verwaltungsräte sind entsprechend gestiegen und die Zeiten, als Verwaltungsräte bloss Verwalter waren, sind passé. Dies gilt nicht nur für öffentlichkeitswirksame Grosskonzerne, sondern insbesondere auch für kleinere und mittelgrosse Unternehmen (KMU). Eine Professionalisierung der VR-Tätigkeit ist daher gefragt.

Der Verwaltungsrat ist dafür verantwortlich, dass das Unternehmen nachhaltig erfolgreich ist und Wert schöpft. «Machen wir das Richtige?» und «Machen wir es richtig?» sind deshalb zwei der wichtigsten Fragen im Verantwortungsbereich von Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräten. Um diese Fragen einschätzen zu können, benötigen Verwaltungsräte neben einem soliden Grundwissen insbesondere auch die Fähigkeit, vernetzt zu denken. Sie müssen in der Lage sein, strategische Entscheide im Team herbeizuführen, sie zielgerichtet zu kommunizieren und die Mitarbeitenden für den eingeschlagenen Weg zu begeistern.

Kompetente Verwaltungsräte

Moderne Verwaltungsräte kennen folglich die wichtigsten rechtlichen und wirtschaftlichen Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten, die mit ihrem Mandat einhergehen. Sie sind vertraut mit den relevanten betriebswirtschaftlichen Konzepten und Werkzeugen im Bereich Strategie, Finanzen, Organisation sowie Personalwesen und sie können in diesen Bereichen auch mit Fachexperten auf Augenhöhe diskutieren. Schliesslich zeichnen sie sich durch Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten aus, die es ihnen ermöglichen, die Mitarbeitenden intrinsisch zu motivieren und auch durch schwierige Zeiten zu führen.

Universitäre Weiterbildung für VR

Rochester-Bern Executive Programs hat die Bedeutung einer professionellen Ausübung der VR-Tätigkeit erkannt und 2016 den schweizweit ersten «Certificate of Advanced Studies (CAS) in General Management für Verwaltungsräte» lanciert – eine auch für volle Agenden verträgliche Weiterbildung.

Der Zertifizierungslehrgang bietet eine ausgewogene Mischung aus Theorie und Praxis. Zentrale Themen wie Nachfolgeregelung, Innovation/Digitalisierung und Risikomanagement werden in jedem Modul aufgegriffen, um so neben

der inhaltlichen Tiefe auch der Interdisziplinarität der Verwaltungsrats Tätigkeit Rechnung zu tragen. Nach erfolgreichem Abschluss der Module erhalten die Teilnehmenden ein Universitätsdiplom und eine Zertifizierung, mit der sie ihr verwaltungsratspezifisches Wissen und ihre Fähigkeiten nachweisen, wie dies für andere Berufsgruppen wie Ärzte oder Anwälte ja auch üblich ist.

Voneinander lernen und Netzwerke knüpfen

Der Teilnehmerkreis setzt sich aus hochkarätigen Führungskräften zusammen, von denen die überwiegende Mehrheit in einem oder mehreren Verwaltungsräten aktiv ist. Die breite Palette an vertretenen Branchen und Unternehmenstypen im Kursraum ist dabei charakteristisch für die diverse KMU-Landschaft der Schweiz. Dank diesem Mix wird «voneinander lernen» zu einem der wichtigsten Erfolgsfaktoren des Lehrgangs.

«Das CAS für Verwaltungsräte bietet eine ganzheitliche Weiterbildung, welche alle wichtigen Themen für die Arbeit als Verwaltungsrat umfasst. Der Austausch mit den Referenten und den Teilnehmenden ist von grossem praktischen Wert. Das Programm hat mir geholfen, meine Rolle als Verwaltungsrätin besser zu definieren und professionell auszuüben.»

Renate Schreiber, VR-Präsidentin Ava AG

Dank dem intensiven Austausch im Klassenzimmer und zwischen den einzelnen Sessions wird aktuellen Herausforderungen wie der beschleunigten technologischen Entwicklung oder der wachsenden Unsicherheit im internationalen Handel reales Praxisleben eingehaucht. Auch stärkt er das persönliche Netzwerk untereinander, was für die zukünftige Tätigkeit ein wichtiges Asset darstellt.



Rochester-Bern
Executive Programs

Mehr Informationen

Sabina Kramer · Recruiting Manager
Telefon 031 631 53 27 · vr@rochester-bern.ch
www.rochester-bern.ch

Massgeschneiderte Schulung von Mitarbeitenden



Bildungsteilnehmende lösen mittels digitaler Lernmethode eine Aufgabe zum betriebsinternen Absenzenmanagement – unterstützt von HR-Leiterin Julia Hotz.
Foto von Roman Moos, SAH Zentralschweiz

Die Gemüse Müller AG in Hünenberg hat erkannt, dass sich die gezielte Förderung der Mitarbeitenden lohnt. Zusammen mit dem SAH Zentralschweiz haben die Führungsverantwortlichen eine interne Weiterbildung konzipiert und umgesetzt. Obwohl vom Bund subventioniert, ist dieses Angebot im Raum Zentralschweiz noch weitgehend unbekannt.

Mit dem Förderschwerpunkt «Grundkompetenzen am Arbeitsplatz» unterstützt der Bund Weiterbildungen, die auf die heutigen Arbeitsplatzherausforderungen zugeschnitten sind. Dies kann beispielsweise sprachliche Förderung oder Unterstützung im Bereich der digitalen Kompetenzen bedeuten. Das SAH Zentralschweiz übernimmt in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen wie der Gemüse Müller AG die Konzeption und Durchführung dieser massgeschneiderten Schulungen.

Julia Hotz, HR-Leiterin der Gemüse Müller AG, möchte, dass die Leitungspersonen ihre Führungsaufgaben noch besser wahrnehmen. «Betriebliche Abläufe wie das Absenzenmanagement müssen verinnerlicht sein und schliesslich sollten auch alle Vorgänge nachvollziehbar, sprachlich verständlich und nachhaltig festgehalten werden.»

Aufbauend auf dieser Zielvorgabe thematisierte eine Fachfrau des SAH Zentralschweiz in einem ersten Schritt wichtige Aspekte der Personalführung. Da es sich bei den Teilnehmenden mehrheitlich um fremdsprachige Personen handelte, vermittelte ein weiterer Referent im zweiten Kursteil, wie und in welcher Form gewisse Vorgänge schriftlich festzuhalten sind. Während also im ersten Teil Haltungsfragen in der Personalführung im Zentrum standen, war es im zweiten Teil die sprachliche Umsetzung innerbetrieblicher Vorgaben.

«In enger Zusammenarbeit mit dem Unternehmen haben wir einen Lehrgang ausgearbeitet, der passgenau auf die Bedürfnisse des Arbeitgebers abgestimmt war», bestätigt Roman Moos, Co-Leiter Bildung und Beratung des SAH Zentralschweiz. Damit der Bund Fördergelder spricht, müssen bestimmte Vorgaben an Zielgruppe und Kursmodalitäten berücksichtigt werden. «Das Ziel dieses Kurses war klar definiert: Abläufe verstehen sowie diese bewusst und konsequent umsetzen. Dadurch sollte sich das Gelernte über kurz oder lang auch positiv auf das Zeit- und Kostenmanagement eines Betriebes auswirken», so Roman Moos.



Roman Moos
Co-Leiter Bildung und Beratung
SAH Zentralschweiz
Foto von Jutta Vogel

Das SAH Zentralschweiz ist einer von elf Regionalvereinen des Schweizerischen Arbeiterhilfswerks. Jeder Regionalverein entwickelt Angebote, die auf die Bedürfnisse in der jeweiligen Region zugeschnitten sind. Zu den arbeitsplatzbezogenen Grundkompetenzen gehören Lesen, Schreiben, die mündliche Ausdrucksfähigkeit in einer Landessprache, Alltagsmathematik sowie grundlegende Anwenderkompetenzen im Bereich IKT (Informations- und Kommunikationstechnologie), die Personen an ihrem Arbeitsplatz benötigen. Grundkompetenzen am Arbeitsplatz nehmen Bezug auf konkrete Anforderungen am Arbeitsplatz, z.B. das Lesen und Verstehen von Betriebsordnungen, die Beachtung von Bedienungsanleitungen oder die Erstellung und das Ausfüllen von Tabellen.

«Grundkompetenzen am Arbeitsplatz», die auf die individuellen Anforderungen eines Unternehmens oder eines Teams hin konzipierte massgeschneiderte Weiterbildung, ist ein Angebot des SAH Zentralschweiz (www.sah-zentralschweiz.ch). Informationen zu dieser praxisnahen Weiterbildung für Mitarbeitende erteilt Roman Moos. roman.moos@sah-zs.ch oder Telefon 041 712 27 20



SAH Zentralschweiz

Roman Moos · Co-Leiter Bildung und Beratung
Telefon 041 712 27 20 · Postfach 3867 · 6002 Luzern
roman.moos@sah-zs.ch · www.sah-zentralschweiz.ch

Effizienz durch Zusammenarbeits-Kompetenz



Sie haben ein einmaliges Produkt am Markt. Sie haben durchdachte Abläufe und Prozesse in ihrem Unternehmen. Sie haben gute Arbeitsbedingungen für Ihre Mitarbeitenden. Haben Sie auch in der Zusammenarbeit zwischen Ihren Mitarbeitenden die gewünschte Effizienz erreicht?

ALLTAGS-STORY

Franz verlässt frustriert das Sitzungszimmer: «Immer das Gleiche, es wird viel zu schnell entschieden, ohne alles im Detail geklärt zu haben!» Franz hat ein grosses Bedürfnis nach Struktur und Klarheit, dies kommt immer wieder zum Vorschein. Er fordert klar definierte Regeln. Er braucht mehr Informationen, um entscheiden zu können. Damit löst er aber bei Ruth immer wieder Kopfschütteln aus. Ruth hat das Bedürfnis nach Dynamik und Spontaneität. Sie will vorwärtsmachen. Ihre Antwort an Franz lautet: «Das kann jetzt nicht alles detailliert geklärt werden. Das sehen wir, wenn es soweit ist. Wir müssen aus der Situation heraus entscheiden. Das geht dann schon.»

Die Zusammenarbeits-Kompetenz gilt als hoher Erfolgs-Faktor für ein Unternehmen.

Viele gute Systeme und Prozesse scheitern an der Zusammenarbeit der Beteiligten. Ist die Fähigkeit miteinander zusammenzuarbeiten nur gering vorhanden, mehrt sich der Frust und die Motivation sinkt. Dies hat eine immense Auswirkung auf das ganze Unternehmen.

Herausforderungen in der Zusammenarbeit

Wie in der Story ersichtlich, treffen im Unternehmen Menschen mit verschiedenen Bedürfnissen aufeinander. Diese Vielfalt macht jedes Unternehmen einzigartig. Doch wo Menschen zusammenarbeiten, gibt es Reibung. Das 3DP-Modell bietet eine Möglichkeit, diese Reibungspunkte zu erkennen und zu glätten.

Drei Dimensionen im Prozess

Werden Zusammenarbeits-Prozesse näher betrachtet können darin drei grundlegende Dimensionen entdeckt werden.

-  Die Aktion beschreibt die Umsetzung und die Handlungen.
-  In der Kognition finden die Planung und Strukturierung statt.
-  Die Relation beinhaltet den Bezug zu allen Beteiligten und den Austausch.

Drei Dimensionen des Menschen

Diese Dimensionen spielen für jeden Menschen eine wichtige Rolle und sind oft der Auslöser für Konflikte in der Zusammenarbeit. Jede Person hat diese Dimensionen unterschiedlich stark im eigenen Leben verankert. Während für Franz die Kognition im Vordergrund steht, ist für Ruth die Aktion von grosser Bedeutung. Für eine Person mit einer hohen Dimension Relation ist die Absprache und das Gemeinsame zentral. Erkennen die einzelnen Mitarbeitenden die starken Dimensionen bei sich selbst und beim Gegenüber, lernen sie einander zu verstehen und aufeinander einzugehen. Sie merken, wann ihre starke Dimension für den Prozess hilfreich ist und in welchen Momenten sie zu Gunsten des gesamten Prozesses die anderen Dimensionen stärker beachten müssen.



Zusammenarbeits-Kompetenz bedeutet Effizienz

Investiert ein Unternehmen in die Zusammenarbeits-Kompetenz der Mitarbeitenden, resultieren daraus ganzheitliche, effiziente Prozesse. Konflikte und Missverständnisse nehmen ab, während sich die Motivation und die Arbeitsleistung deutlich steigern.

Michael Schwyer ist Geschäftsleiter von «3DP Coaching & Training AG» und leitet Weiterbildungen zur Steigerung der Zusammenarbeits- und Führungs-Kompetenz in Unternehmen, Schulen und NGOs



**3DP COACHING
& TRAINING AG**

«3DP Coaching & Training AG»

Geschäftsleitung Michael Schwyer · Telefon 071 877 44 77
contact@3dp-coaching.ch · www.3dp-coaching.ch

René Schmid erfolgreich beim 1. Internationalen Speaker-Slam in Düsseldorf



René Schmid mit Hermann Scherer am 1. Internationalen Speaker Slam in Düsseldorf 2019. (Foto: Dominik Pfau)

Neuer Rekord: In knapp 6 Stunden setzten 68 Top-Speaker Themen-Impulse zu den aktuellen Herausforderungen von Wirtschaft, Politik und Soziales. Deswegen fand nach Frankfurt, Wien, NewYork, München und Stuttgart jetzt der 1. Internationale Speaker Slam in Düsseldorf statt. Aus Deutschland, Österreich, Italien und 6 weiteren Ländern trafen sich die internationalen Experten – darunter René Schmid aus der Schweiz mit seinem Vortragsthema «Achtsamkeit im Unternehmen», um gemeinsam einen neuen Weltrekord mit inspirierenden Vortragsthemen zu setzen.

Aber was ist eigentlich ein Speaker Slam? Wortwörtlich übersetzt handelt es sich um einen «Rednerwettstreit»: Die fast 200 Zuschauer waren Zeugen des spannenden und abwechslungsreichsten internationalen Vortragswettbewerbes und wurde zeitgleich auf dem Kanal YouTube übertragen. Die Vortragsredner konnten ihr Herzensthema in eigens konzipierten Vorträgen sprachlich präsentieren. sechs Stunden lang kämpften sich die Experten und Finalisten durch Ihre Themen. Am Vortrag hatte es bereits einen Qualifizierungswettkampf gegeben – um wirklich nur die besten und aussergewöhnlichsten Themen und Experten an den Start gehen zu lassen.

Es hat noch nie einen internationalen Speaker Slam mit so vielen Rednern gegeben! Damit wurde der Weltrekord gebrochen, der zuvor in Stuttgart aufgestellt worden war. In Düsseldorf erlebten die Zuschauer ein Feuerwerk an Zukunftsimpulsen und bezeichneten die Redner sogar als «Elite-truppe», die die Massstäbe der Welt visionär neu aufstellen.

Erste Gespräche mit politisch und wirtschaftlich Verantwortlichen wurden initiiert, damit dieses Experten-Wissen auch in Regierungskreisen noch stärker Beachtung und Nutzung findet. Mit seinem Vortrag «Achtsamkeit im Unternehmen» liegt der Schwerpunkt in der WIN-WIN Haltung im Wechselspiel des Unternehmens mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ehrgeizig nicht nur einen Mehrwert den Auftraggebern zu schaffen, bildet sich René Schmid stetig weiter. In Hermann Scherer hat er selbst zur richtigen Zeit einer der hervorragendsten Mentoren der Gegenwart gefunden. Das nächste grössere Ziel ist die Teilnahme am Speaker Slam in New York 2020 auf dem Sieger Podest zu stehen. Teil der Jury waren Hermann Fürstenau von der Redneragentur Speakers Excellence, Radio-experte Dirk Hildebrand, Die Redner Katja Voigt und Peter Aschenbrenner, Jörg Rositzke von Hamburg 1 und Nicole Schlösser von der Lufthansa.



Impuls consulting & arts

René Schmid CEO

Loostrasse 7 · 8461 Oerlingen · Telefon 079 428 24 44

www.impuls-consulting-arts.ch

Fernsignaturlösung am Arbeitsplatz mit SignLive!

Der beste Partner ist der, der den Weg kennt!



www.signing-solution.ch

Am Arbeitsplatz Dokumente online zu unterschreiben und innerhalb von Minuten auszutauschen – ob im Büro oder von unterwegs. Mit Sign Live! können Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und Verträge, Angebote, Arbeitszeugnisse, Formulare und Bescheinigungen schnell und sicher digital signieren. Ihre Prozesse werden einfacher, schneller und sicherer sei es beim Dokumentenaustausch mit Geschäftspartner oder Hausintern zum Beispiel wenn mehr als eine Unterschrift pro Dokument nötig ist.

Nutzen Sie die Möglichkeit eines cloudbasierten Service für das rechtsgültige elektronische Signieren sowie Zeitstempeln von Dokumenten. Mit Sign Live! werden vertrauliche Daten nicht wie sonst üblich zum Signieren verschickt, sondern verbleiben in Ihrer sicheren Systemumgebung. Nur die Hash-Werte (Komprimierte ohne Rückschluss auf Inhalt) werden zur Signierung an den Service übergeben. Die effektiv lesbaren Dateien und Dokumente verlassen Ihre Systemumgebung nicht – ein Rückschluss auf den Inhalt ist somit nicht möglich.

Für die Fernsignatur mit Sign Live! ist der All-in Signing Service der Swisscom in seinem vollen Leistungsumfang integriert. Um den All-in Signing Service zu nutzen, wird die natürliche Person (Signierende) einmalig mit der Authentifizierungsanwendung (RA-App) identifiziert.

Sign Live! ist branchen- und fachübergreifend die perfekte Lösung, um zeit- und ortsunabhängig Dokumente zu signieren und auszutauschen. Einfacher Download und Installation, kein Schulungsaufwand und eine hohe Flexibilität bieten Start-ups, mittelständischen Unternehmen und Konzernen neue Möglichkeiten, Dokumentenprozesse ohne Medienbrüche zu digitalisieren.

Neues Konzept – wir machen ALLES einfacher



All-in Signing Service



- einfach in der Anwendung
- Benutzerfreundlich
- Preisgünstig und effizient
- Digitale Signatur – die Dokumente verlassen zum signieren Ihren Arbeitsplatz nicht
- dadurch hoch sichere Signaturanwendung



CABARET Solutions AG

Rankackerweg 26 · 4133 Pratteln · Telefon 061 821 56 81

Ihre Ansprechpartner

Fritz Tschan · fritz.tschan@cabaret-solutions.com

Karl Kagermeier · karl.kagermeier@cabaret-solutions.com

Optimaler Verwaltungsrat für Ihr KMU



Dominic Lüthi und sein Beirat: v.l.n.r.: Matthias Plattner (Banking und Technology), Dr. Christoph Sievers (Finanz- und Nachfolgemangement), Dominic Lüthi (Geschäftsführung), Holger von Ellerts (Web und Social Engagement), Kim Johansson (HR und Executive Search). Dominic Lüthi doziert u.A. im Lehrgang «Zertifizierte/r Verwaltungsrätin/Verwaltungsrat SAQ» der AKAD Business wie auch an der Digital Board Academy und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an. 2012 lancierte er die erste online-Vermittlungsplattform für Verwaltungsräte, Stiftungsräte und Beiräte (w/m) in der Schweiz, welche in den Boards für mehr Managementkompetenz und bessere Durchmischung sorgt. Bildquelle: Daniel Schmuki

Ist Ihr VR optimal zusammengestellt, respektive nutzen Sie die Chance, die bestmöglichen Verwaltungs- und Beiräte in Ihrem Strategiegremium zu haben? Es erscheint dabei besonders wichtig, diese Frage den KMU zu stellen, welche gesamthaft zirka 99% aller Schweizer Unternehmen ausmachen.

Studie zeigt Entwicklungspotenzial

Gemäss Dominic Lüthi, Wirtschaftsinformatiker und Verfasser der Masterarbeit «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU», existiert in vielen KMU noch deutliches Potenzial hinsichtlich der Diversität und der vollen Ausschöpfung des wichtigen Instruments Verwaltungsrat. Aus der Umfrage unter 322 VR-Boards von KMU ging unter anderem hervor, dass sich viele Mitglieder mehr von einem spezifischen Know-how wünschen würden. Lüthi ist seit 2008 selber Mitglied des VR in einem KMU und hat den Prozess der Suche und Rekrutierung von beiden Seiten miterlebt. «Die einzelnen Verwaltungsräte sollten neben spezifischen Kenntnissen auch über eine ganzheitliche Sicht verfügen und frei von Interessenkonflikten sein. «In einem gut diversifizierten VR-Gremium sollten die einzelnen Mitglieder für die Führungsebene als Partner (w/m) auf Augen-

höhe zur Verfügung stehen und sich zusätzlich zur Strategie auch um aktuelle Herausforderungen wie die digitale Transformation, neue Regulatorien oder Nachfolge kümmern», sagt Lüthi.

«Neue Dienstleistung zur kostenschonenden und einfachen Suche von VRs führt zu besserem Skill-Mix»

Dominic Lüthi hat die Firma VRMandat.com zusammen mit seinem Team und dem IT-Verantwortlichen Mark Egloff aufgebaut und sukzessive weiterentwickelt: KMU, Start-ups und Stiftungen können jetzt effizient, diskret und kostenschonend nach ihren Wunsch-Profilen suchen. Mit der Vielschichtigkeit der Suche wird auch die angestrebte Treffgenauigkeit und die gewünschte Qualität bestimmt. Alle Profile können durch deren Nutzer jederzeit ergänzt werden, wodurch sich die VR-Datenbank quasi selber pflegt und mit vielen interessanten Kandidatinnen und Kandidaten aufwartet. Auffallend ist die vorhandene Investitionsbereitschaft vieler Mitglieder, das hohe Bildungsniveau, die strategische Erfahrung bei über 85% der Profile und die Tatsache, dass über 70% der Personen Führungskräfte oder selber Unternehmer (w/m) sind.

Bei einem erfolgreichen Abschluss bezahlt die suchende Institution eine einmalige Vermittlungsgebühr an VRMandat.com. Für Start-Ups, Stiftungen und kleine Unternehmen gibt es eine Reduktion.

Verwaltungsräte werden transparenter und unabhängiger

Gerade weil die Vergabe von solchen Mandaten bisher mehrheitlich im engsten Beziehungsnetz stattgefunden hat, braucht es eine Veränderung bei den Menschen, die Verwaltungsrats- und Stiftungsratsmandate vergeben. «Die Anpassungen des Gesetzgebers, die zunehmende Bedeutung von Diversität, Ethik, Unabhängigkeit und Corporate Governance sowie das Heranwachsen einer internetaffinen Generation werden auch ihren Teil zu diesem Wandel beitragen», sagt Lüthi.



VRMandat.com

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

Interview mit Patrick Ammann, Inhaber Pius Schäfler AG



Patrick Ammann von der Pius Schäfler AG

Die Pius Schäfler AG stellt sich neu auf. Erstmals in der 55-jährigen Geschichte des Unternehmens nehmen Externe Einsitz im Verwaltungsrat. Wir sprachen mit Inhaber Patrick Ammann über die Gründe und Hintergründe.

Die Pius Schäfler AG ist gerade in den letzten Jahren äusserst erfolgreich unterwegs und es heisst doch eigentlich: Never change a winning team.

Patrick Ammann: Das mag schon stimmen, allerdings hat man ja nicht alles selber in der Hand: Mitarbeiter (w/m), welche in den letzten Jahren an zentraler Stelle agierten, treten kürzer oder verlassen das Unternehmen. Ich denke hier an den Firmengründer Pius Schäfler, aber auch an den langjährigen Geschäftsleiter und Impulsgeber Armin Würth, der sein Arbeitspensum schrittweise reduzieren wird.

Das ist aber nicht der einzige Grund, neue Leute und vor allem erstmals externe Köpfe ins Boot respektive den Verwaltungsrat zu holen.

Natürlich nicht. Es sind vor allem andere Gründe, die uns zu diesem Schritt bewegen: Wir wachsen zurzeit sehr stark. Nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ. Das Angebots- und Branchenportfolio wird immer breiter, zusätzlich erschliessen wir ganz neue Kanäle. Mit der

Akquirierung von Markwalder im Herbst 2018 ist die Zahl der Mitarbeitenden inzwischen auf 150 gewachsen, parallel dazu bauen wir als ganz neues Standbein den Online-Handel auf. Da sind in verschiedensten Bereichen ganz neue Kompetenzen auch im VR gefragt.

Die Pius Schäfler AG ist ein Familienbetrieb. Sagt man mit diesen Schritten der Öffnung ade zu den Wurzeln und der Firmenkultur?

Es ist einfach so: In einer kleinen Familie dürfen alle mitmachen. Mal kocht die Mutter, mal versucht der Vater. Als Firma sind wir inzwischen einfach zu gross dafür, dass alle bei allem mitmachen oder füreinander einspringen können. Wir sind an einem Punkt, wo wir operative Massnahmen und strategische Entscheidungen klarer trennen und Kontrollmechanismen einführen müssen.

Und wieso kann man das nicht alles wie bisher intern regeln, wieso braucht es externe Köpfe?

Mit der Grösse der Unternehmung wächst auch die Komplexität. Wir müssen heute Themen in die Tiefe bewältigen, die wir vor 3 Jahren noch gar nicht kannten. Mit unternehmerisch denkenden Menschen (w/m), die sich in ganz unterschiedlichen Märkten bewegen, sind wir breiter aufgestellt und haben die Aussensicht neu innen.

Und wer sind nun diese Köpfe mit den anderen Meinungen?

Zum einen ist es ein Externer, aber kein Unbekannter: Unser langjähriger Strategie- und Marketingberater Martin Hilzinger. Er ist Geschäftsführer und Inhaber der Marketingagentur Trimarca AG. Zum anderen ist es ein ganz neues Gesicht: Christoph Meili. Er ist Mitgründer der Company Factory, welche sich mit der Transformierung und Digitalisierung von Unternehmen auseinandersetzt.

Wie sind Sie gerade auf diesen Kandidaten gestossen?

So wie man Partner heute kennenlernt: online. Christoph Meilis Profil war in der Datenbank von VRMandat.com zusammen mit über eintausend valablen VR-Kandidaten (w/m), genau das, welches perfekt zu unseren Anforderungen gepasst hat. Er ergänzt Wissen und Können des aktuellen VR ideal mit seinen Skills: aktuellste digitale Kompetenz und pragmatisches Transformations-Knowhow.



Pius Schäfler AG

Ringstrasse 5 · 9200 Gossau
Telefon 071 388 48 48 · Fax 071 388 48 00
info@piusschaefler.ch · www.piusschaefler.ch

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 100 ist im 1. Jahr gratis. Ab dem 2. Jahr beträgt die Jahresgebühr CHF 50. **Sorglos-Shopping-Paket und Sicher-Reisen-Paket sind nur für Mitglieder der SKV gültig. Angebot gültig bis 31.12.2019. *Antrag bei Visa Bonus Card bis 31.12.2019.

Mit der Diagnose Krebs am Arbeitsplatz richtig umgehen können



Krebs ist in der Schweiz die dritthäufigste Ursache für eine längere Abwesenheit vom Arbeitsplatz. Mehr als 65'000 Menschen im erwerbsfähigen Alter zwischen 20 und 69 erhielten in den letzten fünf Jahren eine Krebsdiagnose. Die gute Nachricht: Bei den meisten Krebsarten ist die Sterblichkeit rückläufig. Viele Betroffene kehren nach dem Ende ihrer Therapie wieder in ihren Job zurück.

Für Betroffene ist das Arbeitsumfeld und der Umgang mit ihrer Diagnose während und nach der Krebsbehandlung enorm wichtig. Im Job ist man nicht immer nur Patient oder Patientin, sondern kann auch etwas leisten. Falls dies aus gesundheitlichen Gründen möglich ist, arbeiten viele hier in der Schweiz auch während der Therapie in reduziertem Umfang weiter. Umgekehrt kann ein Verlust der Arbeit die negativen Folgen einer Erkrankung noch verschlimmern.

Welche Rechte haben betroffene Mitarbeitende?

Eine erkrankte Person ist nicht verpflichtet, die Diagnose offen zu legen. Wird aber mit dem Vorgesetzten und dem HR-Verantwortlichen offen über die Erkrankung und über die Folgen gesprochen, können in diesem Prozess Vorteile entstehen:

- Es können Gerüchte oder Mobbing im Team vermieden werden.
- Durch besseres Verständnis der Umstände entsteht eine höhere Hilfsbereitschaft im Team für die erkrankte Person.
- Dadurch können auch bessere Anpassungen der Arbeit möglich werden (z.B. vorübergehende Anpassung des Arbeitspensums).

Ideal wäre ein offener Austausch zwischen der betroffenen Person, dem zuständigen Arzt und dem Arbeitgeber. Geht es darum, betroffene Mitarbeitende im Unternehmen zu halten, nehmen Vorgesetzte eine zentrale Rolle ein. Mit einer achtsamen und bewussten Begleitung der Mitarbeitenden können sie das Arbeitsklima und den Wiedereingliederungsprozess massgeblich beeinflussen. Die Krebsliga Schweiz bietet zum Thema Krebs am Arbeitsplatz spezifische Schulungen für Unternehmen an. Dazu gehören Seminare, Workshops sowie das Telefoncoaching (Infos siehe Kasten).

Manchmal sind es die kleinen Dinge, welche den Betroffenen die Rückkehr erleichtern. «Mir hat es geholfen trotz Chemotherapie am Weihnachtsessen teilzunehmen. So habe ich den Kontakt zu meinen Kollegen nicht verloren», erzählt Lisa Baumann (Name geändert) über ihre Zeit während ihrer Brustkrebserkrankung. Heute ist sie wieder an ihren Arbeitsplatz zurückgekehrt und arbeitet zu 80 Prozent.

Die Krebsliga informiert, unterstützt und begleitet

Telefoncoaching Krebs & Arbeit für Arbeitgeber, Personalverantwortliche, Vorgesetzte oder Arbeitnehmer: 0848 114 118 (8 Rp./Min. ab Festnetz) zu den Bürozeiten.

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

Weitere Informationen zum Thema «Krebs am Arbeitsplatz» finden Sie unter www.krebsliga.ch/krebsundarbeit

«Zurück in meinen Berufsalltag»

Der Leitfaden für Krebsbetroffene am Arbeitsplatz gibt wertvolle Tipps und zeigt Anlaufstellen auf.

«**Meine Mitarbeiterin, mein Mitarbeiter hat Krebs**»: Der Leitfaden für Vorgesetzte gibt Ratschläge für alle Phasen der Krankheit. Die Broschüren können heruntergeladen und kostenlos bestellt werden: www.krebsliga.ch/shop

Die Krebsliga bietet Beratung und Unterstützung vor Ort

Die kantonalen und regionalen Krebsligen sind in Ihrer Nähe. Sie bieten allen Krebsbetroffenen und ihren Angehörigen in der ganzen Schweiz individuelle Beratung und Unterstützung.

www.krebsliga.ch/region

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)
Büroservice	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	
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coaching und Workshops
	Krebsliga Schweiz	Krebs und Arbeit	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävention und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10% Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis / Direktbuchung)
	Allianz Global Assistance	Reiseversicherungen	20% Rabatt mit Rabattcode 201051-p-SKV
	FIRST Business Travel Suisse	Hotel / Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Debitors management SA	Zahlungsmanagement	CHF 100 sparen mit Promocode SKV 100
	Inkassolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	Cisco Systems (Switzerland) GmbH	IT-Lösungen	
Marketing	localssearch	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.

Mehr Ausgeglichenheit mit der Ernährung nach der Traditionellen Chinesischen Medizin

Verdauung gut, alles gut. Hinter diesem Sprichwort ist viel Wahres dran. Alles, was wir täglich zu uns nehmen, verarbeitet unser Verdauungssystem zu Bausteinen für unseren Körper. Eine gesunde Ernährung erfreut nicht nur das Stoffwechselsystem, sondern macht auch insgesamt glücklich und ausgeglichen. Doch wie ernähre ich mich richtig? Eine Möglichkeit ist die 5-Elemente Ernährung nach der Traditionellen Chinesischen Medizin, kurz TCM genannt. Das uralte, medizinische System aus Fernost kombiniert Speisen abgestimmt miteinander, um Körper und Geist ganzheitlich zu mehr Ausgeglichenheit zu verhelfen.



Madlen Witzig, zertifizierte Ernährungsberaterin TCM, bezieht in ihrer Ernährungsberatung westliche Diagnosen mit den Erkenntnissen und Nahrungsmittelwirkungen aus der 5-Elemente-Ernährung (TCM) ein. Sie unterstützt ihre Klienten bei der Vorbeugung und der Reduktion von Übergewicht, bei der Ernährungsumstellung, Allergien oder Unverträglichkeiten und berät zum Thema ausgewogene Ernährung für jedes Alter. Termine bei Frau Witzig können über www.sanasearch.ch gebucht werden.

Essen nach dem Yin-Yang-Prinzip

Um ein Missverständnis gleich zu Beginn aus der Welt zu schaffen: die Ernährung nach der TCM setzt nicht die Umstellung auf asiatische Gerichte voraus. Sie basiert auf natürlichen, frischen Lebensmitteln, viel Gemüse und Getreideprodukten. Eier, Fleisch und Fisch gelten eher als Beilagen. Die Auswahl der Lebensmittel richtet sich immer nach der Verträglichkeit und anderen wichtigen Faktoren. Vor allem Yin und Yang spielen eine zentrale Rolle. Die bekannten Begriffe aus der chinesischen Philosophie stehen für einander entgegengesetzte, und doch aufeinander bezogene Kräfte. Yin steht laut Ernährung nach TCM für Kälte, Yang für Wärme. Wasserreiche Lebensmittel wie Obst und Gemüse, aber auch Fette und Öle werden dem Yin zugeordnet. Lebensmittel wie Fleisch, vor allem rotes Fleisch, aber auch wärmende Zubereitungsarten wie grillieren, schmoren und braten gehören dem Yang an. Harmonie kann laut der TCM-Ernährung

nur durch eine ausgeglichene Ernährungsweise erlangt und erhalten bleiben. Zu viel oder zu wenig Yin oder Yang im Körper, sorgt für ein Ungleichgewicht und zu Unwohlsein.

Ernährung nach den 5 Elementen

Darüberhinaus, werden alle Lebensmittel Elementen zugeordnet, von denen im Bestfall jedes in einer Mahlzeit vertreten sein sollte. So wird sichergestellt, dass die Organe gleichmässig versorgt

werden. Zu den Elementen zählen Holz, Feuer, Erde, Metall und Wasser. Das Element Holz entspricht dem sauren Geschmack. Darunter fallen Lebensmittel wie Petersilie, Essig, Tomaten, Orangen oder Zitronen. Feuer spiegelt den bitteren Geschmack wider. Chicorée, Radicchio, Orangenschale, Kakao oder Kaffee gehören dazu. Das Element Erde steht für Süsse. In diese Gruppe zählen Lebensmittel aus Getreide, Karotten oder Kürbisse. Metall ist mit dem scharfen Geschmack gleichzusetzen. Unter anderem sind damit Radieschen, Zwiebeln, Lauch oder Pfeffer gemeint. Wasser zu guter Letzt steht für den salzigen Geschmack. Salz, Fisch, Meeresfrüchte oder Algen werden dem Element zugeordnet. Jedes Lebensmittel wird zusätzlich in heiss, warm, neutral, erfrischend und kalt unterteilt. Je nach Jahreszeit oder Befinden, wird die physiologische Wirkung der Lebensmittel mit in den Ernährungsplan einbezogen.

Individuelle Konstitution ermitteln

Sicher fragt sich der eine oder andere nun, wozu die ganzen Systeme und Einteilungen? Ich möchte nicht den Spass und den Genuss am Essen verlieren. Die Antwort darauf lautet: das müssen Sie auch nicht. Denn eine elementare Grundregel der TCM-Ernährung lautet, dass sich die optimale Grundmischung der Geschmacksrichtungen nachdem individuellen Bedarf richtet. Verlangt der Körper nach einem gewissen Geschmack, kann dies auf eine Schwäche im Element hindeuten. Eine Ablehnung hingegen auf Fülle in einem anderen Element. Rigide Essensvorschriften gibt es nicht. Für den Gesunden gilt, ausprobieren was als wohltuend empfunden wird. Zusätzlich sollte ein TCM-Therapeut den Konstitutionstypen oder die Störungen von Yin und Yang unterstützend durch Analysen wie der Puls- und Zungendiagnostik ermitteln. Mithilfe einer Festlegung kann ein Ernährungsplan aufgestellt werden, der die Beachtung von Körpersignalen wie Hunger oder Sättigung miteinschliesst.

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.

So funktioniert's:

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

Therapeuten online buchen

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

**BUSINESS
INNOVATION
WEEK**

30.9. – 3.10.2019

Werkplatz Zürich Oerlikon

30.9. Forum Zukunft Schw-AI-z

4.10. Retail-Tours

businessinnovation.ch

#BIW19

300

Keynotes & Vorträge

200

Experten & Aussteller

100

Events und Networking

Mit
Europapremiere
Humanoid-Roboter



Leader oder Loser?

**Zukunft verstehen &
aktiv mitgestalten!**

Antworten gibt's beim grössten
Schweizer **Zukunfts-Event** für
Innovation, Digitalisierung
& neue Arbeitswelt 4.0

Join us!



Team
Ich will's AG

Mrs. Heasy

Zukunftsgestalter
Luca

Urs
Gredig

Patrizia
Laeri

Stephan
Klapproth

Ralf
Schmitt

Anders Indset
Wirtschaftsphilosoph

Dr. Marianne Janik
CEO Microsoft Schweiz

Dr. Steffi Burkhardt
Human Capital Evangelist

Gerd Leonhard
Futurist & Humanist

Tickets

Live Experience Expo & Networking CHF 30
Academy Programm CHF 125
Future-Conference All-Access BIW CHF 790

businessinnovation.ch/tickets
#BIW19

Key Partner



**Salt.
Business**

avatorion

Gold Partner

**Zürich,
Switzerland.**

Nau.ch
News für die Schweiz

Veranstalterin

emex
Management Center

Träger

digitalswitzerland

seniors@work – die neue Schweizer Job-Plattform für pensionierte Talente



In vielen Bereichen können Senioren die Unternehmen mit ihrem Wissen entlasten

Heute leben in der Schweiz schon über 1.5 Millionen Seniorinnen und Senioren. In den kommenden Jahren verschärft sich der Fachkräftemangel, da die Babyboomer Generation in Rente geht. Gleichzeitig ist 60 das neue 40 und viele pensionierte Menschen sind noch fit und willens im Ruhestand zu arbeiten. Um dieses Potential nutzbar zu machen, hat das Startup seniors@work zusammen mit der Pro Senectute die online Job-Plattform www.seniorsatwork.ch lanciert.

«Die Idee kam mir, als mein Vater pensioniert wurde», sagt Alexis Weil, Gründer und CEO von seniors@work. «Es kann doch nicht sein, dass Senioren nach der Pensionierung von einem Tag auf den anderen nicht mehr arbeiten können und man gleichzeitig vom Fachkräftemangel spricht». Das Konzept von seniors@work ist so einfach wie überzeugend. Über die Plattform können Startups, KMU und Grossunternehmen pensionierte Talente für Jobs in Bereichen wie Buchhaltung, Administration, Handwerk, Men-

toring und vielem mehr finden und engagieren. Die Vorteile für Auftraggeber liegen auf der Hand: Seniorinnen und Senioren müssen nicht mehr arbeiten, sie wollen – und tun dies mit grosser Freude. Sie sind nicht nur sehr erfahren, fachkompetent und zuverlässig, sie sind auch zeitlich flexibel, unabhängig und bereit kurzfristig auszuhelfen.

Einsatzmöglichkeiten für pensionierte Talente gibt es unzählige. Schon fast 100 Jobs wurden über die Plattform vermittelt. Beispielsweise hat ein Senior KMU in der Buchhaltung oder beim Jahresabschluss unterstützt. Ein pensionierter Architekt hat Baupläne für einen Bauer erstellt, da für normale Architekturbüros ein solcher Auftrag finanziell zu wenig attraktiv ist. Und ein ehemaliger Qualitätsmanager hat ein Blindenheim in einem Antragsprozess für den Kanton unterstützt. So gibt es immer wieder Nischen die ohne Seniorenarbeit nicht gefüllt werden. «Wir möchten mit unserem Angebot keinesfalls jüngeren Generationen im Arbeitsmarkt Konkurrenz machen. Vielmehr ist es unser Anspruch potentielle Auftraggeber wie KMU zu motivieren, Tätigkeiten auszuschreiben, die auf pensionierte Menschen zugeschnitten sind. Die Erfahrung, Fachkenntnisse und zeitliche Flexibilität eines pensionierten Talents sollen dabei gefragt sein», erklärt Weil.

Das Projekt stösst vielerorts auf offene Ohren. Vor Kurzem konnte Alexis Weil gleich drei prominente Investoren in der Schweizer Ausgabe von «Die Höhle der Löwen» vom Projekt überzeugen. Weiter wird das Startup von der Helvetia Versicherung im Rahmen eines Accelerator Programms unterstützt und die Emil Frey AG engagiert sich als Premium Partner. Heute steht ein Generationenübergreifendes Team hinter seniors@work und arbeitet jeden Tag daran, die Plattform weiterzuentwickeln und in der ganzen Schweiz bekannt zu machen.



Quelle Foto: Aufzeichnung «Die Höhle der Löwen Schweiz»

seniors@work

seniors@work
Neubadstrasse 122 · 4054 Basel
alexis.weil@seniorsatwork.ch
www.seniorsatwork.ch

Kalender Veranstaltungen

Impressum

September 2019

09.09.	Rotkreuz	31. KMU-Forum Wie funktioniert Crowdlending für KMU?	www.hslu.ch
12.09.	Uitikon	Zürcher Unternehmertreffen	www.undernehmertreffen.ch
13.09.	Basel	Forum Dienstleistungsmanagement	www.forum-dlm.ch
16.09.	Netstal	Start Unternehmerschule KMU/Gewerbe	www.undernehmerschule.ch
17.09.	Luzern	26. Zentralschweizer Neuunternehmerpreis	www.luzern-business.ch
17.09.	Zug	Kommunikation – wer spricht denn da?	www.todai.ch/akademie
19.09.	Zürich	Swiss CRM Forum	www.swisscrm.ch
21.09.	Frauenfeld	KMUfit Days	https://kmu-fit.ch
24.09.	Zürich	Wirkungsvolle Medienmitteilungen erstellen	www.otseinladung.de
25.09.	Zürich	Grundlagen PR & Öffentlichkeitsarbeit	www.otseinladung.de
26.09.	Sarnen	Info(z)mittag Unternehmerschule KMU/Gewerbe	www.undernehmerschule.ch
30.09.–04.10.	Zürich	Business Innovation Week	www.businessinnovation.ch

Oktober 2019

01.10.	Zug	Führung - Leadership is an attitude	www.todai.ch/akademie
02.10.	Wetzikon	Info(z)mittag Unternehmerschule KMU/Gewerbe	www.undernehmerschule.ch
05.–20.10.	Luzern	Lozärner Mäas	www.stadt Luzern.ch
10.–20.10.	St. Gallen	OLMA	www.olma-messen.ch
14.10.	Luzern	Luzerner Wirtschaft konkurrenzfähig und fit für die Zukunft?	www.luzern-business.ch
15.–19.10.	Basel	Holz	www.holz.ch
17.10.	Aargau	2. AKB Unternehmerworkshop - Fit in die Zukunft	www.undernehmerschule.ch
19.–27.10.	Zug	Zuger Messe	www.zugermesse.ch
24.10.	Sarnen	Start Unternehmerschule KMU/Gewerbe	www.undernehmerschule.ch
31.10.–03.11.	Chur	Guarda!	www.guarda-messe.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:
8. November 2019

Redaktions- und Anzeigeschluss:
18. Oktober 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 Gutscheincode
«skv10»

bexio
besser im business