

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 4/5 · April / Mai 2018 · 12. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

**Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer**

Rechtsberatung

Ein Pferd wird gemietet
Eine Kuh gepachtet
Artikel auf Seite 5

Reise

Chinas Geschäftswelt
entdecken und Ihr
Netzwerk erweitern
Artikel auf Seite 9

Gesundheit

Belastungen am Arbeitsplatz:
Mit Polarity wichtige
Lösungswege erkennen
Artikel auf Seite 51

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

Optimierung gewerblicher Unternehmen

- » Betriebswirtschaftliche Beratung
- » Optimierung der Rentabilität
- » basic» – Unternehmenssteuerung
- » Entscheidungskalkulation

- » Lösung von Liquiditätsproblemen
- » Turnaround-Management
- » Marketing
- » ERFA-Gruppen

Weitere Information telefonisch oder über info@basic-akademie.ch.

basic[®] Akademie AG
leadership



Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux
NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ



✓ Klar

✓ Einfach

✓ Preiswert



Unser Support Team setzt sich für Sie ein.

www.cresus.ch

Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser geschätzte SKV Mitglieder

Mit der heutigen Ausgabe von Erfolg erhalten Sie gleich zwei Zeitungen in einer. Durch die Kooperation mit der Zeitschrift «Konsumer» und der gemeinsamen Publikation und Bündelung der beiden Titel in einer Ausgabe können wir so unsere Leserschaft massiv vergrössern. Während der «Erfolg» wie bisher an die Abonnenten der Zeitung und Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes versandt wird, wird nun ein grosser Teil der Auflage auch an alle Abonnenten der Zeitschrift «Konsumer» verteilt. Für Sie als Leserin oder Leser der Zeitung bedeutet dies vor allem eines: Mehr News und mehr Informationen. Für unsere Werbepartner bedeutet dies, dass mehr Leute Ihre Werbung sehen und nun nicht nur für den B2B Bereich Produkte und Dienstleistungen vorgestellt werden können, sondern auch direkt Angebote für Endkunden den Weg zur Zielgruppe finden.

In dieser Ausgabe von «Konsumer» geht es ganz um das Thema «Digitalisierung». Ein Thema, dass nicht nur für KMU interessant ist, sondern auch für Kunden. Sicherlich ist dieses Thema auch für Sie interessant.

Und nun wünsche ich Ihnen viel Unterhaltung bei der Lektüre von «Erfolg» und «Konsumer».

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle SKV

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

Inhalt

Steuern	4
Rechtsberatung	5
SKV Partner	6
Digital	7
Marketing	8
Reisen	9
Informatik	10
Arbeitsplatz	11
Karikaturen	13
Digitalisierung	14
Technik	15
Digitalprint	17
Interview	18–19
Unternehmenssteuerung	20–21
Coaching	22
Beilage Konsumer	23–35
Strategie	36–37
Informatik	38
Gesundheit	39
Finanzierung	41
Strategie	42–43
Arbeitsmarkt	45
Verkauf	47
Aus- und Weiterbildung	48
Buchtipps	49
Gesundheit	51
Mehrwertpartner	52
Veranstaltung	53
Veranstaltungskalender	54
Impressum	54

Berufsauslagen: Weiterbildung, Auswärtige Verpflegung, Fahrzeugkosten



Dr. Christoph Oesch
zugelassener Revisionsexperte, Leiter Sektion
Steuern des Schweizerischen KMU Verbandes

Jeder unselbständig tätige Steuerpflichtige darf als allgemeinen Abzug von seinem steuerbaren Einkommen 3% seines Nettolohns gemäss Lohnausweis zum Abzug bringen, zumindest 2000.–, höchstens 4000.–. Anstelle dieses Pauschalabzugs kann der Steuerpflichtige z.B. die Kosten eines Computers oder eines Arbeitszimmers in Abzug bringen. Beim Computerkauf hat der Unselbständige sich einen Privatanteil von 20% anrechnen zu lassen. Für den Abzug der Kosten eines Arbeitszimmers in seinem Zuhause ist ein Anteil vom Mietzins: (Zimmer der Mietwohnung +1), für ein Arbeitszimmer in einem Eigenheim ein Anteil am Eigenmietwert (Eigenmietwert: Anzahl Zimmer +1) abzugsfähig. Für den Abzug eines Mietzinsanteils/Eigenmietwertanteils braucht es eine Bescheinigung des Arbeitgebers, dass dem Arbeitnehmer im Geschäft kein entsprechendes Zimmer zur Verfügung steht und er deshalb ein solches Zimmer zu Hause braucht.

Im Pauschalabzug sind die Kosten für einen Computer, für ein notwendiges Arbeitszimmer, Berufswerkzeuge, Berufskleider, Fachliteratur, Beiträge an Berufsverbände enthalten. Zudem sind auch Anwaltskosten, die zur Sicherung eines Arbeitsplatzes oder zur Durchsetzung von Gehaltsforderungen erwachsen, abzugsfähige Gewinnungskosten.

Steht dem Arbeitnehmer eine Kantine zur Verfügung oder kann er seine Mittagessen in einer nahe gelegenen Kantine oder einem Migros-Restaurant einnehmen, so kann er für die Mehrkosten der auswärtigen Verpflegung 1600.– in Abzug bringen. Fehlt es an einer Kantine, so ist eine Verpflegungspauschale von jährlich 3200.– abzugsfähig. Kann das Mittagessen zu Hause eingenommen werden, so sind keine Mehrkosten für auswärtige Verpflegung abzugsfähig.

Im Kanton Zürich kann jeder Steuerpflichtige 500.– Pauschalkosten für seine Weiterbildung in Abzug bringen, wenn verheiratet beläuft sich der Abzug auf 1000.–. Im Formular Berufsauslagen ist hierfür eine eigene Zeile vorgesehen.

Seit 2016 dürfen maximale Weiterbildungskosten von 12000.– in Abzug gebracht werden, bei Ehepaaren 24000.–.

Absolviert ein Aktionär bei einer Einpersonenfirma oder ein Gesellschafter seiner GmbH ein MBA Studium, tut er darum gut daran, wenn seine Firma die Studienkosten bezahlt, denn sie kann sie vollständig zum Abzug bringen. Sonst sind die Kosten wie gesagt auf 12000.– begrenzt.

Als Kosten für die Fahrten zwischen Wohn- und Arbeitsort können maximal 3000.– als Gewinnungskosten geltend gemacht werden. Dies gilt für die Bundessteuer und einzelne der Bundessteuer nachgefolgte Kantone.

Als solche Kosten können geltend gemacht werden:

- a) die notwendigen Auslagen für die Benützung öffentlicher Verkehrsmittel oder
- b) die notwendigen Auslagen für die gefahrenen Kilometer bei Benutzung des eigenen Fahrzeugs sofern kein öffentliches Verkehrsmittel zur Verfügung steht oder dessen Benutzung objektiv nicht zumutbar ist. Nicht zumutbar ist das öffentliche Verkehrsmittel z.B. dann, wenn die Zeitersparnis pro Tag mit dem Auto mehr als 1.25 Stunden beträgt.

Steht dem Mitarbeiter ein Geschäftsfahrzeug auch für Privatfahrten und den Arbeitsweg zur Verfügung, so ist auf dem Lohnausweis ein Betrag aufzurechnen: $0.8\% \times \text{Gestehungskosten des Fahrzeugs ohne Mehrwertsteuer} \times 12 \text{ Monate}$. Der Steuerpflichtige kann bei Zurverfügungstehen eines Geschäftswagens keine Fahrzeugkosten zum Arbeitsort in Abzug bringen.

Da für eine Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, welche sich aus der Verfassung ergibt, grundsätzlich alle Aufwendungen, die im direkten Zusammenhang mit der Berufsausübung stehen und zur Erzielung des Erwerbseinkommens im Bemessungsjahr notwendig sind, berücksichtigt werden müssen, verstösst die willkürliche Begrenzung auf 3000.– Fahrkosten gegen die Verfassung und es ist wünschbar, dass möglichst viele Steuerpflichtige gegen diese Begrenzung vor das Gericht gehen.

Bei Firmen empfiehlt sich je nach Kanton bei jeder Firmengrösse die Ausarbeitung eines Spesenreglements (z.B. für die Pauschalspesen an die mitarbeitenden Mitaktionäre). Gerne stehen wir Ihnen zu diesem Zweck jederzeit zur Seite.

Hiermit sichert die Firma die einkommens- und sozialversicherungsfreien Pauschalspesenbeträge ab. Ein Spesenreglement ist jeder Firma zu empfehlen.

Text von Dr. C. Oesch, Leiter Sektion Steuern
des Schweizerischen KMU Verbandes

DIE 14 S-KONZEPT AG

Dr. Christoph Oesch · 6301 Zug
Telefon 041 720 00 85 · Fax 041 720 00 86
c.oesch@tic.ch · www.managementbymedia.ch

WORKINGWELL

- Externe Mitarbeiterberatung (EAP)
- Laufbahncoaching / Karriereberatung
- Teamentwicklung / Supervision
- Trainings zu den Themen Stress- und Selbstmanagement, Führung, Kommunikation und Konflikte

WorkingWell GmbH
Clarastrasse 2
4058 Basel
Bettina.janko@workingwell.ch
www.workingwell.ch
+41 (0)76 424 21 79

Ein Pferd wird gemietet. Eine Kuh gepachtet



Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist und Mediator vertritt die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder im Grossraum Basel und Ostschweiz

Eine rentierende Unternehmung ist ideal für eine Nachfolgeregelung. Manchmal will sie trotzdem niemand kaufen. Vielleicht weil die Branche «unsexy» ist. Oder weil geeignete Mitarbeiter den Kaufpreis nicht aufbringen können. Die Unternehmung verpachten kann die Lösung sein.

Es gibt Unternehmer, die nach dreissig Jahren von den immergleichen täglichen Herausforderungen müde geworden sind. Sie möchten die letzten Jahre im scharfen Bewusstsein des Lebens mit der Ehefrau verbringen, auf Reisen gehen, oder irgendwas anderes tun als 80 Stunden die Woche zu arbeiten. So gibt es auch Arbeitnehmer, die mehr Verantwortung übernehmen würden: Das Personal führen und die Zukunft der Unternehmung bestimmen. Doch das Kapital für den Kauf der Firma des Patrons ist im Einfamilienhäuschen gebunden. Und der Saldo in der Pensionskasse ist zu niedrig. Weil beide Zustände nicht zielführend sind, gehen gemäss Studie der Zürcher Hochschule für

Wirtschaft pro Jahr 10'000 bis 15'000 Arbeitsplätze aufgrund schlecht geplanter Nachfolgeprozesse verloren. Daher müssen neue Geschäftsmodelle der Nachfolgeregelung praktiziert werden.

Der Unterschied zwischen Miete und Pacht

Wenn ein Pferd grossmehrheitlich nicht für die Lebensmittelproduktion vorgesehen ist, dann wird es als Heimtier kategorisiert. Es bedient ein menschliches Interesse am Tier selbst. Es wird als Gefährte im Haushalt gehalten und man tut viel für sein Wohlbefinden. Will man ein Pferd verkaufen, so schliesst man einen Kaufvertrag ab. Will man es für Reitstunden zur Verfügung stellen, dann wird es vermietet. Während der Nutzen eines Pferdes die Freude an der Freude ist, definiert sich der Nutzen einer Kuh aufgrund des Resultats ihres Produktionsvolumens an Milch. Der Bauer hält die Kuh nicht ihrer selbst willen, sondern weil er ihre «Früchte» ausbeuten will. Zusammen mit dem Bauernhof wird die Kuh als Teil davon verpachtet.

Der Unterschied zwischen Eigentum und Besitz

So wie ein Bauernhof mit seinen Kühen während zwanzig Jahren der Verpachtung im Eigentum des Bauern verbleibt, so kann auch eine Unternehmung im Eigentum des «Patrons» verbleiben, wenn Dritte die Früchte (Dividenden) erarbeiten und ernten. Die Begriffe Eigentum und Besitz werden in der Umgangssprache für den gleichen Sachverhalt gebraucht. Das Gesetz vermutet, dass, wer eine (bewegliche) Sache im Besitz hat, auch ihr Eigentümer ist. Eigentum ist die rechtliche Beziehung einer Person zu einer Sache. Es beschreibt die tatsächliche Gewalt, eine Sache zu beherrschen, mit ihr zu machen, was man will. Man darf sie auch zerstören. Besitz ist demgegenüber die sichtbare Herrschaft über eine Sache. Das geleaste Auto befindet sich zwar im Besitz des Leasingnehmers. Faktisch gehört das Auto der leasinggebenden Bank. Der Besitzer kann das Auto zerstören, doch er wird schadenersatzpflichtig gegenüber der Leasinggeberin. Im gleichen Sinne lässt sich die Unternehmung für unbestimmte Zeit einem Pächter übertragen, welcher die Unternehmung auf eigene Rechnung bewirtschaftet und verantwortet.

Die Unternehmung als Pachtobjekt

Die Unternehmenspacht wird durch den Pachtvertrag geregelt. Der Verpächter übergibt den Betrieb in den Herrschaftsbereich des Pächters. Die Unternehmung als Pachtgegenstand beinhaltet das unbewegliche (Immobilien) und das bewegliche Anlagevermögen (Lager, Fahrzeuge) inklusive Marken, Patenten, Fabrikationsverfahren und Werbekonzepte. Sämtliche Kunden und Lieferantenverzeichnisse werden ebenso zur Bewirtschaftung übernommen. Das Umlaufvermögen wird zu einem vereinbarten Preis gekauft und mittels Verrechnung der übernommenen Schulden bezahlt. Der Pächter übernimmt auch die Arbeitsverhältnisse. Im Gegenzug wird ein Pachtzins prozentual zum Umsatz, Cashflow oder Gewinn vereinbart. Der Pächter übernimmt alle Kosten und ist zur persönlichen und korrekten Führung des Unternehmens verpflichtet. Ein Konkurrenzverbot versteht sich von selbst. Nach Ablauf der Pacht übergibt der Pächter das unbewegliche Anlagevermögen in ordnungsgemässen und betriebsfähigen Zustand. Der Verpächter kauft das Umlaufvermögen zurück.

Chancen und Risiken der Pacht

Wie vieles im Leben hängt der Erfolg einer Anstrengung vom Zufall ab. Bei der Pacht können die finanziellen Risiken durch eine sachgemässe Geschäftsführung minimiert werden. Vor allem wenn der Betrieb einem langjährigen Mitarbeiter verpachtet wird. Die Chancen sind augenfällig: Wertvolle Betriebe können durch Experten weitergeführt werden und der Patron erhält eine Rente. Falls vereinbart, sogar auf Lebenszeit.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG

Wirtschaftsrecht

8252 Altparadies · 8953 Dietikon

079 430 50 71 · info@meinJurist.ch

FÜR IHRE ORIENTIERUNG UND SICHERHEIT

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

Das Unternehmerforum NOSUF als Verbandspartner des SKV



Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist, Präsident von NOSUF Unternehmerforum, Frauenfeld

Auch ein Verein braucht ab und an eine Justierung der Positionierung. Spätestens dann, wenn die wirtschaftliche Entwicklung über alle Branchen hinweg, den Unternehmern gleichsam schlaflose Nächte bereitet. Gemeint ist die zunehmende Komplexität im unternehmerischen Alltag, welche die Schmerzgrenze in Bezug auf Liquidität in immer kürzer werden Abständen auslöst. War der Kosten- und Effizienzdruck schon in der Vergangenheit hoch, so wird er weiter zunehmen. Studien besagen, dass 78 % der Unternehmensvertreter glauben, dass die Lieferanten-Kundenbeziehungen morgen kostenorientierter und effizienter werden (müssen). Der Preisdruck liegt auch darin begründet, dass Management, Buchhaltung oder Administration im Unternehmen verstärkt unter Rechtfertigungszwang stehen und die Anforderungen an das Marketing steigen, während Budgets allenfalls stabil bleiben. Weitere 58 % der Unternehmensvertreter glauben, dass die Lieferanten-Kunden-Beziehungen zukünftig fremdbestimmter und komplexer werden. Mehr Anbieter und steigender Preisdruck führen auch zu einer kürzeren Lebensdauer der geschäftlichen Beziehungen. Über alles gilt: Die Liquidität wird zum Tagesthema.

Das NOSUF-Unternehmerforum als Selbsthilfeorganisation der KMU

Vor über zehn Jahren wurde der NOSUF Verein im Thurgau mit dem Zweck gegründet, «selbstständig Erwerbende, KMU-Inhaber, leitende Angestellte in KMU und deren Mitarbeitende als Mitglieder zu gewinnen. Der Verein bezweckt das Aufgreifen KMU-spezifischer Themen, um den Mitgliedern taugliche Handlungsanweisungen für ihren unternehmerischen Erfolg zu bieten.» Immer an einem Donnerstag am Anfang eines Monats treffen sich rund 45 Entscheidungsträger/innen im Hotel Primestay in Frauenfeld. Die Teilnehmer tragen die Verantwortung für Vererb und Gedeih ihrer KMU. Dementsprechend finden sie bei NOSUF «Gleichgesinnte» mit ähnlichen Aufgabenstellungen wie die Finanzierung, Nachfolgeregelung oder Steueroptimierung. An manchen Lunchs werden «Tabu»-Themen besprochen wie die Kriminalität in der Unternehmung oder alternative Formen zur gängigen Entlohnung. Das Treffen Anfang Februar behandelt die notwendig optimale Firmengrösse der KMU, wonach ohne ausreichende Firmengrösse keine Chance auf Gewinn besteht. Denn viele Kleinunternehmer wissen nicht, dass ihre oft unterkritische Firmengrösse die eigentliche Ursache darstellt, dass ihre Firma nicht einmal theoretisch eine Chance auf Gewinn hat. Da nützt es auch nichts, auf Lohn zu verzichten oder noch mehr zu arbeiten. Wohin das führt, wissen viele: weitere Enttäuschungen, Burnout und zerbrochene Beziehungen. Der Referent bietet eine relativ einfache Lösung an, vorausgesetzt, man kennt die wichtigste Kennzahl für seine Firma, nämlich die kritische Unternehmensgrösse.

Die monatlichen Treffen als Vitaminspritze

KMU Unternehmer verfügen über ein je eigenes Wissen, welches einerseits über Generationen übermittelt wird. Andererseits übereinsolches, welches jeden Tag aus der Praxis heraus entsteht und zunehmend zum überlebenswichtigen Massstab wird. Im ersten Teil des NOSUF-Treffens kommen Geschäftsfreunde zusammen: Man tauscht sich über Erfolge und Schmerzen des vergangenen Monats aus. Die Gäste werden mit einem herzlichen «Du» empfangen. Im zweiten Teil des Mittagtreffens wird Wissen aus dem Lebensalltag des Unternehmens für die KMU-Praxis vermittelt. Fachleute aus Finanz, Controlling, Marketing, Personal- oder Betriebsführung kom-

men zu Wort. NOSUF greift den aktuellen Zeitgeist auf und stellt diesen zur unverblühten Diskussion. Hier werden Themen angesprochen, welche dem Unternehmer unter die Haut gehen. Schnell entstehen nutzbringende geschäftliche Beziehungen – vielfach auch Freundschaften fürs Leben.

Das Thema 2018: Die Sicherung der Marge

Bei NOSUF bekommt jedes Geschäftsjahr seinen eigenen Schwerpunkt. Unter den Nägeln brennt vielen KMUs die zunehmend sinkende Marge. Die meisten Firmen sind professionell geführt, das Personal ist gut ausgebildet – und leistungswillig. Die Produkte sind innovativ sowie von bester Qualität. Und es werden Kunden mit hohen Anforderungen bedient. Doch bei den meisten Unternehmen stimmt das Verhältnis von Umsatz zu Gewinn immer weniger. Auf der einen Seite sind wir mit relativ zum Ausland höher werdenden Produktions- und Gemeinkosten belastet und der Importdruck mit immer besser werdenden Produkten aus dem Ausland nimmt zu. Auf der anderen Seite sehen wir uns mit einer schwindenden Loyalität in der Kunden-Lieferantenbeziehung konfrontiert. Und Ausschreibungen reduzieren unsere Angebote auf einen einzigen Messpunkt: Den Preis. Wenn in Verkaufsverhandlungen der zweite Platz zur Regel wird, dann stimmt etwas mit unserem Angebot nicht. Dann ist es Zeit, sich «neu aufzustellen», sich zu positionieren.

Eingeladen sind KMU-Verantwortliche

An den Wissenslunchs können nicht nur Mitglieder, sondern alle für das Wohlergehen einer KMU verantwortlichen teilnehmen, welche sich mit anderen erfahrenen Unternehmern austauschen möchten. Denn Zeit für eigene Experimente steht immer weniger zur Verfügung. Zumal der nächste Konkurrent auf dem Bildschirm lediglich drei Zeilenschaltungen entfernt ist. Die Anmeldung erfolgt über www.nosuf.ch.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies
079 408 75 31 · www.nosuf.ch

Ausfallsichere Lohnzahlungen

Unternehmen überlassen vermehrt ganze Geschäftsprozesse, die nicht zu ihren Kernkompetenzen gehören, einem Spezialisten. Bei einem SaaS- (Software as a Service) oder einem BPO-Modell (Business Process Outsourcing) entledigt man sich zudem von einer langjährigen Investitionsbindung auf Grund des Wegfalls von hohen Software-Lizenzgebühren. Vor allem im Bereich einer Personal-Fachabteilung bietet sich die Lohn- und Salär-Administration im Umgang mit sensiblen Personaldaten für eine solche Lösung an. Einerseits deckt man Manpower-Schwankungen und die Stellvertretungspflicht ab, andererseits entlastet man sich von Umsetzung stetiger Gesetzesanpassungen, fixen Verarbeitungs-Terminen und der internen Security-Problematik. Zudem ist der interne HR-Spezialist nicht zwingend zahlenaffin und kann sich dadurch intensiver um das Wesentliche kümmern, die Angestellten des Unternehmens. Am besten zeigt sich dies an einem realisierten Best Practice-Fall.

Der Kunde

Die seit über 40 Jahren tätige KAISER+KRAFT AG ist Europas führende B2B-Versandhandelsgruppe für Betriebs-, Lager- und Büroausstattung. Die KAISER+KRAFT-Gruppe ist europaweit mit 18 Gesellschaften vertreten und beschäftigt über 1'000 Mitarbeiter, die sich um die Belange und Wünsche der Kunden kümmern. Davon sind gut 60 Personen in der Schweiz beschäftigt.

Die Zielsetzung

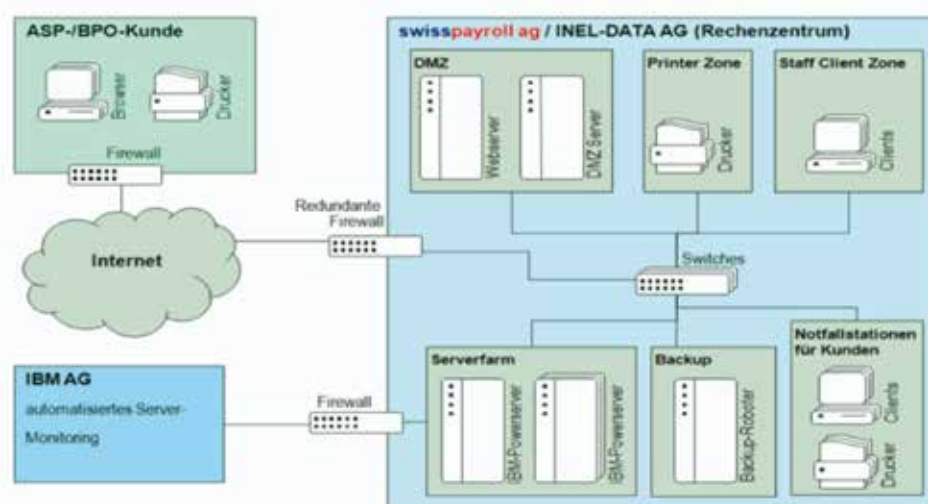
Auf Grund der stetig wachsenden administrativen Belastung in den Bereichen Personal und Lohn wollte man unabhängig von der vorhandenen IT-Infrastruktur und von zukünftigen Gesetzesanpassungen eine Schweizer Cloud-Lösung einsetzen. Diese soll in Zukunft nebst allgemeiner Personalinformationen und swissdec-zertifizierter Lohnverarbeitung auch Handbieten für die Umsetzung von ergänzenden HR-Prozessen, wie Bewerbermanagement oder Mitarbeiterbeurteilung. Auf Grund der gewünschten Stellvertretungsgewährleistung wurden zudem vom Servicepartner spezielle Kompetenzen in den Fachbereichen HR und PAYROLL verlangt.

Die Lösung

Via Privat Cloud hat man in der HR-Lösung 'IN-EL-PERS for WIN' (inkl. swissdec-zertifizierter Lohnbuchhaltung) der swisspayroll ag eine praxisorientierte und flexible Umsetzung gefunden.

Mit dem HR-Servicecenter der swisspayroll ag hat man nun für alle Belange (Applikation, Rechenzentrum, Personal- und Payroll-Knowhow) einen kompetenten Ansprechpartner. Datenhaltung und -Handling nach CH-DSG (Datenschutzgesetz) sind garantiert.

Nach Bedarf kann auch jederzeit zusätzliche Unterstützung angefordert oder einzelne Prozesse (z.Bsp. Payroll) im Full-Service ausgelagert werden. Die Nutzung von Applikations-Server, Software-Lizenzen und -Pflege, sowie Hotline und Support werden mit einer fixen Monatspauschale vergütet.



Die Resultate

Mit einer strukturierten Einführung konnten die Anforderungen in kurzer Zeit mit einem Mindestaufwand realisiert und die Anforderungen erfüllt werden. Durch die Praxiserfahrung der involvierten Projektleiter konnte bei der Umsetzung noch zusätzlicher Mehrwert für die interne HR-Fachabteilung geschaffen werden. Die Nutzung einer Personalmanagement-Lösung via Browser-Zugriff, mit standardisierten und automatisierten Prozessen vereinfachen das 'Daily Business' im HR-Alltag. Software-seitige Releases und Parametrierungen infolge von Gesetzesanpassung liegen in der Verantwortung des Providers und nicht der Fachabteilung. Aufgrund der möglichen Fach-Stellvertretung und der vorhandenen Notfall-Infrastruktur wird zudem das Riskmanagement der Kaiser+Kraft AG Schweiz entlastet.

Seit über 35 Jahren unterstützen wir Schweizer KMU's in den Bereichen Personal und Lohn mit praxisbezogenen HR-Dienstleistungen und zukunftsorientierter HR-Software (swissdec-zertifiziert). Wir stehen für PERSONAL- und PAYROLL-Fachwissen, Qualität, Professionalität und faire Partnerschaft, verbunden mit höchster Datensicherheit und absoluter Diskretion.

Fazit: Eine Outsourcing Lösung kann Ihrem Unternehmen und Ihrer HR-Abteilung helfen, auch zukünftigen Entwicklungen und Situationen gegenüber gewappnet zu sein. Die Vorteile sind:

Applikations-Outsourcing (Software-Bezug via INTERNET) **befreit Sie von:**

- hohen Software-Investitionen
- interner Datenhaltung nach DSG (CH-Datenschutzgesetz)
- Risikofaktoren in den Bereichen
- Hardware und Software
- Backup und Security
- Stellvertretungsgewährleistung

Outsourcing-Services (externe Lohnbuchhaltung und Salär-Administration) **entlasten Sie zusätzlich von:**

- fixen Abrechnungsterminen
- steigendem Administrationsaufwand
- Bedarf an Personal/Lohn-Fachwissen
- geforderter Stellvertretungspflicht
- Umsetzung von Gesetzesanpassungen

Empfehlung: Jedes Unternehmen hat eigene Bedürfnisse – Geben Sie sich nicht mit Standardmodellen zufrieden, sondern achten Sie auf einen individuellen und flexiblen SLA (Service Level Agreement).

Alles aus einer Hand – damit Sie nicht nach dem richtigen Ansprechpartner suchen müssen, lohnt es sich, wenn Rechenzentrum, HR-Lösung und -Services mit Fachsupport aus demselben Hause sind.

swisspayroll ag

Urs Leimgruber · Geschäftsführer
Lenzbüelstrasse 2 · 8370 Sirnach

Telefon +41 71 969 30 50

www.swisspayroll-ag.ch · marketing@sps-ag.ch

Kunden gewinnen im digitalen Zeitalter

In einer digitalisierten Welt sind Informationen und Dienstleistungen jederzeit und überall verfügbar. Millionen von Schweizer Kunden sind rund um die Uhr online. Sie lesen Empfehlungen, schreiben Bewertungen und buchen am liebsten über ihr Mobile. 97% aller internetaktiven Schweizer/-innen kaufen bereits online ein. Eine attraktive digitale Präsenz und Onlinekampagnen entscheiden somit über den Erfolg und sind der kritische Faktor für das Überleben von Schweizer Unternehmen.

Die Digitalisierung bietet Unternehmen neue Möglichkeiten. Sie löst aber auch grosse Verunsicherungen aus: Wie kann ich die neuen digitalen Technologien für meinen Geschäftserfolg nutzen? Welche Plattformen sind wichtig? Wie gewinne ich Neukunden? Und wie kann ich diese langfristig binden?

Seit über 40 Jahren ist localsearch der führende Marketingpartner der Schweizer KMU und betreibt mit local.ch und search.ch die reichweitenstärksten Verzeichnisse in der Schweiz. Mit neuen Lösungen wie My Presence und My Cockpit, bewährten Produkten und einer langjährigen Erfahrung unterstützt localsearch heute Unternehmen dabei, sich in einer digitalen Marketingwelt erfolgreich durchzusetzen und Kunden für sich zu gewinnen.



localsearch

Swisscom Directories AG
Förllibuckstrasse 62 · 8021 Zürich
Telefon 0800 86 80 86
marketing@localsearch.ch · localsearch.ch

Online gefunden werden

1. Mit einem zentralen Account auf über 20 Online-Plattformen präsent sein (local.ch, search.ch, Google, Facebook u.v.m.)
2. Mobile- und suchmaschinen-optimierte Website zum Fixpreis

My Website My Presence
Firmenprofil Facebook-Fanpage

Kunden gewinnen

1. Facebook-Kampagnen komplett erstellt und gemanaged durch localsearch
2. Displaywerbung auf local.ch & search.ch
4. Werbung im Local Guide (gedrucktes Telefonbuch)

Kampagnen
Displaywerbung Local Guide

Kunden binden

1. Dienstleistungen online buchbar machen
2. Einsatzplanung online verwalten
3. SMS- Terminerinnerungen
4. Newsletter-Tool

My Cockpit Localina

Chinareise für KMU



Vom 25. – 31. Mai lädt Euro-Sino Enterprises Association Sie herzlich ein, Chinas Geschäftswelt (neu) zu entdecken und Ihr Netzwerk zu erweitern.

Die fünf Highlights der siebentägigen Reise sind:

- Besuch des Swiss (Guizhou) Industrial Demonstration Park (Guiyang, Guizhou)
- Besuch der Big Data Expo (Guiyang, Guizhou)
- Ausstellungs- und Vorstellungsmöglichkeiten für ihr Unternehmen an der China Beijing International Fair for Trade in Service, CIFTIS (Peking)
- Besuch des Yanqi Lake International Convention & Exhibition Center (Huairou, Peking)
- Auf Anfrage: Besuch der Grossen Mauer

Beim Besuch in Guiyang, der Hauptstadt der Provinz Guizhou, erhalten Sie die Möglichkeit Chinas Wachstumsdynamik aus nächster Nähe zu erleben. Als eine der schnellst wachsenden Provinzen Chinas ist Guizhou auf bestem Weg zu den wirtschaftlich weit entwickelten Provinzen entlang der Küste aufzuschliessen. Früher war die Provinz «nur» für das reiche Angebot an Kultur- und Naturreisezielen, die saubere Luft (Guizhou liegt auf über 1000 M.ü.M.) und den Nationalschnaps «Moutai» bekannt. Nun macht Guizhou zusätzlich mit seinem Wirtschaftswachstum auf sich aufmerksam. Strategisch auf der künftigen Seidenstrasse 2.0 gelegen und von Peking zur Pilot Zone für Big Data Projekte erklärt, steht der hügeligen Provinz eine grosse Zukunft bevor. Globale Player (bspw. Apple und Hyundai) haben das Potenzial von Guizhou bereits erkannt und investieren in die Provinz. Guizhou selber ist bestrebt seine Beziehung zur Schweiz zu vertiefen, und lädt Schweizer Unternehmen, speziell KMU die ihren ersten Schritt nach China wagen wollen, zum Lancieren ihrer

Geschäftstätigkeiten in China nach Guiyang ein. In der Freihandelszone der Provinzhauptstadt Guiyang wurde dazu der Swiss (Guizhou) Industrial Demonstration Park eröffnet, der es Schweizer Unternehmen ermöglicht, zu günstigen Konditionen in China zu operieren. Der Swiss (Guizhou) Industrial Demonstration Park wird auch Teil des Besuchs in Guizhou sein.

Der zweite Teil der Reise führt nach Peking an die China Beijing International Fair for Trade in Service (CIFTIS), welche zum fünften Mal stattfindet. Auf von uns gemieteter Ausstellungsfläche werden Sie die Möglichkeit haben Ihr Unternehmen potenziellen Kunden und Partnern aus aller Welt vorzustellen. Bei den vergangenen ersten vier Messen zogen über 7'500 internationale Aussteller insgesamt 526'000 Besucher aus aller Welt an. Euro-Sino Enterprises Association wird Sie mit den für Ihr Geschäft relevanten Kontakten bekannt machen, um den Besuch der CIFTIS für Sie so effektiv wie möglich zu gestalten.

«If you missed opportunities to invest in Guangdong and Zhejiang three decades ago, then today's Guizhou is a good opportunity you can't miss again.»

Jack Ma, Gründer und
Vorstandsvorsitzender der Alibaba Group

Das detaillierte Programm der Reise finden Sie (in Englisch) unter:

Für weiter Informationen kontaktieren Sie direkt
matthias.hochuli@euro-sino.org

Hinweis: die Teilnehmerzahl ist begrenzt!



Euro-Sino Enterprises Association

Thunstrasse 42 · 3005 Bern · Switzerland
Telefon +41 31 351686 · Fax +41 31 3516878
euro-sino.org · bern@euro-sino.org

Schweizer Softwarehersteller seit 1997 bewährt · spezialisiert · durchdacht



Mit einem eingespielten Team aus erfahrenen Informatikern mit fachlicher Qualifikation und viel Leidenschaft entwickeln wir seit 1997 Software für den Schweizer Markt.

Wir entwickeln Software für Handelsunternehmen mit oder ohne Onlineshop, Schulen im Bereich Erwachsenenbildung, Vereine, Inkassobüros, Inkassoabteilungen und Physiopraxen.

Unser umfassendes Dienstleistungsportfolio reicht dabei vom Vertrieb, der Beratung über die Konfiguration und Installation bis hin zur Schulung & Einführung unserer Software Produkte. Als Kunde haben Sie bei BSD Informatik stets den direkten Kontakt zum Software Hersteller. Wir sind nicht nur Ihr Ansprechpartner bis zur Installation, sondern auch danach.

Alle BSD Software Produkte bieten wir auch aus der Cloud an, damit Sie von Installation, Update und Backup befreit sind. Auf den BSD Servern wird ein Maximum an Sicherheit und Verfügbarkeit garantiert und durch tägliche Backups sind Ihre Daten zusätzlich vor Manipulation oder Verlust gesichert.

Arbeiten Sie wann und wo Sie wollen. Sie müssen nichts installieren und können mit jedem Internetanschluss auf Ihre Daten zugreifen. Basierend auf unserem KnowHow bieten wir auch die Entwicklung individueller & massgeschneiderter Software Lösungen an. Dabei steht das strukturierte Vorgehen und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden für die Erarbeitung der richtigen Lösung im Vordergrund. Auch im anschliessenden Betrieb werden Sie durch uns bestens betreut.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.
Ihr BSD Informatik Team

bsd.informatik

BSD Informatik GmbH

Limmattalstrasse 206 · 8049 Zürich
Telefon 044 552 04 00 · Mobile 079 854 36 73
christine.pelz@bsd.ch · www.bsd.ch

Anzeigen

**SUNRISE OFFICE
SPRICHT FÜR SICH:**

Schnellstes Internet und Digital-TV frei kombinieren.

Machen Sie es wie Roger Federer, wechseln auch Sie zum Testsieger im Kundenservice mit dem besten Digital-TV der Schweiz.

Ab 40.- CHF pro Monat

connect TESTSIEGER
Sunrise
Hotline-Test Heft 12/2015
www.connect.de

1. BILANZ
Kunden-Rating 2015
TV Privatkunden

Mehr Informationen erhalten Sie direkt beim SKV oder in Ihrem Sunrise center.

Das macht Sinn. **Sunrise**

gottardo – Die effizienteste LED-Stehleuchte kommt aus der Schweiz!

gottardo LED-Stehleuchten sorgen bei Ihnen am Arbeitsplatz für perfektes Licht

Wohlbefinden Eine perfekte Beleuchtung ist entscheidend für Ihr Wohlbefinden am Arbeitsplatz. Flimmerfreies Licht und eine ausgewogene direkte und indirekte Ausleuchtung sind Voraussetzung dafür.

Komfort Die gottardo LED-Stehleuchten lassen sich individuell und stufenlos einstellen und sorgen mit ihrer hohen Lichtleistung für optimalen Komfort und ideales Licht.

Effizienz Die gottardo Stehleuchten Serie I und L sind die zurzeit effizientesten A++ Minergie-LED Stehleuchten, was durch die unabhängigen Internetportale toplight.ch und topten.ch bestätigt wird.

Wirtschaftlichkeit Die gottardo LED-Stehleuchten brauchen rund 70% weniger Strom als eine Fluoreszenzleuchte. Dank integrierter Bewegungs- und Helligkeitssensoren sparen die Leuchten noch mehr wertvolle Energie. Modernste LEDs und innovative Elektronik garantieren einen wartungsfreien Betrieb über mehr als 50'000 Stunden (über 20 Jahre).

Swiss made Die gottardo LED-Stehleuchten werden nachhaltig und ökologisch und mit hochwertigen Komponenten in der Schweiz produziert.

Neu gibt es zwei gottardo Modelle! Welches passt besser zu Ihnen? Beide Leuchten kommen in trendigem, schlichtem Design daher und sind, passend zu Ihrer Einrichtung, in den Farben silber, weiss oder schwarz erhältlich. Zudem wählen Sie ganz nach Ihrer Präferenz das «neutral weisse» Licht mit 4'000 Kelvin oder das «goldene» Licht mit 3'500 Kelvin. Diese Möglichkeiten sind standardmässig und ohne Aufpreise erhältlich.

Brauchen Sie gutes Licht für Ihren Arbeitsplatz, wir beraten Sie gerne! Schreiben Sie uns ein Mail oder rufen Sie uns an!



S-TEC electronics AG

Gewerbstrasse 6 · 6314 Unterägeri

Telefon 041 754 50 10

www.gottardo-LED.swiss · info@s-tec.ch



gottardo Serie I – für höchste Ansprüche

- 14'000 Lumen
- 148 Lumen pro Watt
- Individuelle und vielfältige Einstellungsmöglichkeiten für jede Sehaufgabe
- Dimmbar
- Fünf vorprogrammierte Lichtszenen
- Einfachste Inbetriebnahme durch patentierte Steckverbindung
- Tageslicht- und Bewegungssensor
- Netzteile im Fuss integriert
- Ideal auch als Mehrfacharbeitsplatz-Leuchte (bis 4 Arbeitsplätze)



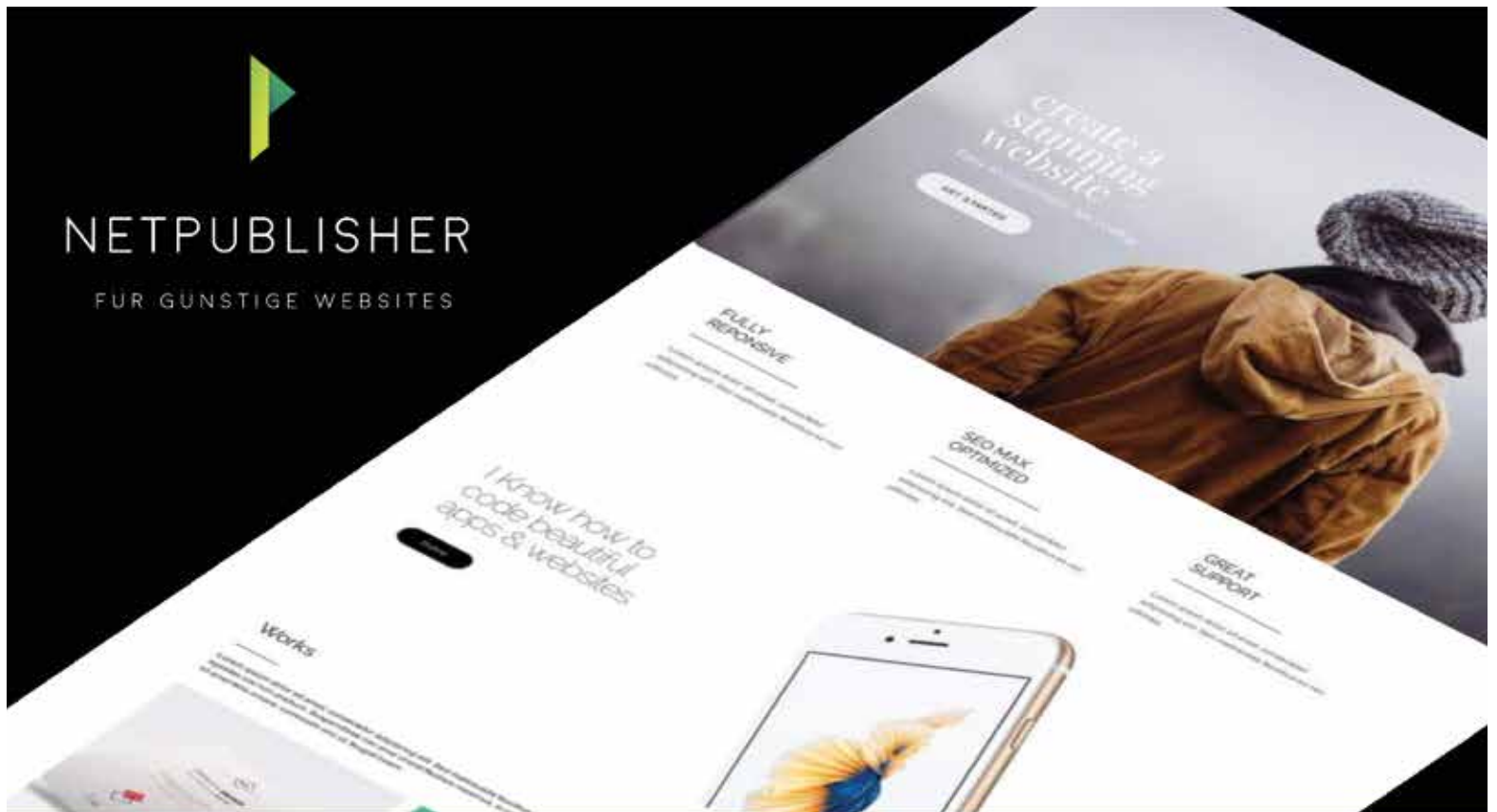
gottardo Serie L – für perfektes Licht

- 12'000 Lumen
- 145 Lumen pro Watt
- Einfache Einstellung
- Dimmbar
- Einfache und schnelle Montage
- Tageslicht- und Bewegungssensor
- Netzteil extern
- Ein- oder Doppel-Arbeitsplatzleuchte



NETPUBLISHER

FÜR GÜNSTIGE WEBSITES



MACH ES DOCH SELBER!

NetPublisher:

Das Web-Baukasten-System zum
schnellen Selber-Erstellen
von coolen Webseiten

www.netpublisher.ch

Jetzt kostenlos und ohne Registrierung ausprobieren!

Agnes Karikaturen

Agnes Avagyan, Live-Karikaturistin und Porträtkünstlerin aus Luzern



Live-Karikaturen an Firmenanlass D4 Business Village



Live-Karikaturen an Firmenanlass SUVA, Aarau



Cartoongemälde ab Foto zum 60. Geburtstag



Mitarbeiterporträts Pistor, Rothenburg

Live Karikaturistin

Seit 2006 lebt Agnes in der Schweiz und tritt als Schnellzeichnerin an Hochzeiten, Geburtstagsfeiern, Marketingevents, Messen und Geschäftsanlässen auf. Die kommunikative Alleinunterhalterin wandelt ihre Modelle mit treffsicheren Pinselstrichen in farbenfrohe, positive Karikaturen um. Die Gäste bringen so ein unvergessliches Andenken nach Hause mit oder ein ganzes Arbeitsteam wird auf einem Plakat vereinigt. Um eine grosse Anzahl Gäste zu unterhalten, überträgt Agnes den Zeichnungsprozess mit einer Spezialkamera auf einen Beamer. Die Gäste können miträtseln wer gezeichnet wird. Diese dezente Form der Unterhaltung sorgt für viele Lacher und ist beispielsweise als stille Begleitung zu einem Essen ein Hit.

Agnes malt ihre Modelle respektvoll und schön und überzeichnet keine Körpermerkmale. Die Künstlerin hebt den Charakter einer Person hervor und integriert persönliche Details wie Hobby, Haustier oder Eventmotto. Da leuchtend farbenfrohe Bilder das Markenzeichen von Agnes sind, zeichnet sie ausschliesslich in Farbe und verwendet dazu eine Aquarell-Mischtechnik. Selbst bei einer Schnellzeichnerin geht die Zeit rasch vorbei. Ein ausreichend grosses Zeitgefäss lohnt sich und erhöht Detailreichtum und Qualität der Bilder. Pro Anlass können zirka 20 – 40 Personen porträtiert werden. Wenn der Veranstalter die Gäste speditiv der Künstlerin zuweist,

schafft Agnes zirka 5 – 8 Porträtzzeichnungen pro Stunde. Agnes kann am Anlass Fotos von den Teilnehmenden machen, damit diese auch während einer Abwesenheit wie z.B. einem Essen gezeichnet werden können.

Visual Protocol & Illustration

Mit anspruchsvollen Live-Visualisierungen unterstützt die Karikaturistin die Geschäftswelt bei Sitzungen, Kongressen und Fachtagungen. Agnes erledigt auch klassische Illustrationsaufgaben wie z.B. die Gestaltung von Postkarten, Logos und Buchillustrationen. Als Atelierarbeit zeichnet sie prachtvolle Cartoongemälde ab Foto für Geburtstag, Jubiläum oder Pensionierung.

Biografie

Agnes Avagyan wurde am 1. April 1980 in Yerevan (Armenien) geboren, was ein schicksalhaftes Geburtsdatum für eine Karikaturistin ist! In ihrer Familie berichtet man, dass sie bereits im Alter von zwei Jahren zu zeichnen begann. Nach einer umfassenden Ausbildung graduierte Agnes an der Staatsakademie der feinen Künste in Yerevan. In Armenien war Agnes hauptberuflich als politische Karikaturistin für Zeitungen und politische Magazine tätig. Die Künstlerin hatte persönliche Kunstausstellungen in Yerevan, St. Petersburg und Aleppo in Syrien.

Bei dem 2002 von Dubai organisierten und in 41 Ländern ausgetragenen Karikaturisten-Wettbewerb wurde Agnes als zugleich jüngste und einzige weibliche Teilnehmerin unter den Gewinnern nach Dubai eingeladen. Bei ihrer siebten persönlichen Ausstellung 2003 in Beirut im Libanon empfing der libanesische Präsident Émile Lahoud Agnes in seinem Palast und überreichte ihr eine Ehrenmedaille in Anerkennung ihres aussergewöhnlichen Talents. Agnes kann synchron und unabhängig voneinander mit beiden Händen zeichnen und erhielt für diese aussergewöhnliche Fähigkeit Einträge im russischen Buch der Rekorde.

Weitere Infos

Auf Ihrer Webseite hat Agnes unter der Rubrik «Gratisbilder» Hunderte von kostenlos downloadbaren Illustrationen in Druckqualität zu Themen wie z.B. Business, Jahreskalender oder Schweiz. Aktuelle Fotos finden Sie auf:

www.facebook.com/agnesavagyanofficial

AGNES KARIKATUREN
www.Live-Karikaturen.ch

Agnes Karikaturen

Agnes Avagyan · Amlehnstr. 37 · 6010 Kriens
Telefon 041 310 43 75 · Mobil 077 206 75 53
Live-Karikaturen.ch · info@live-karikaturen.ch

Cloudbasierte Zeiterfassung & Kostenerfassung

mit professioneller Rechnung & Berichtsgenerierung für KMU



Wer nach einer besseren Zeiterfassungssoftware als Excel sucht, ist bei TimeStatement an der richtigen Adresse. TimeStatement ist eine innovative, professionelle Zeiterfassungslösung ohne Systemunterhalt und Datenbank Chaos.

In der heutigen Zeit der Cloud-Systeme und des verknüpften Informationsaustauschs, müssen sich Unternehmen schon früh mit der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse und Organisation befassen. TimeStatement AG hat dafür eine moderne Zeiterfassungs-Lösung entwickelt, deren Fokus auf der Steigerung der Effizienz und Komforts der Leistungserfassung, insbesondere für Freelancer und KMUs liegt.

Was TimeStatement bietet:

- Projekt-, Kunden- wie auch Teamverwaltung
- Einfache und schnelle Leistungs- und Arbeitszeiterfassung
- Professionelle Rechnungserstellung aus erfassten Leistungen
- Spesenerfassung integriert
- Cloudbasiert und ohne Installation
- Jederzeit und von überall über das Internet verfügbar
- Beste Excel Alternative/Erweiterung
- Excel und PDF Export der Leistungen von Benutzer, Projekten und Kunden
- Unterstützt Mehrsprachigkeit sowie internationale Währungen

TimeStatement ist kostenlos und Zeit unbegrenzt für einen Benutzer mit zwei Projekten. Starten Sie heute noch unter:

www.timestatement.com

TimeStatement ermöglicht seinen Benutzern, die Verwaltung ihrer jeweiligen Projekte und Kunden bequem zu erledigen, und aus erbrachten Leistungen ihrer Mitarbeiter massgeschneiderte Rechnungen, unkompliziert zu erstellen. Darüber hinaus können die Arbeitszeiten des eigenen Personals, mit dieser Lösung online bequem erfasst und ausgewertet werden. Die tägliche Aufstellung und Auswertung jeglicher Arbeitsprozesse, inklusive aller Informationen und Details zu den erarbeiteten Stunden und deren Abrechnung, kann per Knopfdruck und über die Cloud, jederzeit eingesehen und erstellt werden.

Was sind die Chancen der Digitalisierten Zeiterfassung und Leistungserfassung?

Auf dem heutigen Arbeitsmarkt sind Unternehmen, welche flexible Arbeitszeit sowie Arbeitsorte anbieten mit TimeStatement gut ausgerüstet. Durch die cloudbasierte Umsetzung von TimeStatement, können die Benutzer bequem von überall auf ihre Rapporte, Projekte, Kunden etc. zugreifen, anpassen und erweitern. Durch das Responsive Design kann TimeStatement auch mit jedem internetfähigen Gerät aufgerufen und bedient werden, dadurch ist TimeStatement ideal für Dienstleister und eigenständige Unternehmer.

Die digitalisierte Unternehmensverwaltung mit TimeStatement ermöglicht ausserdem, erfasste Projekte und Rechnungsvorlagen mit einem Knopfdruck wiederzuverwerten, was Unmengen an Zeit spart. TimeStatement unterstützt die Unternehmen neben der Mitarbeiter Zeiterfassung auch in der Buchhaltung, in dem Time-

Statement mit wenigen Klicks mehrsprachige Rechnungen generiert. Die Rechnungen unterstützen internationale Währungen und Formate, was bisher nur wenige Tools anbieten! TimeStatement benötigt keine Installation, da die Applikation sowie die Daten alle auf der, in der Schweiz gehosteten Cloud, liegen.

Die Leistungserfassung beginnt beim Projektmanagement

TimeStatement bietet, neben der Zeiterfassung, ein detailliertes, wiederverwertbares Projektmanagementsystem. Unternehmen können somit mit wenigen Schritten Projekte für die Kunden erstellen, und direkt Tätigkeiten dafür erfassen und daraus eine Rechnung generieren. Die Projekte in TimeStatement sind wiederverwertbar, somit können Unternehmen neue Projekte einfach aus schon erfassten Projekten erstellen.

Jederzeit und von überall im Überblick

TimeStatement bietet eine professionelle Alternative zu Excel, um die Zeiterfassung und Leistungserfassung stark zu vereinfachen. Durch die cloudbasierte Umsetzung der TimeStatement Lösung sind die Zeiterfassungen und Rechnungen über das Web von überall abrufbar und zur Weiterbearbeitung oder Erfassung bereit. Administratoren können jederzeit Berichte von Mitarbeiter, Projekten und Kunden herunterladen und analysieren. Administratoren können auch spezifische Berichte eines Mitarbeiters in einem Projekt einsehen, somit kann TimeStatement auch für Arbeitszeitkontrollen optimal eingesetzt werden.

Höchste Qualität.

Alle Server stehen in der Schweiz!

TimeStatement AG ist rundum ein Schweizer Startup. Alle Server und Daten der cloudbasierten TimeStatement Lösung werden in der Schweiz gehostet, und werden durch strenge Schweizer Datenschutzgesetze, einer der höchsten Standards der Welt, geschützt. Ausserdem verwendet die ganze TimeStatement Anwendung eine SSL-Verschlüsselung, damit die Sicherheit gewährleistet ist.

TimeStatement

TimeStatement AG

Bahnhofstrasse 9
6340 Baar · Schweiz
Telefon +41 41 500 77 90
www.timestatement.com

EventOptik GmbH – Faire Preise und Faire Beratung



EventOptik hat sich zum Ziel gesetzt mit den richtigen Fragen und genügend Zeit für die Beratung die optimale Seh-Lösung für den Kunden zu finden. Dank DNEyePro-Technologie von Rodenstock ist das Unternehmen technisch auf dem neusten Stand und bietet so eine Brille auf 100stel Dioptrien genau an. Diese Brillen bieten den Vorteil eines deutlich schärferen und kontrastreichen Sehens. Idealerweise kommen diese Gläser bei Bildschirmbrillen sowie Autofahrbrillen zum Einsatz. Ökologisches Handeln steht im Unternehmen ganz oben, daher bietet EventOptik auch die umweltfreundlichen Brillengläser von WearLite aus Steinhausen ZG im Sortiment an. Diese Gläser werden komplett ohne Frischwasser hergestellt, in einem neu entwickelten Gussverfahren. Diese Gläser sind hochtransparent und durch das einzigartige Gussverfahren kostengünstig in der Produktion. Mit dieser breiten Palette an Brillengläsern kann EventOptik von kostengünstigen und umweltfreundlichen Gläsern bis hin zu Hightech-Präzisionsbrillengläsern alles anbieten.

Auch bei den Brillen zeigt sich das Unternehmen innovativ. Neben der grossen Auswahl bei der fixen Brillenkollektion Eco by Modo, welche

aus Pflanzenöl und/oder recyceltem Schiffscontainern hergestellt werden, ändert sich das Zusatzsortiment alle zwei bis drei Monate komplett durch wechselnde Gastkollektionen. Diese Gastkollektionen werden jeweils in Zusammenarbeit mit den umliegenden Geschäften mit einem Event promotet. Regelmässig finden Fotoshootings, Apéros, Laufstegaktionen und vieles mehr statt.

Wer sich noch nicht ganz sicher ist bei einer Brille kann bei der Selfie-Station ein Bild von sich machen und es sich nach Hause senden lassen oder wer seine Freunde fragen will, kann das Bild auch gleich bei Facebook posten und nach Meinungen fragen. Das Team von EventOptik ist jedoch nicht nur auf Brillen spezialisiert, auch Kontaktlinsen jeglicher Art können vor Ort angepasst oder optimiert werden. Mit Hilfe einer Spiegelreflexkamera wird ein grosses Bild des Auges während der Untersuchung gemacht und jeder Schritt kann dem Kunden so verdeutlicht werden. Mit dem Augenscan-Gerät von Rodenstock wird ein 3D Bild der Oberfläche der Hornhaut erstellt, somit können nun auch komplett individuell angepasst Kontaktlinsen hergestellt werden.

Generell merkt man bei EventOptik, dass vieles auf neuester Technik basiert. So wird viel mit Anschauungsmaterial auf dem iPad gearbeitet. Auch die Gläserdickenberechnung kann mit Hilfe des Computers mit dem Kunden zusammen durchgeführt und erklärt werden. Hier wird definitiv fair beraten mit fairen Produkten zu ebenfalls absolut fairen Preisen. Der Geschäftsführer Christoph Utesch ladet Sie persönlich zum Kennenlernen zum Kaffee ein. Lassen Sie sich von der neuen Welt der Augenoptik begeistern.

e.
o.

www.eventoptik.ch

EventOptik GmbH

6300 Zug

Telefon +41 41 743 25 25

www.eventoptik.ch · christoph@eventoptik.ch

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

MIGROL



COMPANY CARD **MIGROL**
72341 123456 0012
HINTER FIRMA
MAX MUSTERMANN
78 123456

JETZT PROFITIEREN!

3 Rp./l günstiger tanken

Bargeldlos an 370 Stationen tanken, waschen, einkaufen und dabei den Verbrauch und die Kosten jederzeit online im Überblick behalten.

Profitieren Sie jetzt als KMU-Verbandsmitglied mit der Migrol Company Card von Vorzugskonditionen. Alle Details im Spezialantrag unter www.kmuverband.ch (Login-Bereich).

www.migrolcard.ch



ERFOLG Die erste Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

ERFOLG Die erste Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

ERFOLG Die erste Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

My Website

Die stressfreie Komplettlösung für KMU.

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



localsearch

iba

BüroVersand

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro

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



Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

- Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.
- Gratis Bestellung**
Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

FLYERALARM: Ihr Druckexperte für den perfekten Markenauftritt



FLYERALARM
made to impress

FLYERALARM zählt zu den führenden Online-Druckereien Europas im B2B-Bereich. 2002 gegründet, beschäftigt das Familienunternehmen heute knapp 2.000 Mitarbeiter. Im Webshop flyeralarm.ch befinden sich mehr als 900 Produktkategorien: neben Druckprodukten aller Art – vom Aufkleber über Tischsets bis zur Visitenkarte – stehen auch sämtliche Werbetechnik-Artikel sowie Textil-Druck zur Verfügung.

Ihr Druckpartner: FLYERALARM

FLYERALARM hat sich von einem kleinen Start-up binnen 15 Jahren zu einem führenden Unternehmen der Druckbranche entwickelt. Viele der 1,5 Millionen FLYERALARM Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen.

Aufgrund der Historie, der Mentalität und der Kunden ist FLYERALARM der ideale Partner für Sie: «Wir verstehen es sehr gut, wenn Dinge schnell, wertig und zu einem attraktiven Preis umgesetzt werden müssen. Wir bieten Unternehmen nicht nur ein umfangreiches Sortiment, sondern auch Beratung vor Ort an», so die Aussage von Christoph Niemann, FLYERALARM Country Manager Schweiz.

Das Prinzip: Global denken – local handeln
Qualität wird bei FLYERALARM gross geschrieben. Sie drucken ausschliesslich an Ihren acht

eigenen Standorten in Deutschland und setzen auf qualitativ hochwertige Produkte, ressourcenschonend hergestellt in einem hochmodernen Maschinenpark.

Täglich bearbeitet FLYERALARM rund 15'000 Aufträge und koordiniert über 22'000 Sendungen so, dass sie in möglichst kurzer Zeit den Weg zu ihren Kunden in 15 Ländern finden. Mit diesem Auftragsvolumen zählt FLYERALARM zu den grossen E-Commerce-Unternehmen in Europa und ist dennoch stark lokal verankert: 16 FLYERALARM Büros und 23 FLYERALARM Stores gibt es mittlerweile.

Mit dieser Vor-Ort-Betreuung durch die Stores hebt sich FLYERALARM von anderen Online-Druckereien ab. In den Stores, wie z. B. in Zürich an der Kasernenstrasse, können Kunden Produkte abholen, Bestellungen aufgeben, sich beraten oder Designs erstellen lassen. Im Jahr 2018 ist ein weiterer Store in Bern geplant.

Sie möchten mehr über FLYERALARM wissen oder sich von der vielfältigen Produktauswahl inspirieren lassen? Schauen Sie doch einfach bei flyeralarm.ch vorbei!

Vorreiter in Umweltfragen: Sammeldruck und klimaneutraler Druck

In Umweltfragen unterstreicht FLYERALARM seine Vorreiterrolle in der Branche: Durch das Sammeldruckverfahren, das in den Druckereien angewendet wird, werden bis zu 70 Prozent CO₂ eingespart. Unter Sammeldruck versteht man die platzsparende Anordnung möglichst vieler Druckaufträge auf einer Druckplatte. Dadurch kann wesentlich ressourcenschonender und effizienter produziert werden.

FLYERALARM hat das Sammeldruckverfahren für die industrielle Produktion perfektioniert und damit die Druckbranche seinerzeit revolutioniert. Seit vielen Jahren bietet FLYERALARM ausserdem klimaneutralen Druck an. Das aufwändige Berechnungsverfahren wurde zusammen mit dem Landesverband Druck & Medien Bayern entwickelt und vom Bundesverband Druck & Medien geprüft. Mit dem klimaneutralen Druck hat FLYERALARM seit 2010 den Verbrauch von mehr als 75'000 Tonnen CO₂ ausgeglichen.

FLYERALARM

FLYERALARM GmbH

Kasernenstrasse 1 · 8004 Zürich
Hotline +41 44 583 15 67
www.flyeralarm.ch · info@flyeralarm.ch

Arno Kneubühler, CEO Procimmo, im Interview von Helmuth Fuchs



Arno Kneubühler, CEO Procimmo. (Bild: Urs Bigler)

Moneycab: Herr Kneubühler, mit dem Konzept von Streetbox machen Sie modulare Lager- und Geschäftsräume vor allem für KMU in der Westschweiz erschwinglich. Ist ein ähnliches Konzept auch für die Deutschschweiz denkbar, worin unterscheiden sich die beiden Regionen?

Arno Kneubühler: Es ist nicht nur denkbar, sondern wird derzeit in der Deutschschweiz auch bereits realisiert. In Niederbuchsiten bei Egerkingen im Kanton Solothurn haben wir den ersten Bau mit 32 solcher Boxen vorgenommen. Wir sind daran, weitere geeignete Standorte für den Bau dieser Streetboxen zu evaluieren. Einen Unterschied zwischen den beiden Regionen sehe ich beispielsweise im Innenausbau: Während neue Mieter in der Westschweiz oft einen Rohbau mögen und sich selber nach den eigenen Wünschen einrichten wollen, wünschen die Mieter in der Deutschschweiz eher einen gewissen Ausbaustandard.

Der börsennotierte Streetboxw Real Estate Fund schloss das erste Halbjahr Ende September 2017 mit einer Anlagerendite von 3.19 Prozent und einer Eigenkapitalrendite von 7.91 Prozent ab. Wie zufrieden sind Sie damit und wie sehen die Ganzjahresziele aus?

Alles in allem sind wir mit der Entwicklung des Fonds sehr zufrieden, obwohl die beiden erwähnten Werte leicht unter den Vergleichszahlen von Ende September 2016 liegen. Bei den Hauptzielen sind wir auf Kurs, das heisst, wir bauen genügend neue Streetboxen und vermieten oder verkaufen diese anschliessend. Im ersten Halbjahr konnten wir fast 40 neue Boxen erfolgreich verkaufen. Bei allen unseren Fonds legen wir auch grossen Wert auf das Kostenma-

nagement. Bezüglich des Streetbox-Fonds versuchen wir die Baukosten kontinuierlich zu reduzieren. Das können wir unter anderem durch neue Produkte, Partnerschaften und neue Bausysteme erreichen.

Die Gesamterträge konnten von 3.78 Millionen Franken in der Vorjahresperiode auf 4.45 Millionen Franken gesteigert werden, bei praktisch gleich bleibenden Aufwänden von 2.75 Millionen Franken. Welches Wachstum sehen Sie für das Gesamtjahr vor?

Ich schätze, dass es mit einem leichten Wachstum weitergeht. Im ersten Halbjahr hatten wir 26 Boxen im Bau und boten fast 180 Boxen zum Verkauf oder zur Miete an. Zudem haben wir in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres für vier neue Standorte die Baubewilligung erhalten und warten bei drei Standorten auf diese Bewilligung.

«Wir gehen davon aus, dass wir per Ende März 2018 erneut mehr Dividende als im vergangenen Jahr mit CHF 14.00 ausschütten werden können.» Arno Kneubühler, CEO Procimmo

Der Börsenkurs hinkt den guten Ergebnissen noch hinterher. Nach rund 440 Franken in der ersten Jahreshälfte pendelt er sich aktuell fast 15 Prozent tiefer bei rund 380 Franken ein. Ein Grund zur Beunruhigung?

Nein, denn gegen Ende des vergangenen Jahres sind viele Immobilienfonds wegen verschiedenen Kapitalerhöhungen und Börsengängen unter Druck geraten. Die Bewegung des Bör-

senkurses unseres Fonds erachten wir als natürlichen Vorgang. Als Real Estate Asset Manager ist uns denn auch eine langfristige und stabile Dividendenausschüttung wichtiger als kurzfristige Volatilitäten an der Börse. Trotz Schwankungen an der Börse hat sich der Wert des Fonds innert sechs Jahren rund vervierfacht, was wir positiv beurteilen.

Im Fokus sollen beim Streetbox Real Estate Fund für die Anleger weniger schnelle Kursgewinne als stabile Dividenden stehen. Wie sieht es damit aus für das aktuelle Geschäftsjahr?

Wir gehen davon aus, dass wir per Ende März 2018 erneut mehr Dividende als im vergangenen Jahr mit CHF 14.00 ausschütten werden können. Beim Streetbox Real Estate Fund sind wir der Meinung, dass es sich um einen Fonds handelt, der im Markt ein sehr hohes Ausschüttungspotenzial in Bezug auf sein Eigenkapital aufweist.

Die Fremdfinanzierungsquote konnten Sie von 31.10 Prozent auf 29.99 Prozent senken. Welches ist der Zielwert in den kommenden beiden Jahren?

Der Fonds konzentriert sich auf Immobilienentwicklungen und wird deshalb auf einer möglichst hohen Fremdfinanzierungsquote bleiben. Von Gesetzes wegen sind wir ab 2018 aber dazu verpflichtet, die Fremdfinanzierungsquote des Fonds unter 33.33 Prozent zu senken.

Wie wichtig ist für die Anleger beim Streetbox Real Estate Fund die Steuerbefreiung, da der Fonds in direkte Immobilienanlagen investiert?

Unserer Meinung nach ist das schon ein gewichtiges Argument für ein Engagement. Denn eine Dividendenrendite von derzeit 3.2% auf den Streetbox-Fonds, notabene ohne Steuerabzug, ist im Vergleich zu anderen Immobilienfonds mit Dividendenrenditen bei rund 4% vor Steuerabzug im aktuellen Umfeld durchaus eine interessante Anlage. Letztlich bleibt bei diesem Vergleich beim Anteilseigner unseres Fonds mehr im Geldbeutel.

Ein Ende der Tiefzinsphase zeichnet sich erst langsam ab. Wie beeinflusst die aktuelle Zinslage Ihre Geschäftsstrategie, was wird sich ändern, wenn die Tiefzinsphase zu Ende geht?

Momentan bewegen wir uns auf einem relativ sicheren Terrain. Geht die Tiefzinsphase jedoch zu Ende, hängt das von der Intensität der Bewegung nach oben ab. Wenn die Zinsen langsam ansteigen, werden wir an der Geschäftsstrategie

wohl keine fundamentalen Änderungen vornehmen müssen. Schnellen die Zinsen jedoch akut nach oben, werden die Immobilienpreise wohl unter starken Druck geraten. Auf ein solches Szenario müssen wir uns natürlich entsprechend vorbereiten. Steigen die Zinsen, steigt normalerweise auch die Inflation und entsprechend florieren die Unternehmen, was wiederum dazu führt, dass sich die Mietzinsen und die Nachfrage bezüglich dieses Produkts erhöhen.

«Wenn die Zinsen langsam ansteigen, werden wir an der Geschäftsstrategie wohl keine fundamentalen Änderungen vornehmen müssen.»

Wie beurteilen Sie den Markt aus Sicht des Käufers für Geschäftsimmobilien. Wo gibt es noch attraktive Objekte, welche Regionen entwickeln sich besonders positiv?

Der Markt ist nicht einfacher geworden, wenn man ihn beispielsweise fünf Jahre zuvor vergleicht. Wegen den tiefen Zinsen sind in letzter Zeit immer mehr Akteure als Käufer von Immobilien in den Markt gedrängt – natürlich auch im Bereich der Geschäftsimmobilien. Bei den Gewerbe- und Industrieimmobilien, wo wir hauptsächlich aktiv sind, finden wir immer wieder interessante Objekte in den Kantonen Luzern, Aargau und Zürich. Generell ist es jedoch schwierig, attraktive Region zu benennen, da es auf die Lage ankommt. Wir sehen Chancen bei Immobilien, die gut gelegen sind und sich in der Nähe von grossen Verkehrsachsen befinden. Gerade für das Gewerbe ist die Erreichbarkeit zentral.

Mit dem Procimmo Swiss Commercial Fund II verzeichnen Sie eine Anlagerendite von 6.62% und eine Eigenkapitalrendite («Return on Equity») von 6.28%. Inwiefern entspricht das Ihren Erwartungen und welche Ziele setzen Sie sich für das laufende Jahr?

Ich denke, dass wir mit diesen Zahlen auf Kurs sind. Zwar sind beide Werte leicht tiefer als im Vorjahr, doch angesichts des Umfelds im Immobilienmarkt erachte ich das Resultat als ausgesprochen gut. Auf der Kostenseite haben wir weiter gearbeitet, so dass die TER REF (GAV) von 1.1% im letzten Jahr auf 0.94% gefallen ist. Im neuen Geschäftsjahr wollen wir die Erträge erhöhen, die hauptsächlich aus den Mietzinseinnahmen stammen. Das kann einerseits durch die Optimierung von Mieteinnahmen bei bestehenden Liegenschaften erfolgen, andererseits durch den Zukauf weiterer Immobilien mit guten Mietverträgen.

Auffallend ist die Erhöhung der Mietzinssausfallquote auf 18.60% (10.81% per 30.9.2016). Wie können Sie hier Abhilfe schaffen?

Die Zunahme hat vor allem mit einer neuen Liegenschaft in Winterthur zu tun, welche leer gekauft wurde sowie dem Auszug des Hauptmieters aus der Logistik-Liegenschaft in Pratteln. Wir haben bereits Abhilfe geschaffen, indem wir mit einem neuen Mieter einen Mietvertrag über die nächsten zehn Jahre abgeschlossen haben. Dieser wird im Sommer in die neuen Räumlichkeiten einziehen. Unser Engagement in nächster Zeit wird sich zu einem grossen Teil darauf konzentrieren, die Leerstände weiter zu senken. Einkauf von Leerständen sowie der entsprechende Abbau gehören zur Strategie des Fonds.

Die Investoren des Procimmo II erhalten eine steuerbefreite Dividende von CHF 5.00 pro Anteil. Der Kurs bewegt sich in der Nähe des Allzeithochs. Was spielt bei Ihren Überlegungen und Strategien die grössere Rolle, der Kurs oder die Dividende?

Unsere Strategie ist es, mittel- bis langfristig eine steuerbefreite Dividende von mindestens CHF 5.00 pro Anteil auszuschütten. Sämtliche Bemühungen beim Fondsmanagement fokussieren auf dieses Ziel. Ob dabei der Kurs des

Anteilscheins einmal etwas höher oder tiefer ist, empfinden wir eher als sekundär. Aber natürlich ist uns wichtig, dass der Nettoinventarwert nicht durch die Decke geht, weil sich sonst die Dividendenrendite verringern würde. Es gilt also, eine Balance zu finden, bei der die verschiedenen Parameter, welche die Investoren als zentral erachten, ausgewogen sind.

Der Gesprächspartner:

Arno Kneubühler (1979) ist CEO und führt auch die Zweigniederlassung Zürich. Er besitzt einen Abschluss in Wirtschaft und ist seit 2013 Partner und Mitglied der Geschäftsleitung.

Das Unternehmen: PROCIMMO SA ist eine von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) zugelassene Vermögensverwalterin kollektiver Immobilienanlagen. Das 2007 gegründete Unternehmen verwaltet heute einen auf fünf Anlagefonds verteilten Immobilienbestand im Wert von rund 2,4 Milliarden Schweizer Franken. Es hat die Aufgabe, kollektive Anlagevehikel zu schaffen (vor allem Immobilienfonds), sie im besten Interesse der Anleger zu managen und die Verwaltung der Immobilien in ihrem Bestand zu überwachen. Seit ihrer Gründung pflegt PROCIMMO Werte wie Nähe, Transparenz und Effizienz: Nähe zu den Anlegern und den Immobilien, Transparenz in ihrer Kommunikation und Effizienz in ihrer Verwaltung. Sie beschäftigt an ihrem Hauptsitz in Mont-sur-Lausanne und in der Niederlassung Zürich über 40 Personen. www.procimmo.ch

Moneycab.com

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

Anzeigen

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine und mittlere Unternehmen

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



Gratis-Demoversion





20% Rabatt für Start-ups





Comatic

KMU in Not – was tun? Sind Tausende Konkurse pro Jahr unumgänglich? Teil 4



Gary Friedman, dipl. Ing. Maschinenbau und Betriebswirtschaft, KMU-Unternehmer, Inhaber mehrerer Patente, Erfinder der basic»Leadership-Methode, deren Verbreitung in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Gewerbeverband (SGV) er vorantreibt. Gründer der basic»Leadership Akademie. Ausgezeichnet mit dem »Honorary Ambassador Award 2006« der »IDEE SUISSE« für sein Lebenswerk.

Zu viele Unternehmen schliessen unnötig, weil ihnen a) die falsche Diagnose gestellt wird und b) sie folglich mit der falschen Medizin behandelt werden. Fehlende Liquidität ist zweifelsohne eine Notlage für das Unternehmen. Die Schwierigkeit Materialeinkäufe zu tätigen, Löhne pünktlich zu zahlen, Mahnungen der Gläubiger in den Griff zu kriegen, Besuche des Betreibungsbeamten zu verhindern etc., sind tägliche Herausforderungen für den Unternehmer.

Zusammenfassung von Teil 1-3:

- Haben wir ein Liquiditätsproblem?
- Was tun? Die Bilanzsanierung. Was bringt sie? Ist das überhaupt eine Lösung?
- Was tun? Das Erwägen von Alternativen. Die Lösung heisst: Turnaround mit Unternehmenssteuerung
- Die Bedrohung durch Gläubiger
- Der Geschäftsgang (operative Kriterien)
- Das gezielte Turnaroundverfahren
- Die Beurteilung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens nach operativen Kriterien
- Die weiteren Grundvoraussetzungen und der Massnahmenplan

Die »Rucksackbehandlung«

Wir haben die Situation des Unternehmers in Not mit derjenigen eines Stabhochspringers verglichen, der versucht, mit einem »Altlastenrucksack« auf dem Rücken die Latte zu überqueren. Unter »Rucksackbehandlung« sind diejenigen Massnahmen zusammengefasst, die die Entlastung des als prinzipiell zukunftsfähig eingestuften Unternehmens vom Druck der Gläubiger betreffen.

Es gilt, mit den Gläubigern, die bereit sind diesen Prozess mit Verständnis zu begleiten, ein Klima des Vertrauens zu schaffen. Sie sollen das berechnete Gefühl bekommen, dass sie fair und im Verhältnis zum eingegangenen Risiko behandelt werden. Es ist zu bedenken, dass sich unter den Gläubigern nicht selten miteinander konkurrierende Firmen befinden können, was besonderes Fingerspitzengefühl verlangt.

Alle Gläubiger sollten sich sicher sein, dass die Sanierung nicht auf ihre Kosten vollzogen wird und dass sich ihre Situation – trotz aller mit diesem Prozess verbundenen Risiken – nicht verschlechtert. Im Gegenteil, der generierte Betriebserfolg reduziert die Wahrscheinlichkeit des Verlustes; ausserdem verkleinert sich durch die vereinbarten Ratenzahlungen der geschuldete Betrag. Und schliesslich haben sie einen zu Dank verpflichteten Kunden, der mit ihnen im Geschäft bleibt.

Alle ins Auge gefassten Massnahmen, zu denen auch Ratenzahlungen und längere Zahlungsfristen zählen, müssen fundiert sein und auf dem Budget und dem Leistungsplan beruhen, auf die sich der Finanzplan abstützt. Durch das laufende Controlling ist sicher zu stellen, dass die getroffenen Annahmen mit der Realität übereinstimmen. Es ist zu empfehlen, dass eine neutrale Fachperson, Treuhänder oder Coach, mit der Begleitung des Prozesses beauftragt wird, damit diese als Garant gilt, dass Gläubiger nicht in die Irre geführt werden.

Ist es gelungen, durch die »Rucksackbehandlung« eine Situation herbeizuführen, in der die geplanten, durch den laufenden Betriebserfolg generierten Überschüsse für eine fristgerechte Zahlung der vereinbarten Tilgungsraten ausreichen, so gilt die Lage als stabilisiert. Der Unternehmer und sein Team können sich auf ihre operativen Kernaufgaben konzentrieren und den Beweis der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens erbringen. Der Turnaround-Prozess kommt ins Rollen.

Kooperation mit den Banken

Die kreditgebende Bank ist für das in Not geratene Unternehmen kein »normaler« Gläubiger. In einer in Not geratenen Firma, wird in der Regel die Bank als negativer Faktor im Unternehmen wahrgenommen. Die Kreditlinie, sofern eine solche existiert, wird permanent erschöpft oder überzogen, wogegen sich die Bank mit recht stemmt. Nicht selten ist der Kredit gekündigt und fällig gestellt. Ist dies der Fall, hat die Bank bereits den Entscheid gefällt, im schlimmsten Fall (also wenn sich keine andere Lösung ergibt) die Liquidation des Unternehmens zu realisieren, d. h., das zu retten, was sich dank den ihr gewährten Sicherheiten noch retten lässt. Ob die Bank das Konkursbegehren stellt oder ein anderer Gläubiger als Folge des »zugesdrehten Hahnes« es tut, ist reine Formsache.

Nicht selten sind die Debitoren per Globalzession der Bank als Sicherheit abgetreten. Ist der Kredit gekündigt, führt dies in einem solchen Fall zum beschleunigten Ende, da alle Zahlungen bei der Bank hereinkommen, dem Unternehmen jedoch als Zahlungsmittel nicht mehr zur Verfügung stehen.

Der Weg ins »Workout«

Bei einer andauernden finanziellen Krise landet das Unternehmen meistens in der »Workout-Abteilung« der Bank, auch als »Recovery« oder »Spezialfinanzierungen« bezeichnet. In diesen Abteilungen sind gefährdete »Positionen« (so heissen dort die Kunden) untergebracht und werden intensiv betreut.

Alle Banken in der Schweiz unterziehen ihre Firmenklientel regelmässig einem »Rating« (Bewertung). Fällt die Note bei einem Kunden unter eine vorgegebene Linie, so ist die Filiale angehalten, die »Position« ins »Workout« zu übertragen. Nicht alle notleidenden Unternehmen landen auf dieser »Intensivstation«, denn Banken verfolgen diesbezüglich unterschiedliche Praktiken. So wird in gewissen Fällen eine angeschlagene »Position« länger in der Filiale gehalten, da immer ein gewisser Ermessensspielraum vorhanden ist. Ein solcher Spielraum kann sich dadurch öffnen, dass bei einem möglichen Transfer ins »Workout« nicht nur das Firmenkonto, sondern auch allfällige Privatkonti der wirtschaftlich Berechtigten (Aktionäre, Teilhaber etc.) ins »Workout« verschoben würden. Das kann einen Geschäftsausfall für die Filiale bedeuten, den sie nicht gerne in Kauf nimmt. So mag sich die Überführung der »Position« ins »Workout« durch verschiedenste Einflüsse verzögern.

Je nach Kapitalstruktur der angeschlagenen Firma, vorhandenen Sicherstellungen für den «worst case» und der aktuellen Situation, wird auf die «Position» eine Rückstellung gebildet.

Eine im «Workout» gelandete «Position» wird bankintern in eine von drei Kategorien eingestuft. Die verfolgte Strategie richtet sich primär nach den vorhandenen Sicherheiten, der Bilanzstruktur (Eigenkapitalanteil) und den Überlebenschancen des «Patienten»:

(a) «Positionen», die man am liebsten nicht mehr als Kunden haben möchte.

(b) «Positionen», die man genau beobachtet und noch hält, solange sie ihre Zinsen regelmässig bezahlen und die Schuld amortisieren.

(c) «Positionen», die eine gewisse Chance haben, sich zu erholen, und zu einem späteren Zeitpunkt von einer Filiale der Bank wieder aufgenommen werden könnten.

Das Verhalten der Bank in einer konkreten Situation hängt von der jeweils gültigen Strategie ab. Diese kann sich durch externe Einflussfaktoren und auch durch Entwicklungen der Firma mit der Zeit verändern. Zu solchen Faktoren zählen Nachfolgeregelung, Ein- bzw. Ausstieg von Partnern, Veränderungen im Sortiment, neue Marktlage etc.

Zu den unangenehmen Begleiterscheinungen, auf die man im Zusammenhang mit dem notleidenden Unternehmen stösst, gehören die Zinsen. Gemäss dem heute bei sämtlichen Banken üblichen «risk adjusted pricing» (risikogerechte Zinsen) zahlen Firmen Zinsen, die sich nach der Ausfallwahrscheinlichkeit des Kredits, d.h. dem Risiko für die Bank, richten. In Not geratene Un-

ternehmen stellen per Definition ein hohes Risiko dar und zahlen demzufolge höhere Zinsen. Die Höhe und die Handhabungspraxis variieren von Bank zu Bank.

Logischerweise möchte die Bank ihren Schaden im schlimmsten Fall (Konkurs) so klein wie möglich halten; je kleiner die Schuld, desto kleiner der mögliche Verlust. Daraus resultieren die häufig angetroffenen Auflagen bezüglich Amortisation des Kredits, die für eine zusätzliche Verschärfung der Situation notleidender Unternehmen sorgen.

Dieses Vorgehen ist aus Sicht der Banken zwar (betriebs)wirtschaftlich gesehen verständlich, doch verschärft es die kritische Situation des Unternehmens. Hier sei die Frage erlaubt, ob dies langfristig im Interesse der Geldgeber – in diesem Fall der Banken – sein kann.

Optimierung gewerblicher Unternehmen Offizielle Methode des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV)

- Optimierung der Rentabilität
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- basic® - Unternehmenssteuerung
- Entscheidungskalkulation
- Lösung von Liquiditätsproblemen
- Turnaround-Management
- Marketing
- ERFA-Gruppen

**Weitere Information telefonisch oder
über info@basic-akademie.com
www.basic-akademie.com**

Fortsetzung folgt: In den weiteren Folgen gehen wir auf die verschiedenen Aspekte des Problems ein und zeichnen Lösungen zur Bewältigung der Situation durch organisatorische Massnahmen, finanzielle Unternehmenssteuerung, Umgang mit den Gläubigern und Beziehung mit den Banken.



**Gary Friedman · Die Zukunft beginnt heute
basic® Unternehmensführung im KMU**

SGV/USAM. COSMOS-Verlag · ISBN 978-3-85621-187-5
<http://www.basic-akademie.com/buch.php>

basic® Leadership Akademie

Irgelstrasse 12 · 8135 Langnau a. A.
Telefon 043 542 49 49 · Mobile 079 668 38 38
g.friedman@basic-akademie.com
www.basic-akademie.com

Anzeigen



EXECUTIVE
smart office services



executive-office.ch

Executive Office GmbH
Ruessenstrasse 12
CH-6340 Baar (ZG)
Tel: 041 544 15 15

- Telefonservice
- Lohnservice
- Marketingservice
- Domizilservice
- und noch viel mehr...

Wer heute das gleiche wie gestern macht, hat morgen dasselbe wie heute!



Adalbert Tschan

Mitinhhaber von *mindspeed-systems*
Organisationsentwicklung, Systemischer Coach
und Emotionspädagoge für Erwachsene



Sandra C. Tschan

Mitinhaberin von *mindspeed-systems*
MentalCoaching und MentalTrainerin
(praxisorientierte Neuordnung)

Interview mit Adalbert Tschan, Mitinhhaber von *mindspeed-systems*

Sandra u. Adalbert Tschan studieren seit Jahrzehnten das Verhalten des menschlichen Individuums in seiner Eigenschaft als systembildendes Konstrukt innerhalb sozialer und gesellschaftlicher Systeme. 2000 gründeten sie *mindspeed-systems* und lassen seither die laufenden Ergebnisse ihrer Forschungen und Studien in innovative Methodenentwicklungen einfließen. Die entwickelten Massnahmen werden in eigenen Seminaren und Workshops angeboten oder sind Auftragsarbeiten für Unternehmen sowie Dienstleister im Aus- und Weiterbildungsbereich. Die Schwerpunkte sind: Mind-Engineering, Mentales Design, Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmanagement, erweiterte Entscheidungs- u. Handlungskompetenz, Lebensbewältigung, Zielfindung und Zielerreichung.

Sie entwickeln innovative Methoden, was bedeutet das genau?

Unsere Methoden wurden so entwickelt, dass bei der Lösungsfindung nicht nur lineare intellektuelle Entscheidungen, sondern zeitgleich auch non-lineare Kompetenzen und Ressourcen herangezogen werden. Lineares Denken allein macht uns zu kurzfristigen und detailfokussierten Halbblinden. Denn lineares Denken ist nicht in der Lage komplexe Zusammenhänge zu erfassen. Speziell dann nicht, wenn es sich dabei um jene lebendigen und sich ständig verändernden Systeme handelt, die man mit seinen Mitmenschen bildet.

Aber Ratio und Logik sind doch essentiell wichtig für die Weiterentwicklung der Menschheit. Die gesamten Erkenntnisse der Wissenschaft basieren darauf!

Ja, das soll auch so sein. Doch gerade im Umgang mit Menschen macht unser lineares Denken fatale Fehler. Denn die Mehrheit seiner Entscheidungen und Handlungen trifft es aufgrund subjektiver und selektiver Wahrnehmungen; aus Vermutungen und Annahmen heraus; im Glauben, zu wissen, wie man auf andere wirkt; im Glauben, zu wissen, wie andere einen einschätzen oder aus welchen Beweggründen heraus eine andere Person etwas macht oder nicht macht. Das alles erzeugt zwangsläufig Missverständnisse, Fehlentscheidungen, und Konflikte. Für viele von uns entwickelt sich so das Leben zum täglichen Überlebenskampf – beruflich, gesellschaftlich und familiär. Und hierbei verbrennt man täglich ein Stück körperliche und mentale Kraft, Lebensenergie, jugendliche Leichtigkeit und Lebensfreude.

Wenn ich Sie richtig verstanden habe, dann geht das jetzt in Richtung Burnout?

Nur insofern, als dass Burnout international nicht als Krankheit (ICD-10), sondern als «Problem mit Bezug auf Schwierigkeiten bei der Lebensbewältigung» gelistet ist. Heute weiss man, dass nicht nur Manager und Selbstständige dieser Situation permanent ausgesetzt sind. Das Risiko ist mindestens genauso hoch für Hausfrauen, Schüler, Studenten, Sozialarbeiter, Arbeitslose und Rentner. Wir möchten Menschen einen Jungbrunnen

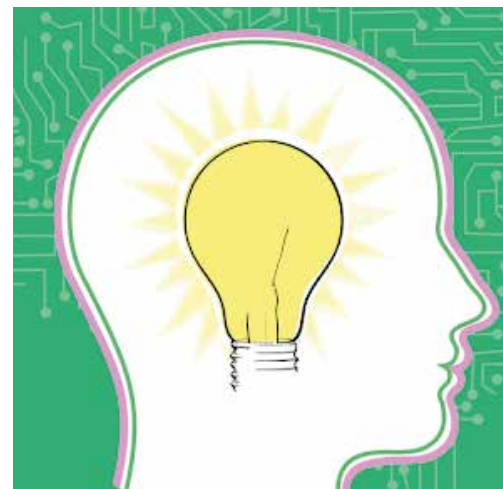
zeigen. Nämlich seinen persönlichen Weg der intelligenten Lebensbewältigung.

Das hört sich interessant an. Wie sieht denn der intelligente Weg aus?

Es geht um Ursache und Wirkung. Der Verstand muss zwingend die Ursache des (Lebens)Problems wissen. Es muss ihm bewusst sein, welche Menschen und Lebenssituationen Alltagsprobleme erzeugen. Nur so kann er Gegenmassnahmen ausarbeiten und Gefahren ausweichen. Dieses Prinzip hat sich seit ca. 100.000 Jahren prima bewährt und uns bis ins 21. Jahrhundert geführt.

Hat das etwas mit der App zu tun, die Sie Anfang des Jahres auf dem Markt gebracht haben?

Ja, die App bietet «just in time» lösungsorientierte Inhalte für alle Lebenssituationen sowie schnelle Lebenshilfen und über einen integrierten Chat persönliches SpeedCoaching an. Es bietet gratis Basiswissen in verschiedenen Kategorien, wie Konflikte, Burnout, Zielerreichung, Liebe und Partnerschaft sowie Emotionen und Gefühle an und jede Menge direkt umsetzbare Massnahmen. Einfach *mindspeed systems* im App-Store oder Google Play eingeben und schon kann man gratis auf nützliche Schnellhilfen für den Alltag zugreifen.



mindspeed-systems

Institut für ganzheitliche Entwicklung
Hubelmatte 25 · 6208 Oberkirch/LU
Telefon +41 41 920 44 41 · Fax +41 41 920 44 48
info@mindspeed.ch · www.mindspeed.ch

KONSUMER

KONSUMER.CH | DAS SCHWEIZER KONSUMENTENMAGAZIN

Nr. 4/5 · April / Mai 2018 · www.konsumer.ch · www.kundenversprechen.ch

**Information
Beratung
Engagement**

Online

Grenzerfahrung
Onlineshopping
Artikel auf Seite 26

Politik

Fair-Preis-Initiative
ist alles andere als fair!
Artikel auf Seite 27

Digital

Ist das Telefonbuch
ein Auslaufmodell?
Artikel auf Seite 34



Renzo Blumentahl
Markenbotschafter 2018



**Gemeinsam mehr erreichen:
Wir danken dem Schweizerischen
KMU Verband für die Partnerschaft!**

locator.ch
Die selben Seiten
der rechtschaffenen Unternehmen.

Was Sie auch suchen:
locator.ch liefert Treffer
vertrauenswürdiger Firmen.

Freude wächst,
wenn man sie teilt.

Im besten
Mobilfunknetz
der Schweiz.



swisscom

connect
TESTSIEGER

Swisscom
Mobilfunknetztest Heft 1/2018
www.connect.de/mobilstest

**DAS BESTE
NETZ
DER SCHWEIZ**

Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser

Konmedia ist ein modernes Schweizer Verlags-
haus und Tech-Unternehmen für Konsumenten-
und KMU-Services. Mit unseren Publikationen
und Sendungen engagieren wir uns primär für
einen wirtschaftsfreundlichen Konsumenten-
schutz in der Schweiz.

Unser Flaggschiff ist der Konsumer, ein innova-
tives Konsumentenmagazin, das seine redaktio-
nellen Inhalte multimedial verbreitet – online
unter www.konsumer.ch, als traditionelle Abo-
Zeitschrift sowie als gleichnamige TV-Sendung.
Dabei widmet sich der Konsumer mit einer ange-
schlossenen Konsumentenschutzorganisation
der folgenden Aufgabe: «Wahrung der Interessen
von Konsumentinnen und Konsumenten in der
Schweiz durch Information, Beratung und Enga-
gement.»

Renzo Blumenthal, beliebter Ex-Mister Schweiz
und Biobauer aus Graubünden, unterstützt seit
2016 unsere Kampagnen als Markenbotschafter,
weil er traditionelle Schweizer Werte ausstrahlt,
die für Konmedia zentral sind, u.a. Bodenstän-
digkeit, Vertrauen und die Begegnung auf Au-
genhöhe.

Mit schützenden Grüßen
Ihr Konsumer-Team

Inhalt Konsumer

■ Editorial	25
■ Onlineshopping	26
■ Politik	27
■ Multifunktional	28, 29
■ Smart ICT	30
■ Interview	31
■ Unsere Partner	33
■ Digital / Impressum	34

Grenzerfahrung Onlineshopping

Vom online shoppen zur grenzüberschreitenden Bestellung

Der Onlinehandel boomt mehr denn je, Herr und Frau Schweizer lieben es online zu shoppen. In der Schweiz wächst der Versand- und Onlinehandel weiter stärker als der Einzelhandel, das Wachstum beträgt bis zu 8%. Im Jahr 2017 wurden geschätzte Waren im Wert von 8,5 Milliarden Franken in Onlineshops bestellt. Laut einer Erhebung des Bundesamts für Statistik ist die Schweiz im europäischen Vergleich knapp hinter den Briten auf Platz zwei beim Onlineeinkauf. 64% der 16-74-jährigen hätten im Erhebungszeitraum einen Onlineeinkauf getätigt. Der immer noch ansteigende Trend ist gut verständlich, da es unbestritten praktisch ist, unsere Einkäufe bequem von zuhause aus zu tätigen. Der Einfluss auf den Detailhandel durch die Digitalisierung ist denn auch immens. Laut Bfs brach der Schweizer Detailhandel 2016 um fast

sieben Prozent ein. Oft hat das Shoppen aber noch ein Markt-hinderndes Nachspiel für uns Besteller: Die Zollgebühren.

Längst nicht alle Onlinhändler haben ein Abkommen mit den hier operierenden Distributonsanbietern. Die Post CH AG beispielsweise hat mit Zalando ein Abkommen dank welchem die Zollgebühren entfallen. Der zollfreie Versand aus Deutschland und die kostenlose Rücksendemöglichkeit setzen enorme Kaufanreize. So fanden im Jahr 2017 alleine, 7.5 Millionen Zalando Pakete ihr Ziel in Schweizer Briefkästen. Täglich sind das bis zu 30 000 Sendungen die zugestellt werden. Das grösste Stück vom Onlinehandelskuchen hat allerdings der Elektronik-Gadget Handel inne. Und genau hier können horrenden Zoll Aufpreise für rote Köpfe sorgen. Es braucht

deshalb dringend eine Liberalisierung im Onlinehandel. Insbesondere die oft beklagte Schweizer Hochpreisinsel, ausgelöst durch das Duopol Migros und Coop, würden dadurch stark unter Druck kommen. Wenn wir Konsumentinnen und Konsumenten im Ausland, etwa in der EU, zollfrei einkaufen könnten, so würde das enorme Preissenkungen in der Schweiz bedeuten und zwar im Onlinehandel wie auch im stationären Handel. In der kommenden Frühjahrssession berät das Schweizer Parlament über diverse Vorstösse zur Lockerung des Grenzüberschreitenden Einkaufens. Wie das Parlament entscheidet und ob wir alle davon profitieren werden, kann ich ihnen im nächsten Heft darlegen.

Text von Jannis Strauss



Fair-Preis-Initiative

Alles andere als fair!



Wenn auf einmal die viel beschworene Transparenz fehlt: Die Stiftung Konsumentenschutz SKS gaukelt den Konsumentinnen und Konsumenten mit einer von ihnen lancierten so genannten Fair-Preis-Initiative vor, etwas gegen die Hochpreisinsel in der Schweiz unternehmen zu können. Dies ist nicht nur verwirrend, sondern eine klare Täuschung der Stimmbürger.

Am 12. Dezember 2017 wurde die Volksinitiative «Stopp der Hochpreisinsel – für faire Preise» gemäss Bundeskanzlei mit 107'889 gültigen Stimmen eingereicht. Diese Initiative ist auch bekannt unter dem Namen «Fair-Preis-Initiative». Aktuell läuft die Frist des Bundesrats dem Parlament einen Vorschlag für eine Stellungnahme vorzubereiten. Für das Dossier zuständig ist das Eidgenössische Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF. Die Forderung stammt von Seite der Stiftung für Konsumentenschutz SKS. Zu den weiteren bekannten Köpfen hinter der Initiative stehen Gastro Schweiz, der Wirtschaftsverband Swissmechanic, sowie eine Gruppe von Politikern querbeet durch die ganze Politlandschaft.

Die tatsächliche Absicht der Unterstützer ist ein wenig schwammig. Sie möchten zwar das Problem der Hochpreisinsel Schweiz angehen, es stellt sich jedoch die Frage zu wessen Vorteil? Das angestrebte Ziel der Initianten soll es zwar sein, mit einer Verfassungsänderung und

dadurch neu definierten Gesetzen, eine wirksame Grundlage gegen die horrenden «Schweiz-Zuschläge» vorgehen zu können. Als berühmtes Beispiel werden da öffentlich immer wieder Nivea Produkte genannt, die angeblich aufgrund des Herstellers zu überhöhten Preisen in der Schweiz verkauft werden müssen. Laut Initiativkomitee sind diese Zuschläge gär missbräuchlich. Dass wir hier in der Schweiz viel teurer einkaufen als im Ausland ist Herr und Frau Schweizer schon längst aufgefallen. Kein Wunder also frönen so viele Konsumentinnen und Konsumenten dem Einkaufstourismus.

Die Schuld an diesem «Schweiz-Zuschlag» hat aber kaum der Hersteller im Ausland. Hierfür muss man sich einmal klar werden, wer eigentlich die so genannte Marktmacht in der Schweiz hat. Oder anders ausgedrückt: Wer eigentlich die Preise in der Schweiz festlegen kann. So hat das Duo Migros und Coop um die 80 Prozent des gesamten Schweizer Detailhandelsmarktes unter ihrer Kontrolle gebracht. Die beiden Genossenschaften haben praktisch alles aufgekauft, was neben ihnen existiert hat. Und zwar nicht nur Detailhändler, sondern auch Produzenten und Distributoren. Dies nicht zuletzt, weil sie als Genosschafter keine Gewinne verbuchen dürfen und daher zu ständigem Investieren gezwungen sind. Profitieren von der Initiative würde deshalb vor allem Migros und Coop, die ihre Marktmacht nur noch stärken könnten, wenn diese der Markenher-

steller geschwächt würden. Am Ende bleibt da wenig für die Konsumenten übrig, da Migros und Coop schlicht ihre Margen erhöhen könnten, wenn die Initiative funktioniert. Spannend ist übrigens, dass nur Migros sich für die Initiative ausgesprochen hat, Coop allerdings nicht.

Weshalb eine Konsumentenorganisation wie die SKS nun ausgerechnet auf die Markenhersteller losgeht und nicht etwa auf das Duoplo Migros und Coop ist völlig unverständlich. Auf den ersten Blick mag es zwar noch einleuchtend erscheinen, wenn man Preise im Regal vergleicht und sich über den Markenhersteller ärgert. Aber von einer Konsumentenorganisation wäre eigentlich mehr zu erwarten als diese simple Betrachtungsweise. Vielmehr müsste eine Konsumentenorganisation eigentlich die Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz über das komplexe System im Detailhandel aufklären. Dafür würden sie notabene sogar Bundesgelder erhalten und ihrem Auftrag nachkommen. Lieder tut die SKS dies aber in keine Art und Weise. Lassen sie sich also nicht von dieser Initiative ins Bockhorn jagen, sondern bleiben sie kritisch. Und noch gleich ein Tipp: Kaufen sie doch einfach beim lokalen unabhängigen Gemüsehändler und Metzger ein, das ist zumeist eh ökologischer und hilft die Marktmacht der orangenen Riesen Coop und Migros in Schach zu halten.

Text von Jannis Strauss

Die Digitalisierung des Telefonbuchs

Vom schwergewichtigen Verzeichnis zum multifunktionalen Assistenten



Die erste offizielle Telefonverbindung der Schweizer Geschichte stand am 13. Dezember 1877 zwischen Bern und Thun. Drei Jahre später erschien das erste gedruckte Telefonverzeichnis mit genau 96 Eintragungen. Lange Zeit blieb das Telefonbuch eine der beliebtesten Publikationen. Erst um das Jahr 2000 ging die Nutzung langsam zurück. Gleichzeitig gewannen elektronische Verzeichnisse wie local.ch und search.ch an Bedeutung. Sie bieten neben den Einträgen zahlreiche Zusatzinformationen und praktische Dienstleistungen, die dank Smartphones und Tablets heute jederzeit und überall verfügbar sind.

Im Jahr 1880 erhielt Zürich auf private Initiative hin das erste öffentliche Stadtnetz und verzeichnete im Telefonbuch 96 Eintragungen. Es war nicht nur die Zeit der Genese der modernen technischen Kommunikationsmittel, es war auch die Epoche der Industrialisierung und der stürmischen Entwicklung des Verkehrs – unter anderem mit dem Bau des Gotthard-Tunnels.

Wie schnell sich das Telefon durchsetzen würde, zeigte sich anhand des jährlich dicker werdenden Telefonverzeichnisses. Eine Eintragspflicht gab es keine, aber alle wollten im Telefonverzeichnis aufgeführt sein.

Schon 100 Jahre nach der Erstveröffentlichung umfasste das Verzeichnis der Stadt Bern bereits 600 hauchdünne A4-Seiten. Bereits zu jener Zeit waren die Einträge mit einem Stern versehen. Damals signalisierte der Stern, dass die Apparate eingeschaltet und somit in Funktion waren. Heute hingegen zeigt der Stern an, dass keine Werbung (Werbestern) erwünscht ist.

Wendepunkt

Erst mit der Verbreitung des Internets und dem Siegeszug der Mobiltelefonie begann die Nutzung der gedruckten Telefonverzeichnisse

langsam zurück zu gehen. Aber auch heute nutzen immer noch rund 54 Prozent der Schweizer Bevölkerung den Local Guide, wie das Telefonbuch heute heisst. **localsearch** – die Herausgeberin des Local Guides – publizierte im Jahr 2017 fast 3 Millionen Exemplare des gedruckten Telefonbuches für die Schweiz. Für die verschiedenen Regionen gibt es je einen eigenen Local Guide. Er erscheint heute in 93 verschiedene Ausgaben – von Genf bis Romanshorn, von La Chaux-de-Fonds bis ins Engadin, vom Fricktal bis ins Oberwallis und von Lugano bis Schaffhausen.

Der Local Guide beinhaltet die Gelben und Weissen Seiten mit Telefonnummern und Adressen von Unternehmen und Privatpersonen. Zudem finden sich weitere hilfreiche Informationen zur Region oder zur Stadt wie beispielsweise Notfallnummern oder Kontaktadressen der Gemeinden sowie Ferien- und Abfallkalender. Darüber hinaus enthält der Local Guide redaktionelle Beiträge mit Tipps und Empfehlungen für unterschiedliche Lebenslagen.

Trotz dieser nützlichen Angebote im Local Guide nutzen immer mehr Menschen die praktischen und jederzeit verfügbaren Online-Verzeichnisse.

Digitale Alltagshelfer

Seit 1995 respektive 2005 bieten **search.ch** und **local.ch** Adressverzeichnisse in digitaler Form an. Im Laufe der Jahre wurden die Online-Ver-

zeichnisse laufend mit zusätzlichen Dienstleistungen und Informationsangeboten erweitert. So bieten die beiden Plattformen heute für verschiedenste Alltagssituationen Hilfestellungen. **local.ch** und **search.ch** gibt es natürlich auch als App für Smartphones und Tablets. So sind die Informationen auch unterwegs jederzeit abrufbar.

search.ch ist der nützliche Assistent für den Alltag: Nutzerinnen und Nutzer finden auf **search.ch** nebst den Adressangaben aktuelle Wetterinformationen und -prognosen, können das TV- und Kinoprogramm abrufen und erhalten vom ÖV-übergreifenden Fahrplan den schnellsten Weg nach Hause angezeigt; direkt vom aktuellen Standort aus bis zur nächstgelegenen Haltestelle und dann zum Zielort.

Die «**Live Search**» – eine Zusatzfunktion der App – führt noch weiter und zeigt den Nutzerinnen und Nutzern standortbezogene Informationen an. Abhängig davon, wo man sich gerade befindet, zeigt die Live Search neben dem aktuellen Wetter und einer Wetterprognose auch an, wo sich die nächstgelegene Haltestelle, Postfiliale oder Tankstelle befindet und sogar wo in der Umgebung eine Wohnung frei wäre.

local.ch hilft den Konsumentinnen und Konsumenten dabei, bei der Wahl eines Dienstleisters die beste Entscheidung zu treffen. Dank den Bewertungen zu den Unternehmen, die von Nutzerinnen und Nutzern abgegeben werden,

kann man sich von der Qualität des Restaurants oder dem Service des Handwerkes überzeugen. **local.ch** zeigt aber auch Ideen für Freizeitangebote in der Nähe an oder wo ein freier Tisch im Restaurant zu finden ist. Der Tisch lässt sich dann auch gleich auf **local.ch** reservieren.

local.ch und **search.ch** sind nicht nur nützlich, sondern auch spielend leicht zu bedienen und gehören deshalb mit rund 7 Millionen Besuchern pro Monat zu den meistbesuchten Websites der Schweiz.

local.ch verzeichnet zudem rund 42 Millionen Suchanfragen pro Monat.

Quelle: NetMetrix Januar 2018

Quelle: WEMF 2017



localsearch

Swisscom Directories AG
Förrlibuckstrasse 62 · 8021 Zürich
www.local.ch · www.search.ch

Werbeanrufblocker

Der Sterneintrag, der schon zu Beginn des Telefonbuchs eingeführt wurde, heisst heute Werbestern: Er zeigt an, dass der Anschluss keine Werbung wünscht. Zusätzlich bieten die Apps **local.ch** und **search.ch** einen praktischen Werbeanrufblocker, der es den Nutzerinnen und Nutzern ermöglicht, unerwünschte Werbeanrufe anzuzeigen oder – falls gewünscht – gleich ganz zu unterdrücken. Er lässt sich ganz einfach aktivieren.

Details dazu finden Sie auf **local.ch und **search.ch**.**

Digitalisierung mit Kostensicherheit für KMU



Mit einem Komplettpaket für IT und Telekommunikation macht Swisscom den Schweizer KMU die Digitalisierung einfach. «Smart ICT» lockt mit umfassenden Services und kalkulierbaren Kosten.

Im Jahr 1880 erhielt Zürich auf private Initiative Hand aufs Herz: ICT gehört bei kaum einem Unternehmen zum Kerngeschäft – aber für den erfolgreichen Geschäftsgang sind perfekt funktionierende IT- und Kommunikationsdienste matchentscheidend. Es darf nicht vorkommen, dass man wegen eines ICT-Problems plötzlich nicht mehr mit Kunden und Partnern kommunizieren kann. Oder dass das Unternehmen im Blindflug arbeitet, weil das CRM-System stundenlang nicht zur Verfügung steht. Ganz zu schweigen von neuen Geschäftsmodellen, die ohne digitale Technologien gar nicht möglich wären: Wer jetzt digitalisiert, verpasst den Anschluss nicht und kann viele neue Chancen nutzen

Wunsch und Wirklichkeit

Dennoch können oder wollen sich manche kleine und mittlere Firmen keine eigene ICT-Crew leisten – oder um die Informatik und Telekommunikation kümmert sich ein Mitarbeitender nur nebenbei. Die Digitalisierung setzt zudem nicht nur Fachkompetenz, sondern auch Kapital voraus. Beides ist nicht immer leicht zu beschaffen. Am bequemsten wäre es, das Unternehmen könnte die ganze ICT komplett einem kompetenten Partner überlassen.

Dieser stellt die Hardware bereit, sorgt für den Betrieb der IT-Infrastruktur, kümmert sich um die Telefonie- und Zusammenarbeitsdienste und steht bei Problemen zeitgerecht mit Rat und Tat zur Seite.

Noch besser sollte all dies zu klar definierten Fixkosten möglich sein.

Smart ICT

Dieses Bedürfnis hat Swisscom erkannt. In Zusammenarbeit mit lokalen Fachpartnern lanciert der Telekommunikationsanbieter ein modular aufgebautes Komplettpaket für KMU jeder Grösse und Branche, vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum mittelgrossen Unternehmen mit mehreren Standorten.

Es nennt sich «Smart ICT» und umfasst einen ausfallsicheren Internetanschluss mit Mobilfunk-Backup, modernste IP-Telefonie inklusive Zusammenarbeitsfunktionen wie Chat, Online-Besprechungen und Telefonkonferenzen (UCC), den Betrieb der gesamten IT aus der Cloud sowie die benötigte Hardware.

Dazu kommt ein virtuelles Firmennetzwerk zur sicheren Standortvernetzung und für den Zugriff auf Geschäftsdaten durch mobile Mitarbeitende oder vom Home-Office aus.

Digitalisierung ist in aller Munde

Interview mit Prof. Ruedi A. Müller-Beyeler

Die digitale Welt ist unaufhaltsam: Wir kaufen online ein oder suchen Informationen im Internet. Zu diesem Thema hat Konsumer einen Experten, Professor Ruedi Alexander Müller-Beyeler, interviewt. Er leitet den Studiengang Multimedia Production an der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Chur und in Bern. Herr Müller-Beyeler hat an der ETH Zürich Ingenieurwesen studiert und ist Kommunikationsexperte mit Schwerpunkt Crossmedia und strategische Markenführung. 2016 erschien im Hauptverlag sein Buch «Das Unternehmen, die Marke und ich – Unternehmen durch Marken führen».

Herr Müller-Beyeler, Sie sind Studienleiter in Medien und Kommunikation. Mit welchen Themen beschäftigen sich die Studierenden in diesem Gebiet?

Unsere Studierenden befassen sich mit Fragen zu den ganz grossen gesellschaftlichen, politischen und ökologischen Herausforderungen. Ich stelle fest, dass sich die heutige Jugend durchaus für Gesellschaftsfragen interessiert. Wir stellen uns aber die Frage: Wie müssen Themen aufbereitet sein, damit die Generation, die mit dem Gameboy aufgewachsen ist, sie aufnimmt? Unsere Studierenden verbinden Sprache, Visualisierung und Computertechnik zu einer multimedialen Produktionskompetenz.

Wir haben schon lange digitale Möglichkeiten. Zum Beispiel kamen bereits 1970 die ersten digitalen Uhren auf den Markt. Doch was hat sich seit dann verändert?

Da haben Sie schon recht, auch der Zählrahmen an meinem Laufgitter war so gesehen schon digital. Bei den ersten elektronischen Uhren der 1970er Jahre hat man noch geglaubt, es sei praktisch, die Zeit als Zahl ablesen zu können. Das war eine falsche Annahme, denn unser Gehirn scheint eine analoge Uhr müheloser zu lesen als eine digitale Zahl. Deshalb greift die Zeit-App auf meinem Smartphone heute längst wieder die analoge Uhr als visuelle Metapher auf, auch wenn dahinter ein digitaler Antrieb steht. Die Digitalisierung durchdringt heute alles, auch wenn uns das vielleicht nicht immer bewusst ist.

In welche Richtung geht die Digitalisierung in Zukunft?

Laut Comparis hat heute 78 Prozent der Schweizer Bevölkerung im Alter zwischen 15 und 74 Jahren ein Smartphone. Hätten Sie das vor zehn Jahren gewagt vorzusagen? Wahrscheinlich ist dies immer noch nur der Anfang der Digi-



Professor Ruedi Alexander Müller-Beyeler

talisation, weshalb ich mit Prognosen für die Zukunft vorsichtig bin. Was derzeit sicher und wahrnehmbar läuft, ist die Verbreitung des Internets der Dinge oder neudeutsch: Internet of Things (IoT). Alles, was uns umgibt und alles, was wir tragen, wird gerade immer mehr mit dem Internet verbunden. Ich denke, dass mit der beschleunigten digitalen Entwicklung gleichzeitig die Analogisierung an Bedeutung gewinnen könnte. Schauen Sie sich nur einmal einen dieser Co-Working-Spaces an, in dem die Startups und Tech-Unternehmen sitzen. Dort wird in grösseren, offenen Räumen gearbeitet und voneinander profitiert. Wir Menschen bleiben eben doch auch analoge Wesen.

Müssen wir uns trotzdem davor fürchten, dass unsere Jobs ersetzt werden?

Ich verstehe die Ängste vieler Menschen. Selbst fürchte ich mich aber nicht davor, sondern bin neugierig, wie sich unsere Kultur wandeln wird. Wir arbeiten doch jetzt seit dreihundert Jahren daran, wie uns die Maschinen die Arbeit abnehmen können. Wozu denn? Wahrscheinlich, damit wir nicht mehr arbeiten müssen! Ja, es werden viele Jobs verloren gehen, wenn die Entwicklung so weiterläuft. Und nein, ich glaube nicht, dass wie im Zeitalter der Industrialisierung dann einfach ganz viele neue Jobs entstehen werden. Vielleicht mögen einige neu entstehen. Im Moment denken wir, dass kreative Berufe überleben werden. Aber wer garantiert, dass die heute schon intelligenten Maschinen nicht auch kreativ werden? Ich glaube eher, dass wir davon wegkommen müssen, Arbeit als Sinn des Le-

bens zu verstehen. Wenn künstliche Intelligenz in Zukunft alle Arbeit verrichten, dann müssen wir Menschen den Sinn des Lebens woanders suchen und die Ökonomie anders organisieren.

Worin sehen Sie die Chancen der Digitalisierung? Zum Beispiel die Förderung der Autonomie des Kunden durch Self-Checkout-Kassen?

Sie mögen es vielleicht altmodisch finden, aber ich mag den Kontakt mit dem Menschen an der Kasse. Aber Sie haben recht, diese Berufsgruppe wird wohl rasch verschwinden. Also werde ich vielleicht beginnen, öfters mal mit anderen Kunden zu plaudern, die durch das digital organisierte Kaufhaus schlendern. Mit der Zeit wird mich das Unternehmen durch die digitale Verrechnung so gut kennen, dass ich direkt zu den potentiellen Angeboten geführt werde. Das klingt verlockend, leitet mich aber in eine Blase hinein, die eher kleiner als grösser wird. Ich werde also die Fähigkeit entwickeln müssen, meine Trampelpfade im Denken und im Handeln immer wieder zu verlassen.

Welche Gefahren bringt die Digitalisierung Ihrer Meinung nach mit sich?

Wir können jeden Tag über irgendwelche Hacks und Lecks lesen. Fahrlässige oder gezielt kriminelle Handlungen können die Integrität von Individuen, Unternehmen und ganzen Ländern gefährden. Das demokratisch gedachte Internet droht heute die Demokratien zu unterwandern, weil einzelne wenige Unternehmen, darunter Apple, Amazon, Google und Facebook, alle Datenströme zu sich lenken und damit grosse Macht bekommen. Dies bietet jedoch, wie bereits erwähnt, auch grosse Chancen.

Stellen Sie fest, dass sich auch die ältere Generation zunehmend auf die heutige digitale Welt einlässt?

Ich bin jetzt 64 Jahre alt, also ein älterer Mensch. Meine Generation der digitalen Immigranten ist nicht mehr jung, aber viele von uns halten durch aus mit. Wir müssen nur den Mut haben, einfach mal auszuprobieren, zu scheitern und wieder auszuprobieren, ohne immer alles genau verstehen zu wollen. Heute versteht kein einzelner Mensch mehr alles, was in der digitalen Welt geschieht und was wir nutzen können. Also müssen wir einfach versuchen. Wir sollten uns zum Beispiel nicht scheuen, auf Google mit Stichworten und Sätzen nach Dingen zu suchen, die wir noch nicht kennen. Dabei jedoch nur den Quellen trauen, die wir doppelt und dreifach überprüfen können. Wir sollten kritisch neugierig bleiben.

Text von Christina Horber



**Was Sie auch suchen:
locator.ch liefert Treffer
vertrauenswürdiger Firmen.**

locator
.ch

Die Gelben Seiten
der rechtschaffenen Unternehmen.

Bestätigte Partner

Diese Firmen stehen für Fairness und Qualität

Der Schweizerische Konsumentendienst bestätigt die Partnerschaft mit den hier gelisteten Unternehmen.



Region Basel

Ueberland Garage M. Meyer AG	Bielstrasse 21	2545 Selzach
DM Facility Services	Hofwilstrasse 114	3053 Münchenbuchsee
Kämpf Service	Bellevuestrasse 19e	3073 Gümligen
Keiser & Piccioni GmbH	Weyerstrasse 26	3084 Wabern
Carrosserie Jaberg AG	Hühnerhubelstr. 84	3123 Belp
Garage Nussbaum	Feldmoosstrasse 21	3150 Schwarzenburg
DR Reinigung KLG	Austrasse 112	3176 Neuenegg
Kuqi Reinigung	Mühlematte 1	3184 Wünnewil
Gerber Maler- & Gipsergeschäft	Heimenhausenstr. 24	3372 Wanzwil
Fernandez / Farkas GmbH	Weissensteinweg 5	3422 Kirchberg
Garage Schwendimann	Stegmattstrasse 40	3628 Uttigen
Garage & Auto Trachsel AG	Parallelstrasse 62	3714 Frutigen
Off-Road Garage-Carrosserie AG	Mittelweg 17	3812 Wilderswil

Basel und Umgebung

Arrangement Tika Sabedin	Hünigerstrasse 14	4056 Basel
Garage G. Nocera GmbH	Lörracherstrasse 107	4125 Riehen
Aller «ART» Gebäudeunterhalt	Ergolzstrasse 12	4133 Pratteln
Raffael Büchlin Gartengestaltungen	Im Steinenmüller 7	4142 Münchenstein
GASS Dienstleistungen GmbH	Rötiweg 2	4494 Oltingen BL
ABC Keramik Renovationen	Ribimattweg 8	4562 Biberist
Kay Spenglererei & Flachdach GmbH	Stationsstrasse 52	4600 Olten
Brügger Bauservice	Wolfwilerstrasse 84	4626 Niederbuchsitzen
Putz Spezialisten Nyffeler KLG	Josefstrasse 21	4658 Däniken

Mittelland

ImUmReinigung Susanne Kaufmann	Siebenmatten 69	5032 Aarau Rohr
Bea's Reinigungsteam GmbH	Hängele 85	5057 Reitnau
Malergeschäft Roland Mathys	Römerstrasse 1	5502 Hunzenschwil
DEDE PLATTENBELÄGE	Hauptgasse 17	5507 Mellingen

Zentralschweiz

Schmidlin Autoservice	Cheerstrasse 16	6014 Luzern
Affentranger & Jost AG	Unterdorf 47	6018 Buttisholz
Auto-Center-Bühler GmbH	Trutigen 8	6203 Sempach-Station
Maler Mathis	Kottenmatte 20	6210 Sursee
Schuler & Co. Gebäudetechnik GmbH	Dorfstrasse 2A	6331 Hünenberg
Plattenlegermeister Norbert Bauer	Bergstrasse 67	6414 Oberarth
Kempf Umzüge Transporte GmbH	Studenstrasse 14	6462 Seedorf

Graubünden

R. Cathomas Reinigungen AG	Via Zups 1	7013 Domat/Ems
----------------------------	------------	----------------

BC Garage GmbH	Via Lieptgas 2b	7031 Laax
Garage Riedi	Via Gravas 2	7166 Trun/Zignau

Region Zürich

Absolut Reinigungen	Albulastrasse 39	8048 Zürich
Gebr. Tobler Transporte	Birchstrasse 269	8052 Zürich
Invest Profibau GmbH	Birmensdorferstr. 394	8055 Zürich
Blumenhaus Nordheim	Wehntalerstr.98	8057 Zürich
Hans Wiener Automobile	Löwenstrasse 1	8133 Esslingen
F. Chiappetta Malergeschäft	Soodstrasse 43	8134 Adliswil
Gartensymphonie GmbH	Langackerweg 29	8155 Niederhasli
Miguel's Dienstleistungen GmbH	Hintergasse 23	8268 Salenstein TG
Malergeschäft P. & G. Fischer	Lochäckerstrasse 5	8302 Kloten
5 Sterne Maler Vogel	Im Lindenhof 2	8307 Illnau-Effretikon
All-in-One Renovationen	Dürstelenstrasse 20a	8335 Hittnau
A Plus Reinigungen AG	Zürichstrasse 66A	8340 Hinwil
Carrosserie Rolf Fröhlich	Industriestrasse 1	8404 Winterthur
Carrosserie Steig	Steigstrasse 4	8406 Winterthur
Morf Gärten	Diessenhoferstr. 38	8466 Trüllikon
Carrosserie Rösch AG	Mettlenstrasse 3	8472 Seuzach
MALER TEAM Wyss & Schrepfer GmbH	Aathalstrasse 65	8610 Uster
Garage MPD-Racing M. Piacquadio	Industriestrasse 6	8627 Grüningen
Carrosserie Hunziker	Brunnenbühlstr. 26	8632 Tann ZH
carXpert, Garage & Pneuhaus GB	Engelhölzlistrasse 9b	8645 Jona
Stiel GmbH	Holzswiesstrasse 11	8704 Herrliberg
Mischo Transport GmbH	Zugerstrasse 58	8820 Wädenswil
Müller's Putzengel	Talstrasse 65	8852 Altendorf
Vetschs-Erben GmbH, Malergeschäft	Riedtstrasse 43	8903 Birmensdorf
Carrosserie F. Arnet GmbH	Luzernstrasse 28	8903 Birmensdorf
Purrer Dach & Wand GmbH	Industriestrasse 18	8910 Affoltern am Albis
Maltzahn's driving school	Rickenbach 4	8913 Ottenbach
Garage Türlensee	Reppischtalstrasse 7	8914 Aeugstertal
Umzugsservice Zürich GmbH	Im Werd 6	8952 Schlieren
Malergeschäft Ivan Batur	Langäckerstrasse 32	8957 Spreitenbach

Ostschweiz

Treuhandbüro Benno Jud	St. Jakob-Strasse 37	9000 St. Gallen
Garagen Guido Casutt AG	Bischofszellerstr. 45	9200 Gossau SG
HappyHomes Babic	Hauptstrasse 59	9434 Au SG
Svilts Fenestra Suisse	Merzenackerstr. 3	9463 Oberriet
Huser Oldiwerkstatt GmbH	Schwägälstr. 1583	9651 Ennetbühl

Digitalisierung

Ist das Telefonbuch ein Auslaufmodell?

In den Niederlanden wird es künftig kein gedrucktes Telefonbuch mehr geben. Auch in anderen Ländern macht man sich Gedanken, ob ein solches Buch im Digital-Zeitalter noch sinnvoll sei. Gehts dem Schweizer Telefonbuch nächstens an den Kragen?

In den Niederlanden wird das gedruckte Telefonbuch im Februar zum letzten Mal in die Haushalte verteilt. Danach sollen – vor allem für Senioren – Online-Schulungen angeboten werden. Das Internet mache das gedruckte Exemplar überflüssig. Droht dies auch dem Schweizer Telefonbuch? *konsumer.ch* hat beim *local.ch* nachgefragt. «Nein, das gedruckte Telefonbuch wird es noch für viele Jahre geben», sagt Christos Bräunle, Mediensprecher von *local.ch*. Gemäss der aktuellen WEMF-Studie würden 54 Prozent der Befragten das herkömmliche Telefonbuch nutzen. Es würden zwar jedes Jahr weniger, aber trotzdem sei die Einstellung des gedruckten Exemplars kein Thema, so Bräunle.

Auch in Deutschland stellt man sich die Frage, ob das Telefonbuch noch zeitgemäss sei. Insgesamt 100 Millionen solcher Bücher werden in Deutschland gedruckt – und das Jahr für Jahr. Doch benutzt wird das gedruckte Telefonbuch zumindest von Internetnutzern – die laut Weltbank 84 Prozent der Gesamtbevölkerung ausmachen – nur selten. Viele von ihnen haben noch nicht einmal eins zu Hause. Das ist das Ergebnis einer aktuellen YouGov-Umfrage. Demnach suchen diese wesentlich häufiger im Internet nach Telefonnummern. So schaut lediglich jeder fünfte Befragte häufig oder sehr häufig in das gedruckte Telefonbuch, wenn er eine ihm unbekannte Telefonnummer sucht. Weitere 18 Prozent tun dies manchmal, jeder Vierte selten und gut jeder Dritte nie. Ganz abschaffen würde das gedruckte Telefonbuch allerdings nur knapp jeder vierte Befragte.

Konsumer hat ebenfalls – wenn auch nur – eine Mini-Umfrage zu diesem Thema bei vier Menschen im Alter zwischen 57 und 91 Jahren ge-



macht. «Wir haben bewusst zwei alte Telefonbücher – den Ost- und Westteil des Aargaus – behalten», sagt Anita Rudin aus Würenlos. Etwas Nostalgie schwingt in ihrer Stimme mit. «Mittlerweile habe ich jedoch völlig umgestellt, suche mir Telefonnummern nur noch online heraus», sagt die 57-Jährige. «Früher hingegen, da war das Telefonbuch das spannendste Buch überhaupt», sagt sie lachend. «Man konnte wunderbar diskret darin schmökern, schauen, wer wohl mit wem verheiratet ist, wer wohl noch am gleichen Ort wohnt und anderes mehr.» Auch bei der Arbeit sei das Telefonbuch nicht wegzudenken gewesen. Zur Kontrolle von Kundendaten war es unverzichtbar. «Über das Telefonbuch kam ich sogar auf die Idee, einen Sprachaufenthalt in den USA zu machen, als ich beim Arbeiten auf einen solchen Telefoneintrag stiess», erinnert sich die Würenloserin. Früher sei eben alles noch ein bisschen anders gewesen. Dem stimmt ihr Mann zu. «Wir hatten lange kein Telefon, meine Eltern nutzten, wenn überhaupt, dasjenige der Nachbarn», sagt Hans Rudin. Der 74-Jährige hat auch später nie gross vom Telefonbuch Gebrauch gemacht. «Falls die gedruckte Version ganz abgeschafft wird, würde ich es nicht einmal merken. Für mich ist das Telefonbuch «Tempi passati», ich suche die Nummern schon lange online heraus», betont er. Für Maria Frei aus Wettingen und Peter Schneider aus Zürich ist dieses Buch jedoch alles andere als «Tempi passati». Maria Frei, 91 Jahre alt: «Ich brau-

che ein Telefonbuch, ich muss doch die Nummern meiner Bekannten herausfinden können. Ich würde es vermissen, wenn es abgeschafft würde.» Genau gleich sieht es der 80-jährige Peter Schneider aus Zürich, der sich auch nicht vorstellen kann, dass es die gedruckte Variante irgendwann nicht mehr geben könnte.

Es wird angenommen, dass es der Menschheit im Jahr 2002 das erste Mal möglich war, mehr Informationen digital als im Analogformat zu speichern, was deshalb als der Beginn des «Digitalen Zeitalters» gesehen werden kann. Die fast vollständige Digitalisierung der weltweit gespeicherten Informationsmenge vollzog sich in weniger als zehn Jahren, während des Jahrzehnts um die Millenniumswende. Es wird geschätzt, dass im Jahr 1993 lediglich 3 % der weltweiten Informationsspeicherkapazität digital war, während es 2007 bereits 94 % waren. Die weltweite Telekommunikationskapazität war bereits 1986 zu 20 %, 1993 zu zwei Dritteln (68 %), und im Jahr 2000 zu 98 % digitalisiert, kann auf Wikipedia nachgelesen werden.

Wie auch immer, die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten. Bleibt jedoch zu hoffen, dass das gedruckte Telefonbuch noch so lange erhalten bleibt, bis wirklich alle Telefonnutzer nur noch online unterwegs sind.

Text von Carolin Frei

Impressum Konsumer

Verleger Konmedia GmbH

Trägeschafft Konsumentendienst Schweiz

Geschäftsleiter Patrick Dütschler

Redaktion Jannis Strauss, Marco Targa, Natalie Sidler-Vrticka, Carolin Frei, Christina Horber

Nachrichtenagenturen

Schweizerische Depeschagentur

Bilder Keystone, Fotolia

Verlag und Redaktion

Seebacherstrasse 4 · 8052 Zürich

044 545 02 20 (Verlag)

041 541 60 00 (Redaktion)

041 541 15 01 (Fax Verlag & Redaktion)

Aboservice abo@konsumer.ch

Inserate service@konsumer.ch

Redaktion redaktion@konsumer.ch

Rechtsberatung

Konsumentenforum (kf), 3007 Bern

031 380 50 34 (Festnetztarif)

kfberatung@konsum.ch

Erscheinungsweise 5 x jährlich

Produktion Lichtpunkt Design

info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

www.konsumer.ch

ÜBER'S OHR GEHAUEN WORDEN?



Mit einem **Jahresbeitrag von Fr. 50.-** sichern Sie sich unsere **Rechtsberatung zum Nulltarif** und erhalten vier Mal jährlich unser Magazin «**konsum.ch**».

So werden Sie Mitglied:

www.konsum.ch/shop/mitglied-konsumentenforum-kf



Schweiz. Konsumentenforum kf
Belpstrasse 11
CH-3007 Bern
031 380 50 30

Beratungshotline

zum Festnetztarif:

031 380 50 34

kfberatung@konsum.ch

Öffnungszeiten:

Mo - Mi: 10:30 - 13:30 Uhr

Do - Fr: 12:30 - 15:30 Uhr

SCHWEIZERISCHES
KONSUMENTENFORUM kf



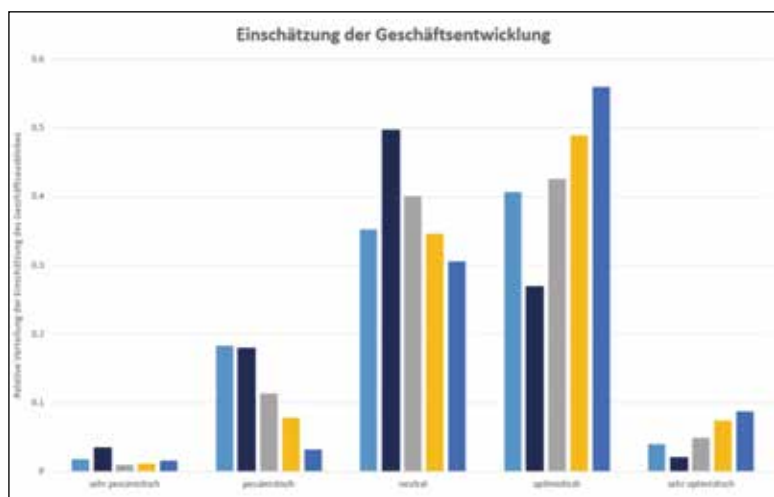
Viel Zuversicht und spezifische Sorgen der Unternehmer

Im letzten Sommer hat sich abgezeichnet, dass Schweizer Unternehmer weit optimistischer in die Zukunft blicken. Eine aktuelle Umfrage zum Jahreswechsel zeigt diesen positiven Trend, der sich fortsetzt. Das Vertrauen und die Zuversicht nehmen weiter zu, aber es gibt auch spezifische Sorgen. Eine aktuelle Lagebeurteilung von rund 250 Unternehmermeinungen von Geschäftsführern bei Schweizer KMU ist nachfolgend dargelegt.

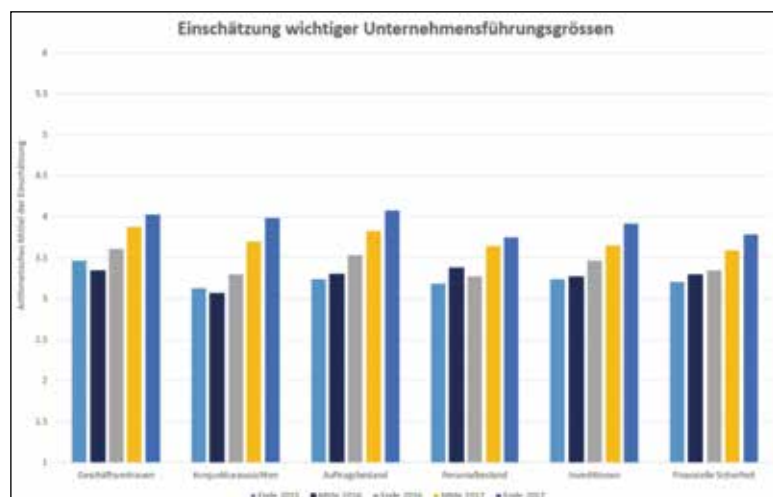
Die KMU-Geschäftsführer gewinnen an Vertrauen

Dass die Zuversicht zurückkehrt, wird zahlreiche Erklärungsgründe haben. Unter anderem sind folgende Faktoren von zentraler Bedeutung für Schweizer KMU: die rasche Erholung der europäischen Wirtschaft, die tiefe Inflation, der längst erwartete Rückgang der Frankenstärke zum Euro und die Erholung der Weltwirtschaft.

Der Optimismus setzt sich auch fort bei zentralen Führungsgrössen. Nicht nur die Konjunkturaussichten und der Auftragsbestand steigen, auch das Geschäftsvertrauen – als wichtige Grundlage für künftige Entscheidungen – legt zu. Auch der Zuwachs an geplanten Investitionen ist bemerkenswert, da die Unternehmer offenbar auch an Zuversicht gewinnen, wieder verstärkt am Standort Schweiz Geld auszugeben. Wenn Investitionen ausgeweitet werden, bedeutet dies eine Zunahme an fixen Kosten. Und diese wiederum können nur getragen werden, wenn die künftige Entwicklung positiv beurteilt wird. Auch der Bestand an Personal steigt, was auch für die Entwicklung der Vorsorgesysteme erfreulich ist. Wenn der Arbeitsmarkt wächst, kann erwartet werden, dass die Defizite in der AHV kleiner werden und die Beiträge steigen.



Quelle: Provida Unternehmerreport 2017



1 = stark sinkend / 2 = sinkend / 3 = sinkend bis stabil /
4 = stabil bis steigend / 5 = steigend / 6 = stark steigend
Quelle: Provida Unternehmerreport 2017

Anzeigen

Der Informatiker

Treten Sie mit uns in Kontakt

Gerne nehmen wir uns Zeit für Sie um all Ihre Fragen zu beantworten.

Mehr Infos unter:
www.der-informatiker.ch

Hochschule für Angewandte Wissenschaften
Rosenbergstrasse 59 · 9001 St.Gallen
www.fhsg.ch

Die App der nächsten Generation



Das Smartphone ist heute überall mit dabei. Mit einer Progressive Web App kann der Kunde nun noch besser erreicht werden.

Progressive Web Apps bieten KMUs eine kostengünstige Möglichkeit, auf die Smartphones ihrer Zielgruppe zu gelangen. Mehrfach-Programmierung, teure Werbung und lange Ladezeiten gehören der Vergangenheit an.

Progressive Web Apps (PWAs) sind optimierte Webseiten, die spezifisch programmierte Apps überflüssig machen. Mit einer PWA schaffen es KMUs deutlich einfacher als bisher auf die Mobilgeräte ihrer Kunden.

Hohe Absprungraten, mühsame Uploads und teure Werbung – wer heute im Geschäft mit native Apps erfolgreich sein will, muss viele Hürden überspringen. Ist die App marktreif, muss sie in zwei App Stores hochgeladen und beworben werden. Wird die App tatsächlich gefunden, folgt die nächste Klippe: die Installation auf das Smartphone. Dauert diese zu lange oder benötigt die App viel Speicherplatz, wird der Vorgang abgebrochen. Viele User springen ab, bevor sie überhaupt mit den Vorteilen der App vertraut sind.

Absprungraten und Kosten reduzieren sich

Mit einer Progressive Web App läuft vieles einfacher: Ruft der Benutzer eine als PWA implementierte Webseite auf, wird er automatisch gefragt, ob die Seite auf seinem Endgerät gespeichert werden darf. Stimmt der User zu, hat es das KMU bereits auf dessen Smartphone oder das Tablett geschafft. Und dies mit deutlich tieferen Absprungraten und Entwicklungs- und Werbekosten.

PWA wurde 2015 von Google entwickelt und vorgestellt. Ab 2018 unterstützt auch Apple das Feature. Damit ist jetzt der richtige Zeitpunkt, sich mit PWAs auseinanderzusetzen.

Welche Vorteile bietet eine Progressive Web App?

- Tiefe Absprungraten.
- Herkömmliche (native) Apps müssen speziell für ein bestimmtes Betriebssystem (iOS, Android) entwickelt werden. Dies erübrigt sich bei einer PWA.
- Spezial-Angebote oder Neuheiten können dem Endkunden über Push-Nachrichten kommuniziert werden.
- Da PWAs normale Webseiten sind, werden sie von Suchmaschinen gefunden.
- Die PWA beansprucht nur wenig Speicherplatz auf dem Smartphone.
- Eine PWA funktioniert auch offline.

Welche Nachteile haben Progressive Web Apps?

- Zugriff auf gerätespezifische Features wie z.B. Kontakte und Kalender der Enduser sind nicht möglich.
- Die App muss gratis zur Verfügung gestellt werden.

PWAs sind schneller

Besonders für Apps mit wechselnden Inhalten und viel Kommunikation mit einem Server bieten PWAs Vorteile in der Geschwindigkeit

und den Ladezeiten. Wir empfehlen PWA's für E-Commerce-Lösungen und Onlineshops. Für Spiele oder Bildbearbeitung mit grösseren Hardwareanforderungen sind PWAs derzeit ungeeignet.

Die 2BIT GmbH – Ihr Partner für Software Solutions, Mobile Apps & Business Intelligence

Individuell entwickelte Softwarelösungen oder Mobile Apps erleichtern Ihnen den Arbeitsalltag. Mit einem strukturierten Datensystem erhalten Sie geschäftsrelevante Informationen auf Knopfdruck in der nötigen Genauigkeit und passenden Darstellung. Egal wie komplex Ihre Anforderungen sind – unser Team freut sich darauf, Ihr Vorhaben zu realisieren. Wir analysieren Ihre Idee aus betriebswirtschaftlicher Sicht, visualisieren sie und setzen sie um. Ganz nach unserem Slogan: IT's our passion.

2BIT
IT's our passion.

2BIT

Stationsstrasse 28 · 8472 Seuzach
Telefon +41 44 552 50 00
info@2bit.ch · www.2bit.ch

Lass dich nicht ablenken

Smartphones und andere elektronische Geräte sind im Strassenverkehr ständig präsent. Sie tragen dazu bei, dass Autofahrer und Fussgänger schneller abgelenkt werden und sich nicht mehr auf den Verkehr konzentrieren können. Im 2016 gab es auf Schweizer Strassen 1030 Schwerverletzte und 62 Getötete bei Unfällen, die auf Ablenkung und Unaufmerksamkeit zurückzuführen waren. Sowohl Fahrzeuglenker als auch Fussgänger sind davon betroffen. Jede Tätigkeit am Steuer, die nicht auf den Verkehr ausgerichtet ist, erhöht das Unfallrisiko. Die meisten Fahrzeuglenkenden reagieren innerhalb von zwei Sekunden. Ist der Fahrer kurz abgelenkt und braucht insgesamt drei Sekunden, so legt er bei einem Tempo von 50 km/h fast die Strecke eines halben Fussballfeldes zurück, bevor er zu bremsen beginnt. Beim Schreiben einer SMS beträgt die Reaktionszeit sogar sieben Sekunden. Das entspricht 200 Meter oder einer Länge von etwa zwei Fussballfeldern.

Von Ablenkung betroffen sind nicht nur Fahrzeuglenkende, sondern auch Fussgänger. Studien belegen, dass Fussgänger, die ein Smartphone nutzen, langsamer gehen, ihr Umfeld weniger beachten, häufiger die Richtung wechseln und sich insgesamt weniger sicherheitsbewusst verhalten. Die Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) rät deshalb, jede Ablenkung im Strassenverkehr zu vermeiden. Insbesondere Fahrzeuglenkende sollten während der Fahrt auf das Telefonieren verzichten. Auch mit Freisprecheinrichtungen lenken Telefonate ab. Ebenso sollten auf Autofahrten keine SMS gelesen und geschrieben werden. Empfehlenswert ist es auch, dass das Navigationsgerät vor der Fahrt programmiert und das Unterhaltungssystem im stillstehenden Fahrzeug aktiviert wird.

Viele Angestellte in Unternehmen sind während ihrer Arbeitszeit mit dem Fahrzeug unterwegs. Auf Arbeitswegen und Berufsfahrten sind Unaufmerksamkeit und Ablenkung nach Vortrittsmissachtung die zweithäufigste Ursache von Unfällen. Um die Arbeitnehmer zu sensibilisieren, bietet die bfu speziell für Unternehmen ein Kommunikationspaket an. Die sogenannten Safety Kits beinhalten ein Plakat, einen Videospot, einen Flyer mit Präventionstipps, ein Präsent sowie eine Präsentation zur Sensibilisierung der Mitarbeiter. Die Botschaft an die Arbeitnehmer ist unmissverständlich: «Lass dich nicht ablenken – Hände weg von Handy, Navi und Co.». Sie wird unterstrichen durch den auffälligen Verführer in Form eines Teufels. Das Safety Kit ist kostenlos erhältlich.



Zudem verfügt die Abteilung Betriebe der bfu neu über einen Auto- und E-Bike-Simulator bei denen es darum geht, die Themen Ablenkung, Reaktion und Gefahrenerkennung praktisch und konkret anzugehen. Erfahren Sie mehr darüber unter www.themenpraesentationen.bfu.ch. Die bfu unterstützt Unternehmen bei der Verhütung von Freizeitunfällen. Alle Angebote auf www.betriebe.bfu.ch.

bfu – Beratungsstelle für Unfallverhütung

Hodlerstrasse 5 · 3011 Bern

Telefon +41 31 390 22 22

www.betriebe.bfu.ch · info@bfu.ch



FEMALE BUSINESS SEMINARS
FÖRDERUNG BERUFLICHER KOMPETENZ.

Souverän und authentisch zum persönlichen Erfolg

Die Weiterbildungs- und Netzwerkplattform für beruflich engagierte Frauen.



„Ich glaube an die Kompetenz und Stärke der Frauen. Daran, dass ihre Mitgestaltung der Arbeitswelt zu guten, ausgewogeneren Entscheidungen führt. Deshalb setzen wir uns mit

den FBS für eine gendergerechte Unternehmenskultur und Wirtschaft ein.“

Dr. Karin Jeker Weber, Founder & CEO
Female Business Seminars

Wo stehen Frauen in ihrer beruflichen Karriere? Haben sie die angestrebten Ziele und Funktionen im Unternehmen erreicht? Warum „verlieren“ wir immer noch so viele Frauen auf dem Weg nach oben?

Aus der intensiven Auseinandersetzung mit diesen und weiteren Fragen entstanden 2014 die Female Business Seminars (FBS), spezifisch für beruflich engagierte Frauen konzipierte Weiterbildungs- und Netzwerkveranstaltungen. Sie sind darauf ausgerichtet, die persönliche Entwicklung und beruflichen Möglichkeiten von Frauen zu stärken. Damit leisten die FBS einen ebenso pro-

fessionellen wie nachhaltigen Beitrag zur Qualifikation von Frauen in Fach- und Führungspositionen aller Berufssparten. Für mehr Diversität und Solidarität in der Schweizer Wirtschaft!

Vielfältig, dynamisch und persönlich mit 12 Workshops und Impulsseminaren, einem Weiterbildungs-Erlebnistag, **NEU** 1:1 Coachings, diversen Netzwerkveranstaltungen und einer stetig wachsenden Community.

SKV Mitglieder erhalten 10% Rabatt auf alle FBS Workshops und Impulsseminare (ausgenommen Female Business Erlebnistag).

Das FBS Frühjahrsprogramm 2018

- 28. März** | Female Business Auftrittskompetenz
Mit Ruhe und Klarheit überzeugend vor Publikum sprechen
- 13. April** | Female Business Storytelling
Emotionen wecken und Kunden spielerisch überzeugen
- 26. April** | Female Business Resilienz
Innere Stärke und Balance für die Arbeitswelt 4.0
- 4. Mai** | Female Business Digitale Kundengewinnung
Mit Inbound-Marketing Kunden finden
- 25. Mai** | **Female Business Erlebnistag, SHL Luzern**
Souverän und authentisch zum persönlichen Erfolg
- 19. Juni** | Female Business Embodiment
Wie unsere Körperhaltung unser Denken beeinflusst
- 4. Juli** | Female Business Mehr Mut zur Persönlichkeit
Kreative Impulse für Powerfrauen

Female Business Seminars
Limmatfeld-Strasse 20 | CH-8953 Dietikon
T +41 44 740 12 12 | office@femalebusinessseminars.ch

www.femalebusinessseminars.ch

Interview mit Nader Afshari, Factoringberater bei Svea Finans AG



Inwiefern profitieren Unternehmen von dieser Dienstleistung?

Dank Factoring bekommen Unternehmen ihre Debitorenrechnungen sofort und vollständig ausbezahlt. Sie profitieren von mehr Liquidität, nutzen das Skonto bei Lieferantenrechnungen und entlasten ihre Buchhaltung. Factoring ist in der Regel kombiniert mit einer Kreditversicherung. Dadurch sind Kunden vor Zahlungsausfällen durch Insolvenzen abgesichert.

Wie funktioniert das Factoringverfahren und was kostet es?

Sobald Name und Anschrift des Debtors bekannt sind, überprüft der Factor die Bonität des Endkunden. Der Dienstleister schickt seine Rechnung per E-Mail oder Web-Account mit den entsprechenden Dokumenten zum Nachweis der Werthaltigkeit (z.B. Angebot/Bestellung/Lieferschein) an den Factor. Die Auszahlung erfolgt anschliessend innerhalb spätestens 48 Stunden auf sein Konto.

Es gibt verschiedene Abrechnungsmodelle. Svea arbeitet mit einer Pauschale in Prozent des Rechnungs-Bruttobetrages. Diese beinhaltet alle Dienstleistungen (Factoringgebühren, Zinsgebühren, Delkredereabsicherung, Debitoren Management, Mahnwesen und Inkasso). Die Gebühren sind immer von einer Vielzahl von Faktoren abhängig, wie beispielsweise der Branche, Factoring-Umsatz, Anzahl Rechnungen, Anzahl Debitoren, eigene Bonität/Eigenkapitalquote/Ertragssituation, Debitorenstruktur und den ge-

lebten Zahlungszielen. Bei uns wird jeder Fall individuell analysiert. Nach dem ersten Kundengespräch wird ein Vertragsentwurf präsentiert.

Was bedeutet «selektives Factoring»?

Eine Spezialform des klassischen Factorings ist das «selektive Factoring». Dies bedeutet, dass der Unternehmer im Einzelfall entscheidet, welche bestimmten Rechnungen er an die Factoringgesellschaft abtreten möchte. Factoring reduziert seine Abhängigkeit von Banken/Investoren, weil er nicht auf Kapital zum Überbrücken von Zahlungsfristen angewiesen ist. Unternehmen haben somit die volle Kostenkontrolle und beschaffen sich nur so viel Liquidität, wie zu bestimmten Zeitpunkten auch wirklich genutzt werden soll.

Welche Factoringvarianten sind beliebt?

Nebst dem sehr individuell einsetzbaren, selektiven Factoring wird auch Factoring mit Regress und Factoring kombiniert mit der Einkaufsfinanzierung von Unternehmen immer häufiger in Anspruch genommen. Dadurch können bei Wachstumsphasen Liquiditätsengpässe gezielt vermieden werden.

Wer ist die Zielgruppe für das Factoring?

Hauptsächlich wird Factoring von KMUs verwendet. Diese Finanzdienstleistung unterstützt Unternehmen in der Wachstumsphase, insbesondere dann, wenn mehrere Projekte gleichzeitig zu bewältigen sind und die Endkunden längere Zahlungsfristen wünschen. Durch den

schnellen Liquiditätszufluss unterstützt der Factoringgeber die Skontonutzung beim Lieferanten, beispielsweise auch Start-Ups beim Imageaufbau.

Factoringleistungen bei Svea Finans AG:

- Volle Absicherung des Forderungsausfalles bei Insolvenz
- In der Regel 100% Ankauf der Rechnung
- Finanzierung innerhalb von maximal 48 Stunden
- Übernahme Rechnungsversand, Debitorenmanagement, Mahnwesen und Inkasso
- Factoring ab 50'000 CHF Jahresumsatz (auch für Start-Ups und kleinere Betriebe geeignet)
- Keine Verpflichtung, alle Rechnungen zu verkaufen (selektives Factoring)
- Keine Vertragslaufzeit
- Kein vorgeschriebener Minimalumsatz
- Keine Konzentrationsvorgaben bei den Debitoren
- Akzeptanz der öffentlichen Hand als Debitor
- Transparente Pauschalgebühr

SVEA
FINANS

Nader AFSHARI

Svea Finans AG · Factoringberater

Office +41 43 321 25 02

Mobile +41 79 287 77 70

www.sveafinans.ch · nader.afshari@svea.com

In fünf Schritten neue Ziele setzen, die Ihr Unternehmen wirklich weiterbringen

Während gute Vorsätze meist spontan entstehen, planen Unternehmer zielgerichtet. Und natürlich haben Sie sich Ihre Ziele fürs neue Geschäftsjahr lange vor Jahresende gestellt. Trotzdem kommen Ihnen jetzt im neuen Jahr allenfalls einige Zweifel. Vielleicht kennen Sie das sogar aus eigener Erfahrung – Sie hatten grosse Pläne für das letzte Geschäftsjahr, Sie haben hart gearbeitet, aber Ihre Ziele haben Sie trotzdem nicht erreicht.

«Wie kann ich meine Ziele erfolgreich umsetzen?» ist deshalb eine der häufigsten Fragen, mit der die Teilnehmerinnen und Teilnehmer an die Wyrsh Unternehmerschule gelangen. Die Antwort darauf ist vielschichtig, aber nicht kompliziert: Die richtigen Ziele müssen es sein, an die man dann auch richtig herangeht. Das ist natürlich kein Geheimnis und schon die alten Römer wussten davon:

Aller Eifer, etwas zu erreichen, nutzt freilich gar nichts, wenn du das Mittel nicht kennst, das dich zum erstrebten Ziele trägt und leitet. Cicero

Aus dem englischen Sprachraum ist das Prinzip der smarten Zielsetzung¹⁾ bekannt. SMART steht für Ziele, die

- Spezifisch
- Messbar
- Attraktiv
- Realistisch
- Terminiert sind.



¹⁾ 1965 erstmals durch den amerikanischen Zielsetzungsexperten Paul J. Meyer im Buch «Personal Success Planner» beschrieben und zu Schulungszwecken eingesetzt. Die Methodik wurde 1981 durch George T. Doran im Essay «There's a S.M.A.R.T. Way to Write Management's Goals and Objectives» publik gemacht.

1. Visualisieren Sie Ihre Ziele

Egal ob Sie kurz- oder langfristige Ziele definieren, wenn sie nicht spezifisch sind, ist es fast unmöglich, sie erfolgreich umzusetzen. Stellen Sie sich also vor, Sie hätten Ihr Ziel schon erreicht. Wie genau sieht das aus? Schreiben Sie ganz konkret auf, was Sie erreichen wollen – einen bestimmten Jahresumsatz, Marktanteil oder auch effektive Produktionszahlen. Grosse Träume sind hier durchaus erwünscht, denn es ist wichtig, dass Sie eine Vision haben, auf die Sie zuarbeiten wollen. Ob es hier um Lebensziele geht, oder einen Jahresplan, ist dabei egal, denn in der Durchführung werden diese Ziele ohnehin in kleinere Schritte unterteilt.

2. Unterteilen Sie die Ziele in kleinere Schritte

Daran ist schon mancher Unternehmer gescheitert – die bisher noch so gut erdachten Ziele erscheinen plötzlich unendlich weit weg. Ohne Anlauf, ohne Atempausen geht es meist nicht. Eine afrikanische Volksweisheit besagt, dass es besser ist, mit drei Sprüngen zum Ziel zu kommen, als sich mit einem das Bein zu brechen. Sie brauchen also konkrete, spezifische Ziele, damit Sie einerseits jederzeit wissen können, wie weit Sie mit der Umsetzung vorangekommen sind und andererseits nicht plötzlich vor dem eigenen Ehrgeiz zurückschrecken. Lebensziele werden in messbare Jahresziele unterteilt, dann in Quartale und Monate. Je nach Unternehmen ist es hilfreich, sich konkrete Wochen- und Tagesziele zu setzen. Egal was Sie für Ziele haben, sie können immer in nächste Schritte unterteilt werden. Achten Sie auch darauf, welche Mitarbeitenden diese nächsten Schritte ausführen können.

3. Setzen Sie sich attraktive Ziele, die zu Ihrer Vision passen

Aber vergessen Sie über den Zahlen nicht, dass es wesentlich leichter ist, an Ihrem Ziel festzuhalten, wenn es attraktiv und ansprechend ist. Hinterfragen Sie Ihre Ziele. Wollen Sie aus Ihrem Familienbetrieb wirklich eine Ladenkette machen, obwohl Ihnen die persönliche Kundenbetreuung so wichtig ist? Wollen Sie tatsächlich nicht mehr selbst Hand anlegen in Ihrem Designunternehmen, oder wollen Sie lieber einen Marketingexperten einstellen, der Ihnen die Werbearbeit abnimmt?

4. Nur erreichbare Ziele sind umsetzbar

Bei aller Träumerei, realistisch und umsetzbar müssen Ihre Ziele sein. Es kann durchaus vorkommen, dass Ihre Ziele erreichbar sind, aber eben nicht innerhalb von drei Monaten. Wenn Sie sich zum Beispiel zur Ruhe



Marcel Burkart, Unternehmer

Marcel Burkart ist geschäftsführender Mitinhaber der Wyrsh Unternehmerschule AG und am Puls der KMU Welt. Die Unternehmerschule ist seit 1988 Expertin auf dem Gebiet der spezifischen Weiterbildungen für Unternehmer und Unternehmerinnen. Sie bietet aktuellstes Wissen, praktische Arbeitswerkzeuge und Erfahrungsaustausch in einem regionalen Netzwerk für Kleinst- und Kleinunternehmen – von der Gründung bis zur Planung der Nachfolge.

marcel.burkart@unternehmerschule.ch · www.unternehmerschule.ch

setzen möchten, aber bisher keine Nachfolge-
regelung getroffen haben, müssen Sie schon
längerfristig planen. Aber je früher Sie damit
anfangen, Ihren Nachfolger zu trainieren, desto
eher können Sie Ihren Ruhestand geniessen.

5. Was ist Ihr ganz konkreter nächster Schritt?

Wenn Sie Ihre Ziele nach den ersten vier Kri-
terien gesetzt haben, sollten Sie nicht verges-
sen, alle grossen und kleinen Etappen, die für
die erfolgreiche Umsetzung nötig sind in Ihren
Terminkalender einzubauen. Achten Sie darauf,
saisonbedingte Engpässe oder Abwesenheiten
zu berücksichtigen. Und arbeiten Sie mit Ihrem
Team zusammen an diesem Plan, damit alle ver-
stehen worauf sie hinarbeiten.

SMART Plus

Denken Sie bei aller Planung daran, dass Sie
selbst einer der wichtigsten Aktivposten Ihres
Unternehmens sind. Nehmen Sie sich also auch

etwas vor, dass Sie als Unternehmer persönlich
weiterbringt. Vielleicht haben Sie ja Arbeitsan-
gewohnheiten, die wenig effektiv sind oder Sie
nehmen sich so wenig Freizeit, dass Sie schon
im letzten Jahr wie ausgebrannt waren. Oder
Sie wollten gemeinnützig tätig werden und
dabei vor Ort neue Leute kennenlernen. Viel-
leicht wollen Sie sich endlich weiterbilden – ei-
nen Kurs besuchen, einen Mentor finden oder
auch mal Unternehmerblogs lesen. Egal was Ihr
persönliches Ziel ist, nehmen Sie es ernst, und
machen Sie vor allem ein smartes Ziel daraus.

Wyrsch Unternehmerschule AG

Kantonsstrasse 25 · 8807 Freienbach
Telefon 055 420 30 60
info@unternehmerschule.ch
www.unternehmerschule.ch

«Unternehmerschule KMU Gewerbe» im Überblick

An der Unternehmerschule lernen Sie alles
Wissenswerte über ganzheitliche Unter-
nehmensführung und das absolut praxis-
orientiert, alltagstauglich und regional.

Nächste Infoveranstaltungen

- Emmenbrücke LU 17. April 2018
- Wildegg AG 26. April 2018

Alle Informationen zu den Bildungsange-
boten: **www.unternehmerschule.ch**

Kostenlose Schnupperlektion gefällig?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

info@unternehmerschule.ch
Telefon 055 420 30 60

Anzeigen



**Sichere Partnerschaft –
ein gutes Gefühl.**

Kundennähe heisst bei MEWA mehr als persön-
liche Beratung und Betreuung. Wir wünschen
uns echte Partnerschaften. Vertrauensvoll und
auf Augenhöhe. Denn wer Full-Service mit Köpf-
chen bietet, muss halten, was er verspricht.

So gibt es neben Putztüchern, Berufs- und Schutz-
kleidung, Fußmatten und Arbeitsschutzartikeln
das komplett Sorglos-Paket mit Servicedienst-
leistungen wie Abholen, Bringen, Pflegen und
Ersetzen. Sie sehen: Wir managen das.

MEWA Service AG
Industriestrasse 6 · CH-4923 Wynau
Tel.: 062 745 19 00 · Fax: 062 745 19 90
E-Mail: info@mewa.ch · www.mewa.ch

Hotelcard – Die besten Hotels mit bis zu 50% Rabatt



Die Schweiz zeigt sich in jeder Jahreszeit von ihrer strahlend schönsten Seite: Während sie uns im Winter mit ihren majestätischen Schneelandschaften verzaubert, blühen Felder, Wiesen und Wälder im Frühling in neuer Farbenpracht auf. Entdecken Sie die Schweiz während des Frühlingserwachens!

Um schöne Flecken zu entdecken, muss man gar nicht weit reisen: Die Schweiz ist ein wahres Naturparadies! Entdecken Sie diesen Frühling die verschiedenen Regionen, typischen Landschaften und regionalen Bräuche. Wandern Sie im Sonnenschein von Kandersteg über das 2'778 Meter hohe Hohtürl auf die Griesalp und geniessen Sie unterwegs das Gletschereis und den spektakulären Oeschinensee. Besteigen Sie in der Albigna Region im Bergell die bizarre und legendäre Fiamma und erfreuen Sie sich am atemberaubenden Ausblick. Oder geniessen Sie nach einem Bummel durch die typischen Gässchen von Ascona «Dolce-Vita» auf der berühmten Seepromenade. Die Schweiz hat in jeder Hinsicht viel zu bieten – dank Hotelcard finden Sie überall die passenden Hotels mit bis zu 50% Rabatt!

Trifft jeden Geschmack

Ob im Berghotel für Wanderlustige, im Winter-Hotspot für Sportbegeisterte oder in der Wellness-Oase für Er-

holungssuchende: Dank der Vielfalt an Hotelangeboten sind Ihnen bei Ihrem nächsten Ausflug keine Grenzen gesetzt. Mit der Hotelcard residieren Sie in allen Hotels auf www.hotelcard.ch mit bis zu 50% Rabatt. Den Kaufpreis der Karte haben Sie oft schon nach der ersten Übernachtung amortisiert.

Das Konzept funktioniert

Die Idee zur Hotelcard basiert auf dem Halbtax-Abo der SBB. Die Hotelcard AG hat diese vor neun Jahren mit grossem Erfolg auf die Hotellerie übertragen. Das Konzept überzeugt durch seine einfache Handhabung: Auf www.hotelcard.ch das passende Hotel finden, die Buchungsanfrage absenden und beim Check-in im Hotel die Hotelcard vorweisen – drei Schritte zum Ferien Glück mit bis zu 50% Rabatt.

Gast und Hotel profitieren

Die Hotels bieten den Mitgliedern von Hotelcard ihre freien Zimmer mit bis zu 50% Rabatt an, weil sie auf diese Weise neue Gäste ansprechen und ihre Zimmerauslastung erhöhen können. Aber auch, weil für die Hotels – anders als bei anderen Internet-Buchungsportalen – bei Hotelcard keine Kommissionen fällig werden. Beim Konzept der Hotelcard werden diese Vergünstigungen vollumfänglich dem Gast weitergegeben.

Beliebig oft einsetzbar

Die Hotelcard kann während ihrer Gültigkeit beliebig oft eingesetzt werden. Es gibt keine Mindestaufenthaltszeit: die Karte gilt für einen Kurzurlaub von einer bis drei Nächten. Für einen längeren Aufenthalt lohnt sich eine individuelle Anfrage im Hotel.

Zu zweit profitieren

Ihre Partnerin oder Ihr Partner kann Sie jeder Zeit begleiten, denn für die Buchung eines Doppelzimmers genügt eine einzige Hotelcard. Die auf www.hotelcard.ch angegebenen Preise gelten dementsprechend nicht pro Person, sondern pro Zimmer.

Eine wundervolle Geschenkidee

Schenken Sie Ihren Liebsten Erholung, Zeit für sich und unvergessliche Momente. Mit der Hotelcard übernachtet die beschenkte Person ein ganzes Jahr lang in mehr als 680 Top-Hotels mit bis zu 50% Rabatt – und zwar wann, wo und so oft sie möchte. Bestellen Sie einen Geschenkgutschein unter www.hotelcard.ch: einfach, bequem und schnell und zaubern Sie Ihren Freunden, Verwandten und Bekannten ein Lächeln aufs Gesicht.

Das sind 4 von über 680 Top-Hotels mit bis zu 50% Rabatt:

★★★★★

Beau-Rivage Hotel

Neuenburg | Jura & 3-Seen-Land



Doppelzimmer Superior ab

CHF **230.-** statt CHF 460.- (pro Zimmer)

★★★★★

Stump's Alpenrose

Wildhaus | Ostschweiz



Doppelzimmer inkl. Frühstück ab

CHF **152.-** statt CHF 304.- (pro Zimmer)

★★★★★

Ascovilla

Ascona | Tessin



Doppelzimmer Standard inkl. Frühstück ab

CHF **175.-** statt CHF 350.- (pro Zimmer)

★★★★★

Hotel Seerausch

Beckenried | Zentralschweiz



Doppelzimmer mit Bergsicht inkl. Frühstück ab

CHF **92.50** statt CHF 185.- (pro Zimmer)

Die Vorteile der Hotelcard:

- Bestpreis-Garantie in Hunderten Hotels in der Schweiz und im angrenzenden Ausland.
- Die Hotelcard amortisiert sich bei der ersten oder zweiten Übernachtung.
- Um ein Doppelzimmer zu buchen, genügt eine Hotelcard.
- Beliebig oft einsetzbar.
- Keine Mindestaufenthaltszeit.
- Kein Konsumationszwang.

Hotelcard
für 1 Jahr

CHF 79.-
statt CHF 99.-

📞 www.hotelcard.ch/erfolg

☎ 0800 083 083 (Rabattcode *erfolg-apr* angeben)

Chancen für 45 plus auf dem Schweizer KMU-Arbeitsmarkt?



Livio Gerber
Geschäftsführer RECOGNITO



Loris von Reitzenstein
Dipl. Coach und Supervisorin BSO (Schweiz)

Mich trifft es nie, werden vermutlich viele denken. Doch dann kommt die Kündigung. Sicherheiten geraten ins Wanken, Gewissheiten scheinen wegzubrechen. Und obwohl der Rucksack reich gefüllt mit beruflichen Erfahrungen ist, müssen Stellensuchende 45 plus oft schnell und schmerzvoll lernen, dass der heutige Arbeitsmarkt nicht auf sie gewartet hat.

So erging es auch Frau A. und Herrn G. Beide waren langjährige und verdiente Mitarbeiter in grösseren Unternehmen. Eine Reorganisation stand ins Haus, die Kündigung folgte auf den Fuss. Frau A. und Herr G. meldeten sich beim RAV an. Sie verschickten eine Bewerbung nach der anderen. Die Absagen häuften sich, die Zweifel an den eigenen Fähigkeiten wuchsen. Auf gewisse Inserate haben sie sich schon gar nicht beworben: «Junge können das sowieso besser», meinten sie fatalistisch. Die Suche nach einer neuen Stelle dauerte schon mehr als 14 Monate.

Sie mussten ihre Strategie ändern. Statt zu resignieren ergriffen sie die Initiative und suchten nach einer professionellen Beratung. Diese fanden Sie in RECOGNITO, einem Spezialisten für Stellensuchende 45 plus. RECOGNITO unterstützt Kandidaten bei der Neuorientierung und im Bewerbungsprozess. Sei es bei der Erstellung des Bewerbungsdossiers bis zur Vorbereitung auf Job-Interviews. Ein weiterer Schwerpunkt setzt RECOGNITO zudem darauf, wie Stellensuchende die sozialen Netzwerke optimal für ihre Belange nutzen und den verdeckten Arbeitsmarkt (nicht öffentlich ausgeschriebene Stellen) bearbeiten können. Damit erhöhen sich die Chancen auf dem Arbeitsmarkt wesentlich.

Laut Livio Gerber, Geschäftsführer von RECOGNITO, sollten sich Stellensuchende, deren letzter Wechsel lange her ist, professionell beraten lassen. Viele von ihnen bewerben sich unkundig in einem hart umkämpften Arbeitsmarkt. In den meisten Fällen setzen sich Stellensuchende zu wenig mit den Stellen und Arbeitgebern auseinander. Sie nehmen kaum Bezug zum Stellenanforderungsprofil. Daher ist die frühe Einbindung eines Spezialisten in den Bewerbungsprozess wichtig, um effizient und zielgerichtet auf Stellensuche zu gehen.

In einer ersten Phase geht es darum, mit den Betroffenen die Ist-Situation aufzunehmen und das bisher Geschehene zu reflektieren. Um das Selbstvertrauen und die eigenen Fähigkeiten wieder aufzubauen, ist es zentral, sich auf seine Stärken zu besinnen, eine Strategie zu entwickeln: Wer bin ich? Was will ich? Was motiviert mich? Mehrheitlich kennen Stellensuchende ihre wirklichen Stärken und Alleinstellungsmerkmale nicht. Daher fällt es Ihnen schwer, für sich selbst zu werben. Erst wenn diese Punkte aufgearbeitet sind, macht es Sinn, sich fokussiert und strategisch zu bewerben.

**Sich zu bewerben heisst:
für sich zu werben**

Die begleitende Beratung im Bewerbungsprozess hat bei Frau A. und Herrn G. das Selbstvertrauen wieder aufgebaut. Mit der positiven Einstellung und einer zielgerichteten Bewerbungsstrategie fanden Sie innerhalb von 1–2 Monaten zu einer Anstellung in einem KMU.

KMUs mit weniger als 250 Beschäftigten bilden das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Sie machen mehr als 99% der Unternehmen aus und stellen zwei Drittel der Arbeitsplätze. Dies birgt grosse Chancen für Stellensuchende 45 plus.

Gegenüber Grossunternehmen bieten KMUs, vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum Weltmarktführer, Stellensuchenden 45 plus grössere Chancen. Schlankere und übersichtlichere Organisationen ebnen den Weg zur persönlichen Kontaktaufnahme. Kommunikationswege sind kürzer und Reaktionsgeschwindigkeiten schneller.

Grossunternehmen setzen für Ihre Rekrutierung Talentsoftware ein. Stellenausschreibungen werden in diesen Systemen mit Schlüsselwörter und Kriterien versehen. Die Software vergleicht die Bewerbungen mit dem Anforderungsprofil. Diejenigen mit der höchsten Übereinstimmung und den relevantesten Schlüsselwörter schaffen es akzeptiert zu werden (CV Parsing). Die restlichen Bewerbungen werden systematisch aussortiert und finden nie ihren Weg zum Personalverantwortlichen. Das System verschickt vollautomatisiert eine terminierte Standardabsage. In KMUs hingegen werden Bewerbungen mehrheitlich von Personalverantwortlichen direkt überprüft. Das birgt Chancen, dass ein Kandidat, welcher nicht passgenau, aber interessant erscheint, zum Interview eingeladen wird.

Grossunternehmen werden heute als attraktive Arbeitgeber wahrgenommen. Sie bieten eine Vielzahl von Aufstiegsmöglichkeiten und punkten bei der Weiterbildung. Im Gegensatz weisen KMUs deutliche Vorteile auf, wenn es um die persönliche Werthaltung, die Zusammenarbeit und Anerkennung geht. Die Nähe des Managements zur Basis schafft grosses Vertrauen. Dies wiederum spiegelt sich in der persönlichen Identifikation, der Loyalität und Motivation der Mitarbeitenden. Werte, die bei Stellensuchenden 45 plus geprägt sind.

RECOGNITO
connecting workforce

RECOGNITO

Personalberatung, Personalvermittlung,
Coaching, Outplacement
Seefeldstrasse 239 · 8008 Zürich
Telefon 044 201 08 34
www.recognito.ch · info@recognito.ch

NACHHALTIGKEIT BEGINNT MIT DER PAPIERAUSWAHL

Grosse Auswahl an Recycling-Papieren als Marktleader

Grosses Papiersortiment für jeden Anwendungsbereich

Grosses Sortiment an Spezialpapier

Grosskundenkonditionen für SKV Mitglieder

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage

bohny.ch

Das Papierwarenhaus
Le Magasin du Papier

BOHNY PAPIER AG CH-8834 Schindellegi
Tel. 043 888 15 88 Fax 043 888 15 89
Mailto:papier@bohny.ch Est. 1982

Der Schrank ist voll, ABER ich habe nichts zum Anziehen!

Der Verkauf hat sich stark verändert. Wo früher Unternehmen bestimmten was der Kunde zu kaufen hat, kann der Kunde von heute selbst entscheiden, wo, wann und zu welchem Preis er kauft. Mit welchen Folgen für die Unternehmen?

Von Daniel Enz, TOP100 Verkaufstrainer & Speaker

König Kunde?

Noch vor rund 40 Jahren, in der Nachkriegszeit, beobachteten wir in vielen Märkten eine starke Nachfrage seitens der Konsumenten. Autos, Fernseher, Küchengeräte, Luxuskleider – vieles wurde salonfähig und fand rasant Abnehmer. Man spricht hier auch von den Boom-Jahren des Verkaufs, der Verkäuferjahre oder des Verkäufermarktes. Die Nachfrage war grösser als das Angebot, die Kunden rannten einem die Bude ein. Die Firmen entschieden über Preis, Farbe, Ausstattung und der Kunde hatte die Wahl zwischen friss oder stirb. Also wurde gefressen, und wie! Sogar wenn der Verkäufer schlecht roch, Kunden mies behandelte oder im Gespräch Zigarren paffte, die Kasse klingelte dennoch. War der Kunde wirklich König? Wohl eher die Unternehmen. Doch das Blatt hat sich gewendet.

«Früher hatten Kunden die Wahl zwischen friss oder stirb.»

Don't hate the player – hate the game!

Mit der Verlagerung vieler Produktionsstätten ins Ausland Anfang der 80er Jahre und der Tatsache, dass Firma A die Firma B, C und D aufkaufte, und dank neuer Technologien, konnten Unternehmen plötzlich mehr Ware produzieren, und das in derselben oder gar weniger Zeit. Dies führte wiederum dazu, dass die Preise sanken und man noch mehr anbieten konnte. Die Konsumenten-Party feierte ihren Start und dauert bis heute an. Deshalb sprechen wir indessen vom Käufermarkt. Das Angebot ist grösser als die Nachfrage. Diese Marktsättigung führte zu einer totalen Reizüberflutung und hievte den Kunden auf das nächst höhere Level, nämlich zum Kaiser. Er alleine entscheidet heute wo, wann und sogar zu welchem Preis er kauft. Das Internet hat diese Blumenwiese sogar noch farbig gemacht und den Effekt massiv verstärkt. Trotz voller Schränke, tönt es aus manchem Schlafzimmer: «Schatz, ich hab nichts zum Anziehen.» Weiter oben, in den Teppichetagen der Firmen, läuten inzwischen jedoch die Alarmglocken. Markteinteile und Umsätze sind rückläufig, die Konkurrenz kopiert billiger, schneller,



Die Trainings & Vorträge des Schweizer Top100 Verkaufstrainers Daniel Enz zeichnen sich durch hohen Praxisgehalt aus. Als Vollblutverkäufer war er in vier unterschiedlichen Branchen immer an vorderster Front tätig und maßgeblich am Auf- und Ausbau des Vertriebspersonals und Kundenbeziehungsmanagements verantwortlich.

und Kunden kaufen online per Mausklick. Irgendwo. Nur nicht bei uns, wie man kürzlich sogar in der Schweizer Boulevardzeitung BLICK lesen konnte. Titel: «So schützen sich Detailhändler von Beratungsdieben!» Dass die Unternehmen das Saatgut für diese Misere selbst gestreut und kräftig mit Dünger begossen haben wird natürlich ignoriert. Don't hate the player – hate the game!

«Er gehört zu den Besten seines Fachs.» 20min

Die 6 Grundpfeiler für erfolgreichen Verkauf

Nun, wenn einem das Wasser bis zum Hals steht, dann sollte man nicht den Kopf hängen lassen. Eine Generalüberholung und eine Schulung des Verkaufspersonals müssen also her! Der «Back-to-the-roots-Wunsch» der Firmen, die wieder auf die alte Schule des Verkaufs setzen und den

Mensch wieder ins Zentrum stellen, ist jedoch zwischenzeitlich ein hoch komplexer Prozess geworden. Das Schlüsselwort lautet: Vertrauen aufbauen. Online finden, offline binden – so die Devise. Damit eine langfristige, nachhaltige Lösung angestrebt werden kann, bedarf es einer klaren Auslegeordnung verschiedenster Abteilungen, denn die so oft geforderten zwei Tage Verkaufsschulung zum Thema Abschlusstechnik bringen langfristig nicht den gewünschten Erfolg. Doch was braucht es tatsächlich?

Folgende 6 Grundpfeiler sind notwendig, damit der Verkauf von heute tatsächlich funktioniert. Unternehmen benötigen:

1. Ein Produkt / DL mit einem klaren Nutzen und Mehrwert für Kunden
2. Klarheit über eigene Werte, Zielgruppe(n) und Positionierung
3. Interne Leitplanken, Prozesse und IT-Werkzeuge
4. Stringente Kommunikation über alle Kanäle. Online und offline.
5. Verkäuferpersönlichkeiten mit dem richtigen Mindset
6. Verkäufer mit verkaufstechnischen Skills & Fähigkeiten

Für die Punkte 1 – 4 sind entscheidungsfähige (oder – freudige) Führungskräfte gefragt. Je besser hier die Hausaufgaben gemacht sind, desto einfacher haben es die Verkäuferinnen und Verkäufer im Markt. Aber auch diese müssen umdenken. Sie müssen verstehen, dass die Herausforderungen heute deutlich grösser sind, das Internet aber auch neue Chancen für ein Unternehmen bietet. Weiter müssen sie aufhören über Dinge zu jammern (Punkte 1 – 4), die sie nur bedingt beeinflussen können. Stattdessen erkennen gute Verkäufer, dass sie besser an ihrer Verkäuferpersönlichkeit und ihren Verkaufstechniken arbeiten, denn das können sie von heute auf morgen bewusst ändern. Vorbildliche Unternehmen unterstützen diese zwei Grundpfeiler indem sie ihre Verkäufer für das Thema sensibilisieren und trainieren, sei dies intern oder extern.



enz coaching für Verkauf & Kommunikation

Oberstrasse 153 · 9000 St. Gallen

Telefon 071 260 17 80 · Mobile 079 708 76 13

d.enz@danielenz.ch · www.danielenz.ch

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	–
Berufsbildungszentrum Dietikon	5 % auf alle Sprach- und Informatikkurse
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
CreditGate24	Ausbildungskredit
Digicomp Academy AG	–
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Female Business Seminars	16 % Rabatt auf alle FBS für SKV Mitglieder
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)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsh Unternehmenschule AG	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Unternehmertreffen: Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!

Hier treffen Sie auf reale Unternehmerpersönlichkeiten statt auf virtuelle Online-Profile. Sie begegnen Menschen, die ihr wirtschaftliches Schicksal selbst in die Hand nehmen: engagiert, branchenübergreifend und gemeinsam. Der Anlass ist nicht das Ziel, sondern der Start für die Vergrößerung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

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

Datum / Zeit	Donnerstag, 7. Juni 2018 • 19:00 Uhr bis 22:00 Uhr (Aussteller ab 17:00 Uhr)	
Veranstaltungsort	Üdiker Huus, Zürcherstrasse 61, 8142 Uitikon	
Kosten	Besucher pro Person	CHF 10.–
	Aussteller	CHF 75.– / Tisch + CHF 10.– / Person

Anmeldungen auf www.undernehmertreffen.ch



Ein Buchtipp zur richtigen Rechtsform

Ratgeber zur Wahl der richtigen Rechtsform

Bei der Gründung einer Firma stellt sich schon bald die Frage «AG, GmbH oder Einzelfirma?»

Der vorliegende Ratgeber gibt die Antwort: rasch, übersichtlich und leicht verständlich.

Sämtliche Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen sind schnell ersichtlich. Der gut strukturierte Aufbau des bereits in der 5. Auflage erscheinenden Leitfadens ermöglicht ein rasches Nachschlagen bei allen Fragen. Praxisorientierte Mustervorlagen, Checklisten und Hinweise auf bestehende und kommende Gesetzesänderungen vervollständigen das Buch.

Die Publikation eignet sich für alle, die sich selbstständig machen möchten, aber auch für Geschäftsleute aus Gewerbe, Industrie, Handel und Dienstleistung wie auch für Treuhänder, Wirtschaftsberater, Juristen, Banken und Versicherungen. Die elektronische Version ist im Printbuch enthalten.

Der Autor Adolf Beeler

Treuhand- und Steuerexperte, Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis, ist Inhaber der Beeler+Beeler Treuhand AG in Rotkreuz (www.beeler.ch). Er berät KMUs in den Bereichen Firmengründung, Gesellschaftsrecht, Steuern und Buchhaltung.

Das Buch ist in jeder Buchhandlung oder direkt beim Cosmos Verlag, www.cosmosverlag.ch, erhältlich.



Adolf Beeler
AG, GmbH oder Einzelfirma?

Aktueller Ratgeber für den Unternehmer
zur Wahl der richtigen Rechtsform

5., überarbeitete, aktualisierte
und erweiterte Auflage 2017
160 Seiten, broschiert, CHF 49.00
Cosmos Verlag AG, Muri/Bern
ISBN 978-3-85621-244-5



Die Welt braucht Normen.

STANDARDIZATION
SERVICES
SHOP

Mit SNV Academy zum Erfolg

Besuchen Sie unsere Seminare und gewinnen Sie wertvolle Kenntnisse!

Qualitätsmanagement, Informationssicherheit, Arbeit und Gesundheit, Umwelt und Energie, Medizin, Risikomanagement und viele weitere Themen finden Sie hier:

www.snv.ch/de/snv-academy
oder einfach QR-Code scannen.

Schweizerische Normen-Vereinigung (SNV)

Bürglistrasse 29 · CH-8400 Winterthur · +41 52 224 54 54 · academy@snv.ch



30
JAHRE

LEBENSKRAFT 2018

30. Messe und Kongress für BewusstSein, Gesundheit und Spiritualität



3. – 6. Mai 2018

Do 17 - 21 h / Fr & Sa 11 - 21 h / So 11 - 17 h

Messehalle Zürich

www.lebenskraft.ch

30 Jahre LEBENSKRAFT

authentisch, inspirierend, motivierend, berührend, transformierend

Themen der Messe-Ausstellung:

Vegane Ernährung, Fach-Literatur, Meditations- und Yoga-Zubehör, Aurafotografie und Auravideo, Radi-
onik, Radiästhesie, Pendel, Mineralien, Edelsteine,
Ätherische Öle, Duftlampen, Blüten- u. Steinelixiere,
Aura-Soma, Körpertherapien, Massagen, Nahrungs-
ergänzungsmittel, ganzheitliche Therapien, Lichtar-
beit, Engel, Iris-Diagnose, Naturkosmetik, Räucher-
werk, Schmuck und Talismane, Heiler und Medien,
Beratungen: Astrologie, Hand- und Gesichtslesen,
Kartenlegen, Numerologie, Energie-Medizin

Highlights:

Meditationen, Motivations Redner, Workshops, Konze-
te, verschiedene Channelings, Jenseitskontakte, über
100 Gratis-Vorträge und Veranstaltungen, Sprechstun-
den-Arena, Satsang, Healing-Events, schamanische
Tanz- und Trommel-Zeremonien

Mit vielen Internationalen Referenten, unter anderem:



Shiva Guruji

Lumira

Detlef Soost

Karina Wagner

Dr. Ruediger
Dahlke



Alle Reinigungsaufträge
mit Abgabe Garantie!

Obwalden - Nidwalden - Luzern - Zug - Schwyz

**Unser flexibles und professionelles Team nimmt Ihnen
jede Art von Reinigungsarbeiten ab.**

041 340 41 44

Wann dürfen wir zu Ihnen kommen?

Wohnung- Büro- Glas- Haushalt- Unterhalt- Center- Bauendreinigung

Brünigstrasse 37 6055 Alpnach Dorf

www.de-rservice.ch

E-Mail: rsbieri@gmx.ch

Umweltschonend - Qualifiziert - Zuverlässig

Der Teppich muss wieder mal gründlich gesaugt
werden, die Küche muss entfettet werden, das Bad ist
voller Kalk und wer fasst schon gern ins Klo!?

Sie haben sicher etwas Besseres zu tun, als diese lästigen
Reinigungsarbeiten zu erledigen!

WIR KÖNNEN IHNEN DA HELFEN!

Belastungen am Arbeitsplatz: Mit Polarity wichtige Lösungswege erkennen



Carmen Sidler (Zürich)
www.beratung-coaching-therapie.ch
und www.polarity-schweiz.ch

Die Dipl. Polaritytherapeutin, Coach und Beraterin Carmen Sidler ist mit eigener Praxis für Gesundheitsförderung in Zürich und Baden die passende Ansprechpartnerin rund um Fragen zu beruflichen Herausforderungen oder emotionalen Belastungen. Die Therapeutin ist Mitglied des Vorstandes des Polarity-Verbandes Schweiz und gehört der Therapeuten-Buchungsplattform www.coachfrog.ch an.

Jeden Tag stellen wir uns beruflichen Herausforderungen. Wenn Stress zu einer grösseren Belastung wird, bietet Polarity ein ganzheitliches Konzept zur Lösungsfindung individueller Probleme. Die Polarity-Therapeutin Carmen Sidler unterstützt seit vielen Jahren Menschen auf Ihrem Weg, mit Arbeitslast anders umzugehen. Die führende Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch hat mit Frau Sidler gesprochen und mehr über die Vorteile von Polarity erfahren.

Frau Sidler, wann empfinden Sie professionelle Unterstützung als sinnvoll, um wieder leistungsfähiger zu werden?

In den vergangenen Jahren kam ich durch verschiedene Projekte immer wieder mit Kleinunternehmen in Kontakt und war oft tief beeindruckt, was in den Betrieben geleistet wird. Mit welchem Engagement und Herzblut betriebliche Probleme gelöst werden. Doch die sich daraus ergebenden beruflichen Belastungen wirken sich oft ungünstig auf die Gesundheit aus. Beim Umgang

damit, stehen uns zwei Möglichkeiten zur Verfügung: Wir lernen anders mit Belastungen umzugehen oder nehmen äussere Anpassungen vor. Wenn Massnahmen nicht mehr zum gewünschten Ausgleich und Wohlbefinden führen, ist es ratsam entsprechende Unterstützung zu finden. Doch durch die Vielzahl an Therapieangeboten und der Schwierigkeit, die für sich passende Methode zu finden, ist es heute schwer geworden den ersten Schritt zur Veränderung überhaupt zu wagen.

Aus welchen Gründen sehen Sie Polarity als geeignete Therapie, um berufliche Anforderungen besser zu meistern?

Mit dem ganzheitlich umfassenden Gesundheitsmodell Polarity ist es möglich auf das Nervensystem einen positiven Einfluss zu nehmen. Die Therapie wirkt Stress und dadurch entstehenden Beschwerden wie Schlafproblemen, Konzentrationsstörungen oder Verspannungen entgegen. Sie umfasst zum einen die Körperarbeit sowie Yogaübungen und zum anderen das prozessbe-

gleitende Gespräch und die Ernährung. Mithilfe dieser Komponenten können berufliche Hindernisse besser gemeistert werden. Man richtet sich mithilfe von Polarity sozusagen ein eigenes Controlling Center ein, um gesund, glücklich und von äusseren Umständen unabhängig zu sein.

Erklären Sie uns genauer, wie sich der Laie die Polarity-Therapie vorstellen muss.

Die Wirksamkeit von Polarity kann auf verschiedenen Wegen für sich entdeckt werden. Zum Beispiel über die Körperarbeit, bei der Berührungen und Techniken gegen Verspannungen oder Blockaden wirken. Oder über die Ernährung und wenn gewünscht, mit einer spezifischen Reinigungskur. Oder über Yogaübungen, die einfach und wirkungsvoll durchgeführt werden können. Sollten diese Zugänge nicht zum Klienten passen, kann Polarity beim Gespräch integriert werden. Für diesen Zweck wurde ein entsprechendes Gesprächsmodell entwickelt. Das Gespräch mit der Therapeutin ermöglicht wichtige Lösungswege für individuelle Probleme zu erkennen. Zum Beispiel, dass unter Stress häufig Tätigkeiten gestrichen werden, die einen wichtigen Ausgleich im Leben schaffen. Wer erst einmal ein besseres Verständnis vom universellen Prinzip Polarity gewonnen hat, dem werden auf vielen Ebenen neue Sichtweisen aufgezeigt. Kurzum: Polarity kann der Schlüssel zu einem glücklichen Leben sein.

Wie anerkannt ist die Methode Polarity in der Schweiz?

Polarity ist zwar anerkannt, aber leider hierzulande noch nicht so bekannt. Seit 2016 zählt Polarity zu einer der Methoden, die als Komplementärtherapie eidgenössisch anerkannt sind. Methoden der Komplementärtherapie können als Qualitätssiegel verstanden werden, da sie unter den geprüften Methoden stehen. Polarity wird zudem von den meisten Zusatzversicherungen anerkannt. Ich kann jedem Menschen, der in einer Krisensituation steckt oder sich in einem Veränderungsprozess befindet, Polarity empfehlen.

Sie suchen einen Polarity-Therapeuten? Buchen Sie die passende Fachperson auf www.coachfrog.ch. Coachfrog AG

Gutschein

Gesundheit stärkt - Mitarbeiter und Unternehmen!

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

So funktioniert's:

1. Passende Fachperson auf Coachfrog.ch finden.
2. Coachfrog per Telefon/Chat kontaktieren.
3. Fertig! Sie erhalten CHF 10.- Rabatt.

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



Coachfrog AG

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich

Telefon 044 444 50 80

info@coachfrog.ch · www.coachfrog.ch

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

Arbeitsplatz	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungcoaching Selbst- und Stressmanagement	10% beim Buchen eines unserer Coachingpakete
Büroservice	Executive Office GmbH	Büroservice	Sie zahlen im Jahresabo (Vorauszahlung) für 10 Monate bekommen 2 Monate geschenkt
	IBA AG	Büromaterial/-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	eny Finance AG geschäften	Kredit- & Abzahlungsgeschäften	–
	Lendico Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12–60 Monate Laufzeit
	SVEA Finans AG	Factoring	–
	Swisspeers AG	Kredit / Finanzierung	Ihr KMU Kredit mit Crowdlending, Finanziert von privaten
Gesundheit	Andrea Heller - balanced through life!	Betriebliche Gesundheitsförderung	Betriebliche Gesundheitsförderung und Stress-Management
	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf
	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)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliderausweis
	FIRST Business Travel Suisse		Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2x3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d.h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	Gima Trade GmbH	3D Duck / Kassensysteme	10 % für Neukunden (Geben Sie den Vermerk «KMU Verlag» an)
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Inkassolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
	Familiando	Onlineshopping	–
	Quality Calls GmbH	Standort Marketing	Exklusive Vergünstigung im Wert von CHF 80.– (Gutscheincode: skvpromotion80)
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	localsearch	Webauftritt	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10% Naturalrabatt (z.B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
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
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekommunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebühren aller Sunrise Freedom Mobilabos. Ausserdem 15 % Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.
Übersetzungen	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10% Rabatt
	Semiotic Transfer AG	Übersetzungen	10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Textservice
	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.

Geballte Fachkompetenz der Westschweizer Sicherheitsbranche



Im kostenlosen Forum der SECURITE LAUSANNE werden qualitativ hochstehend Fachreferate geboten.



Dank den Halbtagesmodulen bleibt noch genügend Zeit für den Messebesuch.

Nach bereits vier erfolgreichen Austragungen wird auch die fünfte SECURITE LAUSANNE vom 14. bis 16. November 2018 erneut zum massgebenden Treffpunkt der Westschweizer Sicherheitsbranche.

Die SECURITE LAUSANNE hat ihren hohen Stellenwert für die Westschweiz mehrmals unterstrichen und geniesst die volle Anerkennung der Sicherheitsbranche in der Romandie. 75 renommierte Aussteller sowie Verbände und Verlage präsentierten bei der letzten Austragung im Jahr 2016 ihre Portfolien und lockten so rund 2300 Fachbesucher und Forum-Teilnehmer an.

SECURITE LAUSANNE 2018: Erfreulicher Anmeldestand

Aktuell laufen die Vorbereitungen zur SECURITE LAUSANNE 2018, die vom 14. bis 16. November 2018 wiederum in der Expo Beaulieu Lausanne stattfinden wird. Erneut kann die Messe auf die Unterstützung der wichtigsten Branchenverbände zählen und die Nachfrage nach Standflächen ist bereits erfreulich. Viele namhafte Unternehmen haben sich schon angemeldet.

Momentan sind 25 Prozent davon Neuaussteller. So wird die SECURITE LAUSANNE 2018 wieder alle Messethemen umfassend abdecken können und ist in den Agenden der Westschweizer Sicherheitsexperten ein Pflichttermin.

FORUM SECURITE 2018: Fachwissen mit Fortbildungspunkten

Einen wichtigen Bestandteil der Fachmesse bildet das begleitende FORUM SECURITE. Die Gliederung in Halbtagesmodule ermöglichen einen Besuch der Fachmesse und des FORUM SECURITE am gleichen Tag. Im Jahr 2016 registrierten sich rund 1000 Zuhörer für die interessanten Vorträge. Auch dieses Jahr wird wieder viel Wert auf die hohe Qualität der Referate gelegt. Die wichtigsten Branchenverbände beteiligen sich an der Konzeption der Themenblöcke und mehrere Verbände werden Fortbildungspunkte für die Teilnahme am FORUM SECURITE 2018 vergeben. Die detaillierten Programme sind in Vorbereitung. Sie werden im Sommer 2018 als Printversion erscheinen und unter www.securite-expo.ch abrufbar sein. Die Teilnahme an den Referaten ist für Messebesucher kostenlos.

Kontakt für weitere Informationen

Heinz Salzgeber
Messeleiter SECURITE LAUSANNE
heinz.salzgeber@exhibit.ch

Lea Maurer
Head Communications
lea.maurer@exhibit.ch

Daniela Rothe
Projektleiterin
daniela.rothe@exhibit.ch

Die Westschweizer Fachmesse
SECURITE
2018 LAUSANNE

Exhibit & More AG

Bruggacherstrasse 26 · 8117 Fällanden
Telefon +41 44 806 33 99
sicherheit-messe.ch · lea.maurer@exhibit.ch

April 2018

13.-22.04.	Basel	muba 2018	www.muba.ch
16.04.	Netstal GL	Start «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
17.04.	Emmenbrücke LU	Info(z)mittag «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
17.04.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
17.-18.04	Zürich	Personal Swiss	www.personal-swiss.ch
18.-19.04	Zürich	SOM	www.som-expo.ch
21.04.	Baar ZG	Asentiv: Referral for Live Preview	www.asentiv.institute
24.04.	Zürich	digital economic forum	www.digitaleconomicforum.ch
26.04.	Wildeggen AG	Info(z)mittag «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
26.04.	Zofingen	Unternehmer-Impulse «Wandel, Menschen, Chancen»	www.unternehmensschule.ch
27.04.-06.05.	Luzern	LUGA	www.luga.ch
28.04.	Spiez	KMUfit Day	www.kmu-fit.ch

Mai 2018

02.05.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
03.05.	Emmen LU	Start «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
04.-13.04	Bern	BEA	www.bea-messe.ch
16.05.	Glattbrugg ZH	Start «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
17.05.	Zürich	Forum ö	www.oebu.ch
23.05.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
26.05.	Warth-Weiningen	KMUfit Day	www.kmu-fit.ch
30.05.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch

Juni 2018

01.06.	Thun	weiterbildung Design für optimiertes Marketing	www.designbasic.ch
07.06.	Uetikon ZH	Unternehmertreffen Zürich	www.unternehmertreffen.ch
13.06.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
15.06.	Seon	Unternehmer-Impulse «Wandel, Menschen, Chancen»	www.unternehmensschule.ch
20.06.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
29.06.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.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.

Bilder

Fotos von www.pixabay.com: Titelbild

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:

8. Juni 2018

Redaktions- und Anzeigenschluss:

18. Mai 2018

werbeverteilung.ch
 lokal, regional, national

**Wir verteilen Ihre Flyer,
 Prospekte und Kataloge.**
 Verlangen Sie Ihre Offerte!
 Fon **032 343 30 30**
 Mail **info@werbeverteilung.ch**

pensionskasse **pro**
managed by Tellco

Auch für den SKV sind wir die verlässliche Partnerin in der beruflichen
Vorsorge für heute, morgen und übermorgen. www.pkprokmu.ch

Vorsorgen

Vorausschauen

Kontaktieren
Sie uns
058 442 50 00



Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen



20%
Rabatt für
Start-ups



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

