

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Nr. 6/7 • Juni / Juli / August 2018 • 12. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit **KONSUMER**
Das Schweizer
Konsumenten-
magazin

Rechtsberatung

Motivierte Mitarbeiter
sind wichtig!
Artikel auf Seite 7

Dialogmarketing

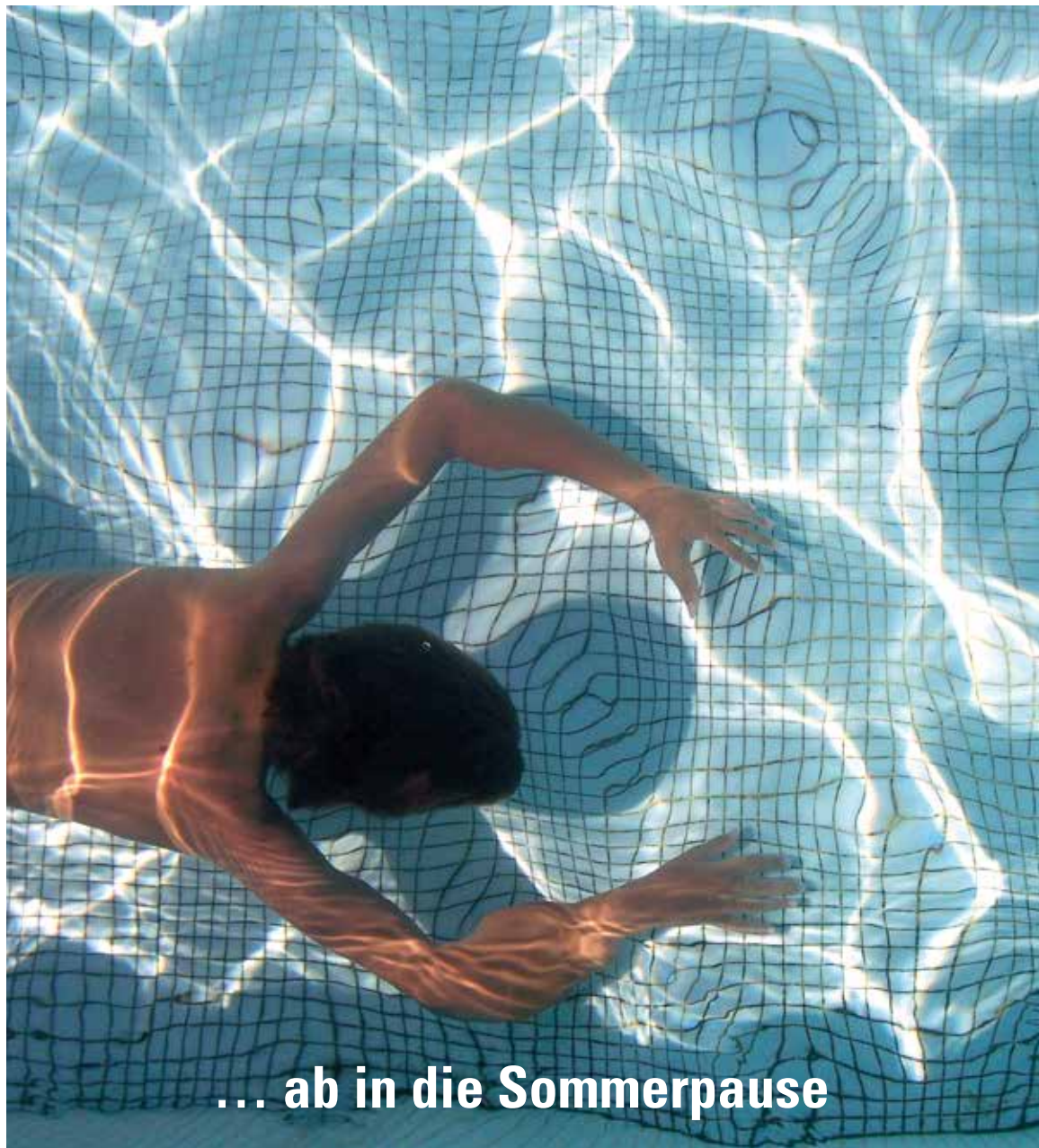
Viel Aufmerksamkeit
für wenig Geld
Artikel auf Seite 11

Marketing

Langlebige Werbung die
immer präsent ist
Artikel auf Seite 25

Gesundheit

Krebs am Arbeitsplatz:
Hilfestellungen für
Personalverantwortliche
Artikel auf Seite 67



... ab in die Sommerpause

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

Die ersten wärmenden Sonnenstrahlen haben uns schon erreicht und sicher hat der/die eine oder andere auch bereits die erste Sonnenterrasse besucht oder im Freien grilliert. Aber obwohl Freizeitaktivitäten und Familie extrem wichtige Komponenten sind, darf man auch nie die Firmenaufgaben vergessen. Dies scheint mir aber so, wenn ich schaue, wie die Schweizer KMU auf die DSGVO, die seit dem 25. Mai in Kraft getretene Datenschutzgrundverordnung der Europäischen Union, sich vorbereitet haben. Denn obwohl die Schweiz nicht in der EU ist, gilt diese Verordnung auch bei uns und keine Firma ist davon befreit, wenn Sie eine WebSite hat, Daten extern bearbeiten lässt (Stichwort: Mailinglisten, CRM Lösung in der Cloud etc.) oder auch nur EU Kunden in der Datenbank hat, auch wenn diese in der Schweiz leben! Auch wenn man keinerlei Daten erfasst, aber nur Google Analytics einsetzt um zu schauen, von wo WebSitebesucher kommen, untersteht man diesem Gesetz und muss Massnahmen ergreifen.

Wir vom SKV mussten all unsere Plattformen anpassen, neue Datenschutzbestimmungen schreiben und entsprechende Verzeichnisse dokumentieren. Ein Riesenaufwand. Aber nur so konnten wir sicherstellen, dass wir nicht plötzlich in die Mühlen der Justiz geraten und allenfalls gar Abmahnungen erhalten.

Ein Beispiel: Es genügt nicht mehr, wenn man sich bei einem Newsletter einfach abmelden kann. Nun muss auch noch die Möglichkeit gegeben werden, dass ich bestimmen kann, dass auch all meine Daten gelöscht werden. Wer also sich noch nicht intensiv mit den neuen Richtlinien auseinandergesetzt hat, dem ist zu empfehlen dies sehr zeitnah nachzuholen.

Die nächste Ausgabe von Erfolg erscheint erst im August, da wir traditionsgemäss ja in den Sommermonaten keine Ausgabe produzieren. Aus diesem Grund wünsche Ihnen und Ihren Angehörigen schon jetzt eine tolle Urlaubszeit und hoffe, Sie können sich ein wenig lösen vom Businessalltag und etwas ausspannen und neue Kräfte tanken, denn auch das 2. Halbjahr 2018 wird sicher wieder mit vielen Aufgaben und Herausforderungen auf uns warten.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Vizepräsident
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 2/3: Urlaub
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
Urabstimmung KMU Verband	5
SKV Partner	6, 8
Rechtsberatung	7, 9
Dialogmarketing	11
Digital	12, 13, 27
Energiepolitik	14-15
IT-Service	16
Informatik	17
Interview	18-19
Unternehmenssteuerung	20-21
Finanzen	22
Gesundheit	23
Wettbewerb	24
Marketing	25, 45
Buchtipps	26
Arbeit	28-29
Reisen	30, 55
Konsumer Beilage	31-43
Technik	46-47
Digital	48-49
Dienstleistung	50-51
Versicherung	52
Gastronomie	57-58
Aus- und Weiterbildung	59-60
Praxistipp	61
Dienstleistung	62
Online	63
Gesundheit	64-67
Mehrwertpartner	68
Veranstaltung	69
Veranstaltungskalender	70
Impressum	70

Bezüge des Aktionärs und des Gesellschafters von seiner GmbH



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

Der Aktionär kann verschiedene Bezüge von seiner Gesellschaft tätigen, um hiermit seinen Lebensunterhalt zu bestreiten:

- a) Lohn
- b) Spesen
- c) Zins auf Passivdarlehen nicht aber auf verdecktem Eigenkapital
- d) Miete für die der Gesellschaft zur Verfügung gestellte Liegenschaft
- e) Dividende

Dabei ist ein Mix all dieser Entgelte oder Bezüge das AHV- und Steuergünstigste Vorgehen. Es gilt dabei die steuerlichen Vorschriften und auch die Wegleitung über den massgebenden Lohn einzuhalten.

Die Entgelte müssen dem Dealing at arm's length Grundsatz entsprechen, d.h. AG und Aktionär oder GmbH und Gesellschafter müssen die Leistungsentgelte wie unabhängige Dritte miteinander festlegen. Weicht man bei der Gestaltung der Jahresrechnung zu stark vom Drittvergleich ab, liegen entweder – da zu hoher Lohnbezug – verrechnungssteuerpflichtige, geldwerte Leistungen vor oder – da zu tiefer Lohnbezug – verdeckte Kapitaleinlagen.

Letztere sind steuerlich unschädlich soweit die Wegleitung über den massgebenden Lohn eingehalten wird:

Eine Korrektur eines zu tiefen Lohns ist nur dann möglich, wenn sich der Anteilsinhaber eine Dividende ausschüttet und diese Dividende als zu hoch angesehen wird. Die AHV und die Suva werden bei einer Kontrolle den Lohn anpassen, wenn dieser zu tief ist, dabei gehen die Behörden wie folgt vor:

1. Prüfung:

Ist die Dividende angemessen, d.h. tiefer als 10% des Steuerwerts der Unternehmung?

2. Wenn nein:

Prüfung besteht ein angemessener Lohn? Beachten Sie dabei den Lohnrechner im Internet «Solarium.» (www.lohnrechner.bfs.admin.ch)

Keinen Sinn macht es, wenn die Gesellschaft Verluste schreibt und der Aktionär einen hohen Lohn bezieht, hier ist das Leistungsentgelt des Aktionärs zu kürzen um damit den Verlust der Gesellschaft zu reduzieren. Sonst bezahlt der Gesellschafter hohe Einkommenssteuern und die Gesellschaft schreibt eventuell intertemporell nicht mehr verrechenbare Verluste.

Ist der Lohn höher als der Lohn, den die Gesellschaft einem unabhängigen Dritten bezahlen würde, liegt eine geldwerte Leistung vor, die in extremen Fällen auch zu nicht rückforderbaren Verrechnungssteuerschulden führen kann.

Die Pauschalspesen sind mit einem Spesenreglement durch die Steuerverwaltung zu regeln, damit keine geldwerte Leistung vorliegt.

Die Dividenden müssen wie bereits gesagt in einem gesunden Verhältnis zu den Lohnbezügen stehen. Sie werden aus bei der Gesellschaft besteuerten Gewinnen bezogen, sind mit der Verrechnungssteuer abzurechnen und unterliegen beim Gesellschafter der Einkommenssteuer. Liegen sie unter 10% des Steuerwerts erfolgt keine Umqualifikation von Dividende in Lohn. Eine Substanzdividende ist aber jederzeit möglich.

*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

Anzeigen

GRAFIK & DESIGN

LICHTPUNKT BRINGT IHRE WERBUNG UND IHR DESIGN ANLIEGEN AUF DEN PUNKT

CORPORATE IDENTITY

- Identity Konzepte
- Logo Entwicklungen
- Geschäftsberichte

MAGAZIN DESIGNS

- Editorial Design
- Magazin Design
- Periodika Broschüren

ALLGEMEINE DESIGNS

- Webseiten Design
- Ausstellungsgestaltung
- Flyer Design

LICHTPUNKT. · Liliane Boltshauser · Lindenbachstr. 8 · 8006 Zürich · info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch



Urabstimmung 2018 des Schweizerischen KMU Verbandes



Josef Rothenfluh,
Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes



Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle

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

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

Nach dem grossen Erfolg bei der fünften Urabstimmung 2017 und dem durchaus positiven Feedback zur Idee der elektronischen Abstimmung findet auch dieses Jahr wieder die Urabstimmung* des SKV auf elektronischem Wege statt. Dass der SKV und Sie als SKV Mitglied dadurch sehr viel Geld spart liegt auf der Hand. Die Kosten für die Miete eines geeigneten Lokales, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand kann massiv reduziert werden. Das steht dabei aber nicht im Vordergrund. Viel Wichtiger ist es, dass alle SKV Mitglieder so völlig unkompliziert an der Urabstimmung teilnehmen können ohne weit fahren zu müssen, denn mittlerweile haben wir Mitglieder aus der ganzen Schweiz und wir möchten es diesen nicht zumuten, bis zu 3 Stunden fahren zu müssen, um an einer GV teilnehmen zu können.

Zug, 1. Juni 2018

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

Was ist eine Urabstimmung

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

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

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

Den ganzen Monat Juli können Mitglieder des SKV im Mitgliederbereich des SKV über die Jahresrechnung 2017 und das Budget 2018 abstimmen. Logen Sie sich einfach in diesem Zeitraum auf der WebSite des SKV ein und geben Sie Ihre Stimme ab.



Visa Bonus Card und SKV: Ein perfektes Doppel!



Anfang Jahr gingen der SKV und die bonus-card.ch AG eine Partnerschaft ein. Marco Bellmann (Head of Key Account Management, Partnermanagement bei der bonus-card.ch AG) erklärt wie die Partnerschaft funktioniert und die SKV-Mitglieder profitieren können.

Die Bonuscard ist eine Kreditkarte. Was kann Sie, was andere nicht können?

Eine gute Frage. Schliesslich ist eine Kreditkarte auf den ersten Blick ein eher langweiliges Plastik. Aber bei näherer Ansicht sind es gerade die kleinen Unterschiede, auf die es ankommt. Nehmen wir einmal das Zahlen mit dem Mobiltelefon. Die Bonuscard ist schweizweit die einzige Kreditkarte, mit der sie mit nahezu jedem Handy bezahlen können, ganz gleich welches Betriebssystem ihr Gerät hat.

Wie werden wir in Zukunft bezahlen? Brauche ich da noch eine Kreditkarte?

Der Trend ist eindeutig, das Bargeld wird langsam, aber stetig an Bedeutung verlieren. Neue mobile Devices, also neben Smartphone auch andere Dinge, die wir im täglichen Gebrauch bei

uns tragen, werden bereits heute von den Herstellern zunehmend mit den Technologien für das mobile Bezahlen ausgestattet. So wie Apple oder Samsung dieses mit ihren Telefonen vorgemacht haben, kommt das Bezahlen mit der Armbanduhr oder dem Pulsmesser jetzt richtig in Fahrt. Und das kommt bei den Verbrauchern auch sehr gut an, vorbei die Zeiten, in denen schwere und unhandliche Portemonnaies bei sich geführt werden mussten. Übrigens ist Bonuscard für seine technologische Innovationskraft bereits zum 2. Mal mit dem Visa Award ausgezeichnet worden, zuletzt für seine Mobile App, die das mobile Bezahlen nochmals vereinfacht und transparenter macht.

Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen dem SKV und der Bonuscard aus?

Auch wenn die Bonuscard als Teil der Corner Group zu einem recht grossen Finanzkonzern gehört und auch eine nicht unbedeutende Bilanzsumme ausweist, sind wir uns der Historie und Herkunft bewusst. Immerhin ist die Bonuscard aus der Idee einer Kundenkarte eines noch heute sehr bekannten Warenhauses entstanden und hat sich in den vergangenen Jahrzehnten immer auf Augenhöhe mit seinen

weiteren Partnern aus dem KMU bewegt. Mit rund 140 Beschäftigten am Standort in Oerlikon sind wir ja selbst ein KMU. Hinzu kommt, dass wir den Mitgliedern des SKV mit Sonderpreisen und einem vereinfachten Bestellvorgang entgegenkommen.

Welche Vorteile haben die SKV Mitglieder?

Ganz einfach: Wenn Sie jetzt eine Visa Bonus Card bestellen, schenken wir Ihnen exklusiv die komplette erste Jahresgebühr. Zusätzlich erhalten Sie vom Schweizerischen KMU Verband SKV bei Ihrer nächsten Werbebuchung auf den Plattformen des SKV eine Gutschrift von CHF 100.–. Die Visa Bonus Card gibt es übrigens in drei verschiedenen Ausprägungen Classic, Gold und Exclusivebonus B. Die einzelnen Leistungen und Vorteile finden Sie auf unserer Website.

Wie kann ich eine Bonuscard zu diesen Konditionen bestellen?

Auf www.bonuscard.ch/skv erfahren Sie alles über die verschiedenen Karten. Das exklusive Angebot (erste Jahresgebühr geschenkt) kann nur via dieser Website bestellt werden.

Als Besitzer einer Kreditkarte der Bonus Card geniessen Sie zahlreiche Vorteile – sei es in den Ferien, auf Geschäftsreisen, beim Einkaufen in Ladengeschäften oder beim Online Shopping von zuhause. Der wohl grösste Vorteil unserer Kreditkarte ist, dass Sie nicht mehr abhängig von Bargeld sind: mit Ihrer Kreditkarte können Sie weltweit bezahlen oder bequem Geld abheben.

Zudem kommen Sie regelmässig via Bonuswelt in den Genuss von vielen Spezialangeboten, die speziell für Bonus Card-Inhaber gestaltet wurden. Und natürlich punkten Sie bei jedem Einkauf. Die Bonuspunkte können Sie jederzeit im Prämienshop gegen Gutscheine eintauschen. Sie sehen es lohnt sich auf jeden Fall.



BonusCard.ch AG

Postfach · 8021 Zürich
24h-Helpline +41 58 717 22 00
www.bonuscard.ch/skv

Motivierte Mitarbeiter sind wichtig. Doch die Königin der KMU ist die Liquidität.



Michele Imobersteg
Wirtschaftsjurist, vertritt die rechtlich relevanten
Interessen des Schweizerischen KMU Verbandes
in der Ost-Schweiz und Basel.

Ein Unternehmen ist dann liquid, wenn es in der Lage ist, die fälligen Verpflichtungen wie Gehälter der Angestellten, Mieten und Lieferanten zu begleichen. Wenn diese Fähigkeit nicht mehr gegeben ist, spricht man von einer Zahlungsunfähigkeit – eine Vorstufe der Insolvenz.

Die Konkurrenz sitzt nicht in Oberhasli oder Unterentfelden. Sie befindet sich auf den ersten drei Positionen von 232139 Suchresultaten von Google. Seit Verschwinden der Kardex-Karteikarten und dem Aufkommen des Internets sind die Kunden weniger loyal als auch schon. Das papierlose Büro führt dazu, dass man den Lieferanten «digital» bei Bedarf sucht. Ein Resultat davon ist die stetige Abnahme der eigenen Gewinnmarge. Zumal Anbieter mit der gleichen «Qualität» aus jedem europäischen Land über Nacht lieferfähig sind. Stellt sich ein Liquiditätsengpass ein, so empfiehlt der Treuhänder die Anfrage für ein Darlehen bei der Hausbank. Die Bank sagt, man solle zuerst die Eigenkapitalquote erhöhen.

Wozu Kennwerte?

Der Jahresabschluss liegt vor, begleitet von Begriffen wie Cashflow, EBIT, EBITDA oder Sachinvestitionsquote. Was soll man damit anfangen können, wenn immer mehr Lieferanten auf die sofortige Begleichung ihrer Rechnungen beharren? In einem solchen Fall will der Unternehmer nur eines wissen: Was habe ich in der Kasse? Neben einer zu geringen Eigenkapitalquote ist mangelnde Liquidität die häufigste Ursache einer Insolvenz. Oft tritt der Liquiditätsmangel überraschend ein. Besonders wenn ein Unternehmen eine unzureichende Liquiditätsplanung durchgeführt hat. Jede Planung hilft nichts, wenn die Marge wie Eis an der Sonne wegschmilzt.

Liquidität: Die Königin der Zahlen

Die Bedeutung der Liquidität lässt sich allein schon am lateinischen Ursprung des Wortes ablesen: flüssig. Wer nicht flüssig ist, hat gerade kein Geld zur Verfügung. Da hilft auch kein Kapital, das in Anlagen gebunden ist. Es muss sozusagen erst flüssig gemacht werden, genauso wie beispielsweise offene Forderungen. Geld besitzt die höchste Liquidität. Denn mit ihm können Verbindlichkeiten jederzeit beglichen werden. Damit ist Bargeld ein liquides Mittel erster Rangordnung. Zur zweiten Ordnung liquider Mittel gehören Rechtsansprüche wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitoren). Dies sind Vermögensteile, die in absehbarer Zeit zu Geld gemacht werden können. In die dritte Liquiditätskategorie fallen Vermögensteile, die man verkaufen kann. Dazu gehören die zum Verkauf bereitstehenden produzierten Güter.

Gewinnmarge und Liquidität.

So weit so gut. Das Drama ist ein doppeltes. Einerseits fällt die Gewinnmarge in den Keller. Andererseits befinden sich unsere Kunden in der gleichen Situation. Deshalb erstrecken sich ihre Zahlungsfristen auf mittlerweile neunzig Tage. Der Teufelskreis fängt an: Kreditgebende Banken oder Lieferanten achten auf die Liquidität eines Kunden. Nur wenn sie diese als gegeben ansehen, stellen sie dem Unternehmen Kredite zur Verfügung. (Dies ist der Grund, warum Banken und Lieferanten regelmässig Bonitäts-

prüfungen durchführen). Was man der Bank zugesteht, interessiert die Unternehmung selbst auch. Bevor sie einem neuen unbekannten Kunden Material liefert, will sie wissen, ob dieser die Rechnung bezahlt.

Eine Handlungsempfehlung

Was nicht ratsam ist: Die (eigene) Pensionskasse auflösen, Mitarbeiteraktien herausgeben oder Produktionsanlagen zum Liquidationswert verkaufen. Durch solche Massnahmen wären die Schmerzen vorläufig gelindert. Um sie ganz zum Verschwinden zu bringen, muss dort angesetzt werden, wo der Liquiditätsengpass seinen Ursprung hat: Bei der Gewinnmarge. Ist die Unternehmung noch sinnvoll positioniert? Bietet sie Produkte an, die ihr ein Alleinstellungsmerkmal gewähren? Oder lassen sich ähnliche Geräte direkt per Internet in China bestellen? Oder bietet sie Dienstleistungen an, welche im Internet selbst «zusammengestellt» werden können? Strategische Positionierung bedeutet die aktive Steuerung des Images bei Kunden und Investoren unter besonderer Berücksichtigung der Konkurrenz mit dem Ziel, die Marge zu sichern. Innovation und strategische Positionierung entstehen aus der Verkettung logischer Denkarbeit. Will eine KMU ihre Marge sichern, muss sie sich neu positionieren. Um die Erfüllung dieser Aufgabe muss sich der Chef kümmern. Besteht eine starke Positionierung gegenüber dem Wettbewerb, entsteht Liquidität von selbst. Mit dieser lässt sich die Welt kaufen.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG

Rechtsbegleitung für KMU
8252 Altparadies · 8953 Dietikon
Telefon 079 430 50 71
info@meinJurist.ch · www.meinJurist.ch

FÜR IHRE ORIENTIERUNG UND SICHERHEIT

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

So entwickeln Unternehmer Erfolgsgewohnheiten

Unternehmer demotiviert nichts mehr, als wenn sich trotz grösstem persönlichen Einsatz das angestrebte Ziel nicht einstellt. Am verfügbaren Wissen liegt es selten, wenn Erfolg ausbleibt. Weit grösseren Einfluss haben unsere Gewohnheiten.

Machen Sie sich klar: «Ich werde zu dem, was ich den ganzen Tag denke!» Das bedeutet: «Was heute meine Realität ist, waren gestern meine Gedanken!» Ich bin es selbst, der für meine aktuelle Situation verantwortlich ist, nicht der tiefe Euro, aggressive Mitbewerber, wenig zahlende Kunden ...! Ändert man sein Denken, bzw. die dafür verantwortlichen Überzeugungen, die uns daran hindern, erfolgreich zu handeln, beeinflusst man positiv sein Leben und seine unternehmerische Situation.

Für bessere Ergebnisse müssen Sie die richtigen Gedanken in die Zukunft projizieren!

Schön ist: Sie müssen dafür nicht mehr arbeiten! Nutzen Sie die freiwerdende Zeit und Energie, sich Erfolgsgewohnheiten anzueignen und vergessen Sie nicht, auch mal «aufzutanken».

Warten Sie nicht länger darauf, dass sich etwas ändert – das ist die Verliererstrategie!

«Bremst» Sie Ihre Angst weiter, kommen Sie nie da an, wo Sie es sich erträumt haben. Nutzen Sie ungünstige Gegebenheiten als Trainingseinheit für Ihr persönliches Wachstum. Um Erfolgsgewohnheiten aufzubauen braucht es zunächst **Selbst-Bewusstheit**, d.h. zu wissen, was Sie denken, fühlen, glauben und tun.

Ohne **Selbst-Verantwortung** werden Sie nie Regisseur Ihres Lebens! Die beliebte Opferrolle bringt Sie nicht dahin, wovon Sie zu Beginn Ihrer Selbständigkeit geträumt haben: Tausende Unternehmer erzielen trotz gleicher «Probleme» wie Sie, beste Ergebnisse! Menschen verstärken ihre inneren Überzeugungen mit Informationen, die zu ihren Denkmustern passen. Sind Sie z.B. davon überzeugt, Verkäufer sind nur auf Ihr Geld aus, bedeutet das leider oft auch: Sie werden nie ein guter Verkäufer sein! Wird Ihnen klar, welche Konsequenzen falsche Überzeugungen für Sie haben?

Probleme und ungünstige Situationen sind Ihre Chance zu wachsen!

Auf Ihr Leben zurückblickend, erkennen Sie: Jede Krise war wichtig und wertvoll für Ihre Entwicklung. Krisen zwangen Sie, die vermeintliche



Anlässlich des Nosuf Unternehmerforums im Februar referierte Dieter Baunach *

Jeden ersten Donnerstag im Monat treffen sich je nach Thema 30 bis 50 Inhaber/innen von KMU in Frauenfeld

Sicherheit Ihrer Komfortzone zu verlassen und Ihr wahres Potential zu nutzen. Die meisten Unternehmer koppeln unbewusst ihr Selbstwertgefühl an ihren Erfolg. Das führt dazu, dass man in erfolgreichen Zeiten ein hohes Selbst-Vertrauen hat. Bleibt der Erfolg aus, schwindet das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und man schöpft seine Möglichkeiten nicht mehr aus. Das fatale daran ist: Man stellt sich selbst in Frage und nicht sein dafür verantwortliches Verhalten! Denn in den meisten Fällen ist nur dieses ungünstig, um seine Ziele zu erreichen!

So stärken Sie Ihr Selbst-Vertrauen:

- Entwickeln Sie das Bewusstsein, dass Sie sich selbst trauen können, indem Sie alle Dinge tun, die Sie sich vornehmen.
- Visualisieren Sie täglich direkt nach dem Aufwachen, Ihre Lebens- und Unternehmens-Vision

Misserfolg – oft die Folge von Schmerzvermeidung

Viele sind nicht bereit, lieb gewonnene Gewohnheiten loszulassen oder notwendige Problemlösungen anzugehen, weil es unangenehm sein könnte oder die damit verbundenen, nicht nur materiellen, Kosten zu hoch erscheinen. Die Angst lässt sie den vermeintlich bequemen Hoffnungsweg wählen! Das kann fatale Folgen haben: Viele Verkäufer/Unternehmer haben Probleme mit dem Kunden-Nein! Das als Abweisung empfundene «Nein!», lässt sie passiv bleiben. Was nutzt da das beste Produkt, wenn niemand

es kennt? Da verwundert es nicht, dass ein Drittel aller Unternehmer, trotz vieler 60-Stunden-Wochen, weniger verdient, als ihre Mitarbeiter.

Das Zauberwort heisst **Selbst-Überwindung!** Machen Sie sich auf den Weg. Je öfter Sie die Komfortzone verlassen, desto weniger spürbar ist der Schmerz. Wollen Sie sich bewusstwerden, wie Sie derzeit denken und handeln und damit den ersten Schritt zum Aufbau Ihrer Erfolgsgewohnheiten tun, empfiehlt sich der Besuch eines **KMUfit Days** – drei intensive Stunden vollgepackt mit inspirierenden Vorträgen, in denen Ihnen die Redner anhand leicht nachvollziehbarer Praxis-Beispiele aufzeigen, wie Sie rasch und vor allem deutlich mehr erreichen können. Aha-Erlebnisse sind garantiert!

*) Dieter Baunach ist Entwickler des KMUfit-Unternehmer-Coachings und Inhaber des PECOPP Instituts. Der Unternehmer-Coach hat über 200 (sein Institut über 600) kleine Firmen auf Erfolgskurs gebracht. info@kmu-fit.ch. Nosuf empfiehlt den Besuch des nächsten KMUfit Day <https://kmu-fit.com>

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

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

Das NOSUF-Unternehmerforum ist Verbandspartner des SKV für die Ostschweiz. Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes sind herzlich eingeladen, an den Netzwerk- und Wissenslunchs in Frauenfeld teilzunehmen. Anmeldung über www.nosuf.ch

Sozialversicherungsbeiträge Arbeitgeberhaftung (Art. 52 AHVG)



Subsidiäre Organhaftung

Jeder Arbeitgeber haftet in der Schweiz für die auf den Arbeitnehmerlohn abzuliefernden Sozialabgaben (Schadenersatzforderung der Ausgleichskasse). Im Falle einer juristischen Person (AG / GmbH / Stiftung / Verein / Genossenschaft) besteht überdies eine subsidiäre Haftung der mit der Verwaltung/Geschäftsführung/Liquidation betrauten Personen.

Die subsidiäre Organhaftung greift immer dann, wenn die juristische Person finanziell nicht mehr in der Lage ist, die auf den Löhnen geschuldeten Sozialversicherungsbeiträge abzuliefern und dies Ausfluss einer grobfahrlässigen oder absichtlichen Pflichtverletzung des ins Recht gefassten Organs ist.

Sorgfaltspflichtverletzung

Das Mass der gebotenen Sorgfalt hängt von den konkreten Umständen ab. Dazu gehören etwa die Grösse der Firma, die Organisationsstruktur, die konkreten Sanierungsaussichten und die Anzahl Verwaltungsratsmitglieder.

Grobfahrlässigkeit setzt einen Normenverstoss von einer gewissen Schwere voraus. Bei einer relativ kurzen Dauer des Beitragsausstandes dürfte die nötige Schwere i.d.R. fehlen. Werden Sozialabgaben indessen während mehr als einem halben Jahr nicht geleistet, liegt auf jeden Fall ein qualifizierter Verstoss gegen die Beitragspflicht von Lohnabgaben vor. Fehlende finanzielle Mittel vermögen diesen Umstand nicht zu rechtfertigen, selbst wenn die Liquiditätsprobleme fremdverursacht sind. Ehrenamtlichkeit im Falle eines Vereins oder einer Stiftung führt nicht zu einer weniger strengen Haftung.

Sanierung

Die einstweilige Nichtablieferung der Sozialversicherungsbeiträge kann namentlich dann ausnahmsweise gerechtfertigt sein, wenn die verspätete Ablieferung zur finanziellen Rettung des Unternehmens notwendig ist (sog. Business Defense). Das setzt allerdings voraus, dass noch eine gewisse Liquidität und ernsthafte Sanierungsaussichten vorhanden sind.

In solchen Situationen darf der Arbeitgeber trotz ungenügender Liquidität (Liquiditätsengpass) zunächst die für das Überleben des Unternehmens wesentlichen Forderungen befriedigen, sofern der Arbeitgeber aus objektiver Sicht und einer seriösen Beurteilung der Lage annehmen darf, dass er die geschuldeten Beiträge innert nützlicher Frist wird nachzahlen können.

Es wird demnach vorausgesetzt, dass es sich lediglich um vorübergehende Zahlungsschwierigkeiten handelt, sodass mit einer baldigen Beitragszahlung aufgrund einer Sanierung oder eines Unternehmensverkaufs gerechnet werden kann.

Die blossе Suche nach Finanzmitteln und allfällige auf dieser Basis ergangene Zusagen genügen nicht. Es müssten vielmehr greifbare Anhaltspunkte im Rahmen eines konkreten und realistischen Sanierungsplans vorliegen, dass ernsthaft Geld beschafft werden kann und dieses innert nützlicher Frist fliesst.

In der Regel kann sich ein Organ umso weniger auf die «Business Defense» berufen, je länger die Liquidationsprobleme andauern und sich die nicht geleisteten Beiträge aufsummieren.

Das Bundesgericht lässt den Vorwand der Sanierung als haftungsausschliessende Rechtfertigung nur in Ausnahmesituationen zu. Die vorübergehende Nichtbezahlung der Beiträge muss das Überleben des Unternehmens mit hoher Wahrscheinlichkeit ermöglichen. Lohnverzicht des zuständigen Organs in der relevanten Periode befreit von der Haftung genauso wenig wie der Einwand eines Organs, er habe effektiv keinen Einfluss auf die Leitung und die Geschäfte der Gesellschaft gehabt.

Faktische Organe

Die Haftung nach Art. 52 AHVG greift auch bei faktischen Organen, d.h. Personen die formell nicht als Verwaltungsrat und/oder Geschäftsführer eingesetzt sind, sich aber faktisch so verhalten. Wesentliche Kriterien für das Vorliegen einer faktischen Organstellung sind die Entscheid- und die Dispositionsbefugnis. Indizien für eine solche Stellung können bspw. das Auftreten als Geschäftsführungsorgan gegenüber Dritten oder die Lohnentwicklung sein. Die Person muss sich dabei aber nicht ausdrücklich als Geschäftsführer ausgeben. Es genügt, wenn sie aufgrund ihres Auftretens und ihrer Handlungen als solcher wahrgenommen wurde.

Eine faktische Organstellung liegt mithin dann vor, wenn faktisch Organfunktionen wahrgenommen werden, indem den Organen vorbehaltenen Entscheide getroffen oder die eigentliche Geschäftsführung besorgt und so die Willensbildung der Gesellschaft massgebend mitbestimmt werden.

Die Haftung nach AHVG 52 greift im Falle eines faktischen Organs allerdings nur, wenn die betreffende Person in Bezug auf die nichtbezahlten Beiträge disponieren und Zahlungen an die Ausgleichskasse veranlassen kann.

Kollektivgesellschaft

Die subsidiäre und persönliche Haftung des ausgeschiedenen Gesellschafters für Schulden der (ehemaligen) Kollektivgesellschaft gemäss Art. 568 Abs. 3 OR bei Weiterführung des Unternehmens als Einzelfirma durch einen bisherigen Gesellschafter gemäss Art. 579 Abs. 1 OR umfasst auch die Beitragsschulden.

Dr. Rudolf Bak · Rechtsanwalt
c/o Losinger Willmann & Donghi
Dufourstrasse 181 · 8008 Zürich
www.lwdlaw.ch



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



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



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.

Lokales Marketing – viel Aufmerksamkeit für wenig Geld



Viele KMU sprechen eine regionale Zielgruppe an. Mit oft kleinem Budget gilt es, in der Region für Gesprächsstoff zu sorgen. Entscheidend für die Wahl der Kanäle sind neben Reichweite und Kosten vor allem Branche und Zielgruppe. So drängen sich für ein Verkaufsgeschäft wie eine Bäckerei oder für ein Coiffeurgeschäft ganz andere Massnahmen auf als für ein B2B-Unternehmen ohne Ladenlokal.

Für Unternehmen, die eine regionale Zielgruppe ansprechen, ist die persönliche und vertrauensvolle Beziehung zu den Kunden besonders wichtig. Einerseits, weil die Zielgruppe nur in der Region zu finden ist, andererseits, weil die persönliche Empfehlung in der Nachbarschaft besonders wichtig ist und negative Äusserungen entsprechend viel Schaden anrichten können. Ständige Erreichbarkeit, kompetente und freundliche Beratung, guter Service, hohe Qualität von Produkten und Leistungen zu fairen Preisen und kleine Extras für bestehende Kun-

den sind die Zutaten dazu. Doch dies genügt in der Regel nicht, um langfristig bestehen zu können. Es braucht auch Werbung, um im Gespräch zu bleiben und neue Kunden anzuziehen.

Persönliche Beziehungen pflegen

Die Pflege des persönlichen Netzwerks ebnet den Weg zu geschäftlichen Beziehungen. Fasnachtscliquen, Rotary Clubs und Vereine sind ideale Begegnungsorte. Die Präsenz an Gewerbeausstellungen, aber auch der Besuch von Geschäftspartnern sowie Events von Verbänden und anderen Unternehmen sind nur einige mögliche Aktivitäten. Eine Präsenz in Social-Media-Portalen wie LinkedIn oder Xing ist eben-

falls hilfreich, um sich zu vernetzen, im Gespräch zu bleiben oder Kontakte zu knüpfen. Vielleicht lassen sich zudem Partnerschaften schliessen, um Werbekosten zu teilen und somit die Effizienz zu verdoppeln.

Events sind eine gute Möglichkeit, um bestehende Beziehungen zu pflegen und potenzielle Kunden anzuziehen. Wichtig ist ein attraktives Programm samt dessen Bekanntgabe, zum Beispiel mit Pressemitteilungen an Lokalzeitungen, Inseraten, Plakaten oder Flyers für Streuwürfe und Rechnungsbeilagen. Besonders effektiv sind persönliche Einladungen – beispielsweise per Postkarte – mit einem Gutschein für ein kleines Präsent.

Kartengrüsse kommen an

Mit PostCard Creator ist es sehr einfach, Postkarten zu kreieren und zu verschicken und so bei Kunden im Gespräch zu bleiben. Die Nutzer wählen im Onlinetool der Post einfach das gewünschte Kartenformat, laden Bilder und Texte hoch und platzieren sie am richtigen Ort. Der Rest ist Formsache: Adressen hochladen, Versandart wählen und das Mailing per Klick produzieren und versenden lassen. Schon innerhalb weniger Tage treffen die hochwertig produzierten Karten bei den Empfängern ein. Da die Post nicht nur den Versand, sondern auch die gesamte Realisierung übernimmt, entfällt das aufwändige Drucken, Adressieren und Verpacken.

Website als Visitenkarte

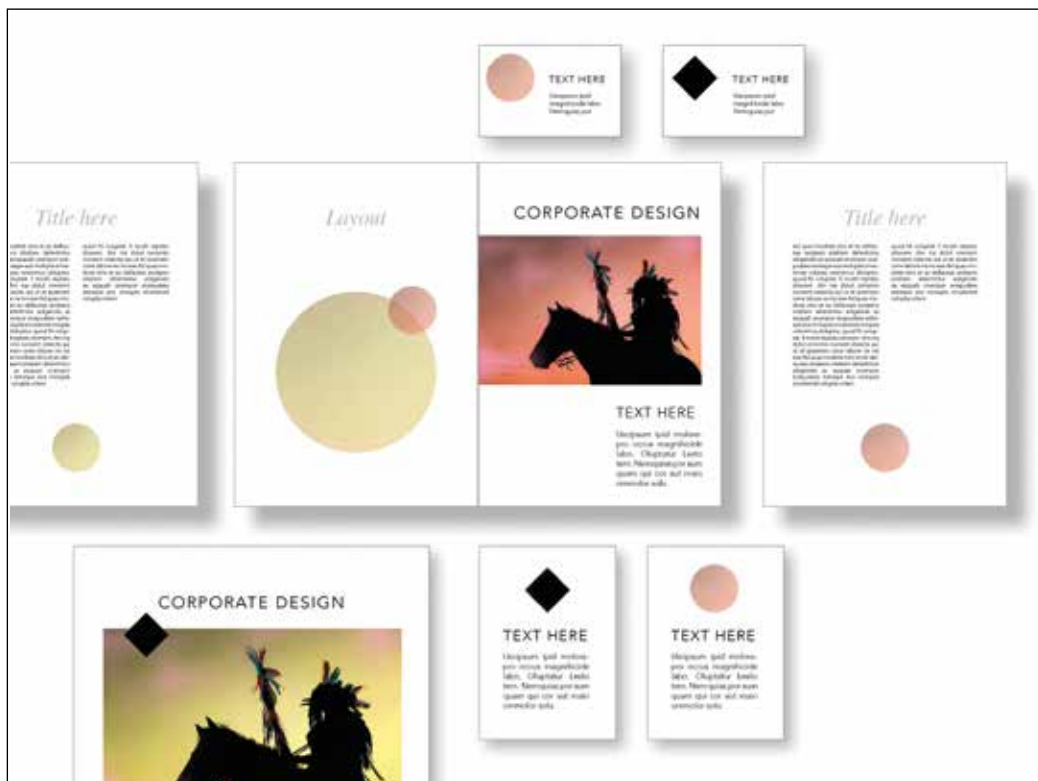
Der eigene Internetauftritt präsentiert das Unternehmen, zeigt dessen Kompetenzen und Produkte und informiert über Aktionen. Deshalb sollte die Website aktuell, benutzerfreundlich aufgebaut und ansprechend gestaltet sein. Ein Foto der Geschäftsführerin und des Teams schafft Nähe und Vertrauen.

Wichtig ist, alle Aktivitäten crossmedial zu planen. Um das Werbebudget gezielt einzusetzen, sind konkrete Ziele wichtig, die laufend überprüft werden. Hinweise auf erfolgreiche Massnahmen gibt die Frage an Neukunden «Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?».

Konkrete Tipps fürs Dialogmarketing

Ausführliche Tipps, Fallbeispiele und Werkzeuge finden Sie auf DirectPoint, der Dialogmarketingplattform der Schweizerischen Post: www.post.ch/lokales-marketing

Schlaghosen, iPhone 4 und Kassettensammlungen



Meine Generation (ich bin 30 Jahre alt) hat die Tendenz «handysüchtig» zu sein. Oder sehen Sie im Zug jeweils junge Menschen aus dem Fenster blicken? Ich nicht, denn ich bin am Handy. Ich wähle den Weg des geringsten Widerstands. Wenn eine Webseite nicht benutzerfreundlich ist, sprich sich nicht anpasst, suche ich mir schnell eine andere Webseite.

Ebenfalls verhalte ich mich so, wenn es rund ums Thema «Branding» geht (wie eine Marke nach aussen getragen wird). Missbraucht nicht den Praktikanten um ein Printinserat zu erstellen, gebt dies einem Grafiker/Grafikerin und es sieht professionell und modern aus.

Ein paar Fragen rund ums Thema Webseiten und Branding:

Warum soll ich mein Logo modernisieren?

Benutzen Sie noch ein iPhone 4? Tragen Sie Schlaghosen? Und schwören Sie auf Ihre Kassettensammlung? Aus dem gleichen Grund, warum Sie all diese Dinge nicht mehr tun, erneuern Sie Ihr Logo.

Warum ist ein visuell einheitlicher Auftritt so wichtig?

Damit Sie nicht versehentlich in einem Fast Food Lokal landen, wenn Sie eigentlich ins Fitness Studio wollten.

Welches sind die Vorteile eines Redesigns?

Sie bringen neuen Schwung in Ihre Marke, Sie erscheinen attraktiver für Ihre Zielgruppe, Sie differenzieren sich, Sie gehen mit der Zeit, um nur ein paar wenige Vorteile zu nennen.

Wie kann ich mich von meiner Konkurrenz differenzieren?

Dafür gibt es kein Erfolgsrezept, doch Differenzierung ist nicht die Summe, sondern die Differenz. Wenn Sie alle klassischen Dienstleistungen Ihres Unternehmens abziehen, was bleibt in der Essenz übrig?

Warum sind Broschüren wichtig?

Jeder hat zwar mehrere Apps auf seinem Smartphone und möchte eigentlich nur noch online lesen, aber die wahre Freude ist doch immer noch eine gedruckte Zeitung in den Händen zu halten.

Warum ist Social Media wichtig?

2,28 Mrd. User gibt es weltweit die sich auf sozialen Netzwerken tummeln. Die Zeiten des Ausprobierens sind vorbei – Social Media ist für Ihr Unternehmen nicht nur wichtig, sondern essentiell.

Warum eine neue Webseite?

Die Webseite ist letztendlich auch eine Visitenkarte Ihrer Firma und sollte stets auf dem neuesten Stand bezüglich Technologien und Funktionen sein.

Wie erscheine ich weit oben bei Google?

Je häufiger Sie auf anderen gut besuchten Webseiten und sozialen Netzwerken verlinkt sind oder empfohlen werden, desto höher stuft Sie Google ein. Texte sollten aussagekräftige Überschriften enthalten. Je öfter und regelmäßiger Inhalte dazukommen und aktualisiert werden, desto höher stuft Sie Google ein. Dies sind nur einige Kriterien.

Was sind AdWords?

Sie selbst können für Werbung auf Google bezahlen, so dass Ihre Anzeige, mit Link zu Ihrer Webseite, ganz oben auf der Google Resultate Seite angezeigt wird. Wer aber keine Ahnung davon hat, kann hier auch gerne sein Geld aus dem Fenster schmeissen.

Warum braucht man einen Webshop?

Weil kommende Generationen zu faul sind aus dem Haus zugehen und lieber zuhause auf der Couch um 01:00 in der Früh shoppen gehen. Ein Webshop ist 24 Stunden geöffnet, benötigt kein Personal und ist für die ganze Welt zugänglich.

Wie wird meine Webseite auch smartphone-tauglich?

Falls dies nicht der Fall ist, dann war vor einigen Jahren bereits der Zeitpunkt für ein Redesign. Ihre Webseite sollte zudem nicht nur smartphone-tauglich sein, sondern auf allen Endgeräten benutzerfreundlich angezeigt werden.

Gratisprogramme für Webseiten?

Für einfache Seiten geht das ganz klar und ist sicherlich eine günstige Alternative. Jedoch müssen Sie hier selbst Zeit investieren. Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Nutzer nach einigen Jahren an die Grenzen der Gestaltung und Funktionen kommen und letztendlich bei einer Webagentur landen.

Nehmen Sie den Hörer in die Hand und kontaktieren Sie uns. Gerne per Telefon – denn hier setzen wir auf die gute alte Tradition – den Kunden persönlich kennenzulernen.



Team Pandodesign

Telefon 078 402 58 81
info@pandodesign.ch
www.pandodesign.ch

Die Digitalisierung erfordert eine Modernisierung der KMU-Organisation



Mauro Feltre, Mitbegründer der Plattform Business Seminars

Die Digitalisierung erfasst alle Unternehmen, egal welcher Grösse und aus welcher Branche. Neue digitale Technologien ermöglichen Geschäftsmodelle, die uns immer wieder erstaunen. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis sich zum Beispiel auch traditionelle Handwerksbetriebe anpassen müssen, da die Verhaltensweisen jüngerer Generationen vor keiner Branche Halt machen. In fünf Jahren wird es für eine Bauunternehmung schwierig sein, einem 35-jährigen Familienvater zu erklären, warum er die Baupläne auf Papier erhält und per E-Mail kommunizieren soll, wenn es darum geht, sein Eigenheim zu planen und zu bauen.

Insbesondere, wenn fortschrittliche Unternehmen Kundenplattformen anbieten, die Zugang zu allen Bauinformationen gewähren, der Projektfortschritt online dokumentiert wird und der Kunde im Zug den Stand seines Bauvorhabens auf dem Smartphone überprüfen und mit dem Bauleiter in Kontakt treten kann. Dazu braucht ein Unternehmen neue organisatorische Strukturen, die fähig sind, Kundenanforderungen schnell und flexibel zu erfüllen. Arbeiten müssen immer schneller und mit grösserer Transparenz für den Kunden erledigt werden. Es ist kein Zufall, dass gemäss einer Studie 75% der Unternehmensführer im DACH-Raum die

eigene Organisation als grösste Herausforderung innerhalb der Digitalisierung sehen. (<https://bpm-expo.com/publikationen/business-process-management-studie/>)

Hin zur Prozessorientierung – der erste Schritt

Den Wandel von der funktionsorientierten hin zur prozessorientierten KMU-Organisation setzen heute schon viele KMU um. 60 Prozent der befragten Unternehmen geben heute an, sich mit Prozessoptimierung um kundenorientierte Lösungen zu kümmern. Ein wichtiger Teil der Optimierung sind Software-Lösungen, die bediener- und kundenfreundlicher sind und unnötige Schnittstellen, sprich Zeitfresser, minimieren. Allerdings messen nur gerade 40 Prozent, also nicht einmal die Hälfte dieser Unternehmen, die Prozessleistungen. Prozessorientierung ist also nur der erste Schritt, sofern die Resultate laufend überprüft werden.

Digitalstrategie und Prozessmanagement im Einklang

Wenn es um den nächsten Schritt geht, die Anpassung der Prozesse an die Digitalstrategie der KMU, dann sind es nur noch 9 Prozent der Befragten, die diesen Weg gehen. Warum eigentlich? Hauptgrund ist die unterschiedliche Verankerung innerhalb der Unternehmung. Während

die Prozesseigner in verschiedenen Abteilungen sitzen und Prozesse optimieren, kümmert sich eine Gruppe von Spezialisten aus Geschäftsleitung, IT- und Entwicklung- oder Technikabteilung um das Thema Digitalstrategie. Eine Zusammenarbeit hinsichtlich Ziele und ganzheitlicher Kundenfokussierung erfolgt nicht. Nur gerade 11 Prozent der befragten Unternehmen setzen eine verantwortliche Stelle ein. Diese als zum Beispiel «Digital Officer» bezeichnete Stelle plant und steuert die Digitalisierungsprojekte unternehmensweit. So wird eine koordinierte Implementierung der Digitalstrategie gewährleistet.

Und was bedeutet das für die Modernisierung der KMU-Organisation?

Es gibt diverse Ansätze, um die Herausforderungen auf organisatorischer Ebene anzugehen. Wirkungsvoll ist der Ansatz einer dynamischen Projektorganisation. Kundenprojekte werden jeweils von Projektteams mit Mitgliedern aus den erforderlichen Fachabteilungen ausgeführt. In einer reinen Handelsorganisation bestehen die Projektteams zum Beispiel aus Mitgliedern der Einkaufs-, Verkaufs-, Finanz- und Logistikabteilung. Gut ausgebildete Projektleiter steuern dabei die Kundenprojekte in einer Matrix-Projektorganisation, mit klarer Aufteilung des Pensums auf die Projekte und Linienfunktionen.

Ein anderer Ansatz ist die Holokratie, in der es keine klassische Hierarchie mehr gibt. Jeder Mitarbeiter bringt seine Fähigkeiten in verschiedene, thematisch gegliederte Arbeitskreise ein. Für KMU eignet sich diese Umsetzung in den klassischen kundenorientierten Bereichen, typischerweise Marketing, Product Management und Verkauf. Selbstverständlich können auch Mitarbeiter aus anderen Fachbereichen, je nach Bedarf, in diese Arbeitskreise integriert werden. Dieser Ansatz ist noch kundenorientierter und agiler als die dynamische Projektorganisation. Die nicht betroffenen Abteilungen können dabei problemlos in einer funktionalen Organisation weitergeführt werden. Je nach Grösse, Branche und Strategie des Unternehmens muss der geeignete Ansatz individuell gefunden und mit Rückendeckung des Managements umgesetzt werden.

Business Seminars
Wissen, das fuchst.

Weitere Informationen zum Thema

info@businessseminars.ch
www.businessseminars.ch

Energiepolitik Stimme aus Bern



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

Es wiederholt sich

In den Kantonen Luzern und Solothurn toben Abstimmungskämpfe. Einmal mehr geht es um Energiepolitik. In den beiden Kantonen steht eine Revision des Energiegesetzes an, die eine nationale Harmonisierung der Gesetzgebung bringen soll und die sich an den Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich, kurz MuKEN orientiert. MuKEN ist die kantonale Antwort auf die Energiestrategie 2050 und das Pariser Klimaabkommen. Beide Vorlagen fanden im letzten Jahr eine politische Mehrheit. Die Energiestrategie wurde bekanntlich am 21. Mai 2017 von der Schweizer Bevölkerung mit mehr als 58 Prozent angenommen und dem Pariser Klimaabkommen hat das Parlament im Juni grossmehrheitlich zugestimmt.

Was strebt die MuKEN an?

Die minimalen Bauvorschriften in den kantonalen Energiegesetzen sollen entsprechend den beiden Vorlagen, Energiestrategie 2050 und Klimaabkommen, überarbeitet und angepasst

werden. Neu erstellte Wohngebäude beispielsweise sollen in Zukunft besser gedämmt werden und einen Teil ihres Strombedarfes selbst decken. Bei bestehenden Wohngebäuden mit einem hohen Energieverbrauch soll beim Ersatz der bestehenden Heizung mindestens 10 Prozent erneuerbare Energie eingesetzt oder die Effizienz verbessert werden. Keine Revolution, sondern eine vernünftige und moderate Angleichung der bestehenden Gesetzgebung an die neuen, von der Schweizer Bevölkerung gewollten Rahmenbedingungen.

Die Massnahmen sind wirtschaftlich und führen zu tieferen Nebenkosten für Mieterinnen und Mieter und die Eigentümerschaft. Sie sind volkswirtschaftlich sinnvoll, weil sie die regionale Wertschöpfung für Gemeinden und das lokale Gewerbe erhöhen. Die geplanten Anpassungen der minimalen Bauvorschriften basieren auf bekannten Branchennormen und entsprechen dem Stand der Technik. Und schliesslich sind die Massnahmen im Strombereich ein wichti-

ger Schritt zur Gewährleistung einer sicheren, wirtschaftlichen und nachhaltigen Stromversorgung. Auch dazu hat die Stimmbevölkerung letztes Jahr ja gesagt.

Die MuKEN sind ein kleiner Schritt mit grosser Wirkung. Der Gebäudebereich ist ein wichtiger Teil der Energiestrategie 2050. Im Kanton Solothurn beispielsweise beträgt der Energieverbrauch der knapp 65'000 Wohngebäude mit rund 140'000 Wohnungen mehr als 40 Prozent des gesamten Verbrauchs. Von den rund 140'000 Wohnungen werde etwa 73'000 Wohnungen mit Öl und rund 30'000 Wohnungen mit Gas versorgt – Energieträger, die für rund 250 Mio. Franken aus Ländern wie Russland oder Saudi-Arabien importiert werden

Alte Kräfte laufen Sturm dagegen

Wenn wir das Pariser Klimaabkommen, das uns in den nächsten 10 Jahren auf eine Reduktion des CO₂-Ausstosses um die Hälfte verpflichtet, erfüllen wollen, besteht dringender Handlungs-

bedarf. Nicht, weil wir ein Musterschüler sein wollen, sondern weil wir uns grundsätzlich an Verträge halten und weil wir beim Klimaschutz dringend vorwärtsmachen müssen. Unsere Gletscher schmelzen weg, Murgänge wie 2017 in Bondo häufen sich, warme Winter und nasse Sommer werden zur Regel. Unsere Bergregionen sind in Gefahr. Wir tun gut daran, jetzt zu handeln.

In den Kantonen Solothurn und Luzern erleben wir derzeit ein Déjà-vu der Ewiggestrigen, die eine fossile Energieversorgung nicht loslassen wollen und die nach wie vor erneuerbare Energien und die Energieeffizienz bekämpfen. Unbegreiflich, angesichts der ernsthaften Ausgangslage und des Auftrages, der uns die Schweizer Bevölkerung im letzten Jahr gegeben hat. Die Argumente der Gegner sind immer die gleichen: unsere Freiheit sei gefährdet, hohe Kos-

ten kämen auf uns zu, ein Mehr an Bürokratie drohe. Man kann es fast nicht mehr hören. Wer heute noch auf eine fossile Energieversorgung setzt, hat die Zeichen der Zeit nicht erkannt. Wer fossile Energie, die wir für teures Geld aus dem Ausland importieren müssen, einer einheimischen, erneuerbaren Energieversorgung vorzieht, schadet unserer Volkswirtschaft und ist nicht gewillt, uns aus dieser fatalen Abhängigkeit zu befreien. Es ist höchste Zeit, dass wir aufhören, die Energiepolitik ideologisch zu diskutieren. Wir haben längstens alle Lösungen auf dem Tisch, die es uns erlauben, in eine bessere Energiewelt zu gehen. Was es braucht, sind Macherinnen und Macher. Umsetzen lautet die Devise. Unabhängig werden. Das eigene Land, die eigene Region stärken. Dafür brauchen wir auch diese neuen Energiegesetze, die einzig nachvollziehen, was längstens Stand der Technik ist.

Über die AEE SUISSE

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

aeeSUISSE

Dachorganisation der Wirtschaft für
erneuerbare Energien und Energieeffizienz

Anzeigen

helvetia.ch/kmu

Betrieb.

Risiken.



Abgesichert.

Zeitgemässe Vorsorge- und Versicherungslösungen zur Absicherung des Geschäfts von Schweizer KMU. Aktuell: **Helvetia Cyber-Versicherung.**



einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung

Quantis lanciert persönlichen rundum-IT-Service in Schweizer Qualität



Franziska Meyer Geschäftsführerin QDS-now und CFO Quantis Information Management AG

Eine einzige Telefonnummer für alle möglichen Probleme, Fragen und Herausforderungen zur IT – davon träumte die Finanzchefin von Quantis Information Management AG während ihrer früheren Anstellungen in verschiedenen KMU. Ihre Vorstellung von «IT as a Service» sollte sämtliche Aspekte einer Endkunden- (und Mitarbeiter-) Betreuung umfassen.

Kennen Sie die Situation: Ein neuer Mitarbeiter startet in der Buchhaltung. Nun heisst es, seinen PC zu organisieren, die erforderlichen Softwarelizenzen zu lösen, den Zugriff auf alle notwendigen Daten sowie Applikationen sicher zu stellen (Laufwerk, Dokumente, Office 365, Buchhaltung, CRM, Zeiterfassung, Ferienkalender, Intranet, Internet, Sitzungszimmer-Reservations-tool, Skype), seine E-Mail Adresse zu generieren und seinen Namen in die Gruppen-Verzeichnisse nachzutragen – um nur einige Beispiele zu nennen. Und am ersten Arbeitstag funktionieren die Logins dann doch nicht.

Die Herausforderungen für KMU steigen im digitalen Zeitalter kontinuierlich und eine funktionierende IT-Infrastruktur ist für jedes Unternehmen unerlässlich. Die Rahmenbedingungen zum korrekten Umgang mit Lizenzthemen, Datenschutzbestimmungen, Lösungs-Anbieter für Applikationsbetrieb und integralen IT-Lösungen können komplexe Prozesse auslösen.

Oft werden in KMU mehrere IT-Programme eingesetzt. Daten müssen mehrfach erfasst und bei Änderungen in allen Programmen aktualisiert werden. Das ist zeitintensiv, fehleranfällig und mühsam. Es gibt ausgezeichnete Lösungen am Markt, welche diese Programme in einer einzigen Applikation anbieten – nur leider für ein KMU zu nicht finanzierbaren Kosten und sehr aufwändig im Unterhalt.

Unkomplizierte und umfassende IT-Services
Quantis hat sich zum Ziel gesetzt, Schweizer KMU einen unkomplizierten, praxisnahen rundum-IT-Service anzubieten – eine Telefonnummer für alle Anliegen. KMU sollen von IT-Aufgaben entlastet werden und mehr Zeit und Kapazität für Ihre Kernaufgaben nutzen können. Dieses Service-Angebot für KMU gibt es in der Schweiz. Seit März 2018 werden unter der Marke QDS-now (Quality Digital Services) die ersten Kunden umfassend betreut.

«Persönlicher rundum-IT-Service in Schweizer Qualität.»

QDS-now bietet gemeinsam mit Schweizer Netzwerkpartnern passend aufeinander abgestimmte, umfassende IT-Services an zu attraktiven Konditionen. Die Betreuung und Unterstützung der Kunden ist persönlich, wird aus

der Schweiz erbracht und auf Sicherheit und Qualität wird grösster Wert gelegt. Kundendaten liegen in der Schweiz, nach Vereinbarung im EU Raum.

Investitionsschutz für bestehende IT

Der Migrationsaufwand und die Kosten bei einem Wechsel des IT-Service Partners sind oft zu hoch, um sich für einen neuen IT-Service zu entscheiden. Bereits getätigte IT-Investitionen sollen möglicherweise weiter genutzt und amortisiert sowie auf die Betreuung der Website durch den Schulfreund soll nicht verzichtet werden. QDS-now übernimmt den Support der bestehenden IT-Infrastruktur und koordiniert die bestehenden Service Partner.

«Wechsel ohne Migrationsaufwand und getätigte IT Investitionen weiterhin nutzbar.»

Ergänzend zur eigenen IT-Infrastruktur werden umfassende, optimal aufeinander abgestimmte Lösungsmodul angeboten. Damit können KMU ihre Liquidität schonen und Zeit sparen, da die aufwändige Evaluation jedes einzelnen Services und des entsprechenden Dienstleisters entfällt.

Was sind Ihre nächsten Schritte ins digitale Zeitalter? Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.



QDS-now
Quality Digital Services

Quantis Information Management AG

QDS-now, Inh. F. Meyer

Telefon 041 541 08 88

info@qds-now.ch oder info@quantis.ch

www.quantis.ch und www.qds-now.ch

Schweizer Softwarehersteller seit 1997 bewährt · spezialisiert · durchdacht



Frau Christine Pelz vom BSD Informatik Team

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.

Erledigen Sie mühelos Ihre täglichen Aufgaben wie Adressen verwalten, Offerten und Aufträge erstellen, Rechnungen schreiben, Mahnungen ausstellen und vieles mehr.

Die **BSD Business Software** ist optimiert für die Prozesse im Warenhandel. Mit der Software verwalten Sie all Ihre Vertriebskanäle in Bezug auf Sortimentspflege, Lager, Logistik und Lieferantenbestellungen.

Auch flexibles Präsentieren des Produktsortiments im Internet ist mit der **BSD Shop Software** möglich. Kunden können sich über das Produktangebot informieren, Preise und Verfügbarkeiten prüfen sowie die gewünschte Ware direkt online bestellen.

Mit der **BSD Inkasso Software** erledigen Sie die Administration von vorrechtlichem Inkasso sowie Inkasso mit eSchKG auf Knopfdruck. Die

Software punktet durch eine einfache Handhabung in der Ämterverwaltung, Terminüberwachung und der Verwaltung von Verlustscheinen.

Mithilfe der **BSD Praxis Software** wird das Planen von Patiententerminen, Sitzungen & Behandlungen zum Kinderspiel. Sie erstellen elektronisch verbandskonforme Abrechnungen und haben die Möglichkeit nach Tarif 590 abzurechnen.

Für das Publizieren von Belegungen und online Reservierung für gemeinsam genutzte Ressourcen wie Turnhallen, Fahrzeuge, Konferenzräume, Tennisplätze sowie beliebige andere Objekte kommt die **BSD Raum Software** zum Einsatz.

Mit der **BSD Schul Software** verwalten Sie Kurse, Events sowie Aus- und Weiterbildungen. Die Software bietet Ihnen eine übersichtliche grafische Darstellung der Stundenpläne inklusive Dozenten- und Ressourcenverwaltung. Das automatische Erzeugen von Korrespondenz und Abrechnungen sowie der Versand über die integrierte Emailfunktion ist mit der BSD Schul Software möglich.

Unser umfassendes Dienstleistungsportfolio reicht vom Vertrieb, der Beratung über die Konfiguration und Installation bis hin zur Schulung und 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 aus der Cloud an, damit Sie von Installation, Update und Backup befreit sind.

Ihre geschäftskritischen Daten sind heute diversen internen und externen Gefahren ausgesetzt. Nur durch eine konsequente Anwendung und die rigorose Kontrolle von akkuraten Sicherheitsrichtlinien sowie dem Einsatz von aktuellen Firewall- und Sicherheitskomponenten ist eine unterbrechungsfreie Infrastruktur gewährleistet. Auf den BSD Servern, die im hochsicheren Rechenzentrum in der Schweiz stehen, wird ein Maximum an Sicherheit und Verfügbarkeit garantiert. Durch tägliche Backups sind Ihre Daten zusätzlich vor Manipulation und Verlust gesichert.

Jede Software-Lösung benötigt Pflege, Wartung und Weiterentwicklung um einsatzfähig und aktuell zu bleiben. Ganz gleich, ob es sich um ein Einplatz- oder Mehrplatz System, ein einfaches oder komplexes System handelt, es gibt viele Gründe für eine sorgfältige Systempflege. Ihnen stehen standardisierte Service Pack Verträge oder individuell für Sie ausgearbeitete Wartungs- und Supportverträge zur Auswahl. Gemeinsam mit Ihnen definieren wir Umfang und Reaktionszeiten für Wartungs- und Supportarbeiten.

Basierend auf unserem KnowHow bieten wir auch die Entwicklung individueller und 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.

Persönliche und unverbindliche Beratung bei Frau Christine Pelz. 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

Marc Vontobel, Mitgründer & CTO Starmind International, im Interview von Helmuth Fuchs



Marc Vontobel
Mitgründer & CTO Starmind

Moneycab: Herr Vontobel, Starmind will für Unternehmen «vernetzte Gehirne» bauen, die mit Algorithmen vorhandenes Wissen einfacher zugänglich machen und schneller treffende Antworten zu allen möglichen Fragen im Unternehmen finden. Was macht Ihre Lösung besser als zum Beispiel Googles Suchalgorithmus?

Marc Vontobel: Wir glauben, dass 80% des Wissens innerhalb eines Unternehmens in den Köpfen der Menschen steckt und nicht in irgendwelchen Datenbanken und Webseiten. Darum sucht unsere Technologie den richtigen Experten und nicht das richtige Dokument.

Nicht nur in Unternehmen bedeutet Wissen Macht. Wie wollen Sie Experten in Unternehmen dazu motivieren, dieses Wissen möglichst einfach allen zugänglich zu machen und sich somit einem erhöhten Risiko der Ersetzbarkeit auszusetzen?

Ganz im Gegenteil, wenn individuelles Wissen sichtbar ist, vermindert es das Risiko ersetzt zu werden! Denn dann sieht man schwarz auf weiss, wie oft und zu welchen Themen jemand anderen Personen im Unternehmen hilft. Solche Experten sind das wertvollste Gut für Firmen. «Wir glauben, dass 80% des Wissens innerhalb eines Unternehmens in den Köpfen der Menschen steckt und nicht in irgendwelchen Datenbanken und Webseiten.» Marc Vontobel, Mitgründer & CTO Starmind International.

In vielen Betrieben liegt das Wissen in den Köpfen der langjährigen Mitarbeitenden und Experten, nicht in digital verwertbarer Form vor. Wie muss sich ein Unternehmen vorbereiten und anpassen, um den grössten

Nutzen aus den Lösungen von Starmind zu erzielen?

Das Unternehmen, beziehungsweise die Mitarbeiter, müssen Starmind benutzen wollen, das ist alles. Ansonsten ist es genauso einfach und intuitiv, wie eine Mail zu schreiben oder zum Telefonhörer zu greifen, um eine Antwort zu finden. Der Vorteil Starmind zu nutzen ist, dass der individuelle Wissensaustausch sichtbar und nutzbar für alle Mitarbeiter wird.

Die Digitalisierung hat das Potential, auch hochqualifizierte Jobs von Anwälten, Ärzten oder Programmierern mittels Robotik oder Künstliche Intelligenz zu gefährden. Was wird in der Zukunft weiterhin von Menschen besser erledigt werden können, welche Berufsbilder sind am meisten gefährdet?

Je repetitiver ein Beruf ist, desto grösser die Chance, dass ein Computer ihn irgendwann ersetzt wird. Auch für Berufe, welche in erster Linie auf der Analyse möglichst vieler Daten beruhen sehe ich die Zukunft nicht so rosig, denn das kann der Computer einfach besser. Alle Aufgaben, für die Kreativität, Empathie oder Erfahrung benötigt wird, sind nicht gefährdet! In solchen Jobs wird die AI und Robotik allerdings immer mehr zum unverzichtbaren Helfer.

Die durch die Informationstechnologie erzielten massiven Produktivitäts- und Innovationsgewinne haben zwar eine neue Generation von Markt Giganten wie Apple, Google, Amazon, Alibaba oder Facebook hervorgebracht, aber eigentlich recht wenig daran geändert, wie viel und intensiv die Menschen arbeiten. Welchen Einfluss wird hier die Digitalisierung haben?

Wie viel und intensiv Menschen arbeiten, hat meiner Meinung nach nichts mit der Digitalisierung, sondern viel mehr mit unserer Kultur zu tun. Wenn ein Arzt beispielsweise Röntgenbilder automatisiert analysieren kann und damit jeden Tag Stunden spart, wird er wohl nicht weniger arbeiten, sondern er nutzt die Zeit, um mehr Patienten zu behandeln.

«Jeder soll das tun, was er am besten kann und ihm am meisten Spass macht.»

Bei Starmind haben die beiden Gründer, Pascal Kaufmann und Sie selbst, mit Peter Waser vor fast zwei Jahren einen erfahrenen Microsoft Manager als CEO geholt und fokussieren sich selbst auf andere Aufgaben. Wie schwer ist es, im eigenen Unternehmen die Macht zu teilen, was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Wir leben unsere Philosophie ganz konsequent: Jeder soll das tun, was er am besten kann und ihm am meisten Spass macht. Darum fokussieren Pascal und ich uns auf Innovation und Technologie. Uns geht es um das bestmögliche Team. Jemanden wie Peter mit seinem unglaublichen Erfahrungsschatz als CEO zu haben, ist für die ganze Firma eine grosse Bereicherung.

Bei Jugendlichen hat das Internet teilweise schon zu erstaunlichen Entwicklungen geführt. Auswendig Lernen ist weniger wichtig als wissen, wo man bei Bedarf etwas findet (Google, Wikipedia), für Sprachen gibt es Echtzeit-Übersetzungsprogramme. Wie gross ist das Risiko, dass das Denken und

Selbst-Können an «das Netz» delegiert wird und das eigene Gehirn wegen Nichtgebrauchs wichtige Fähigkeiten abbaut?

Die Frage ist, was in Zukunft wichtige Fähigkeiten sind: Auswendig lernen wird wohl in der Tat nicht mehr eine allzu grosse Rolle spielen. Ich kenne aber auch keine Menschen, die mit ihren herausragenden Leistungen im «Auswendiglernen» erfolgreich geworden sind. Viel mehr sind es individuelle Talente, Empathie, IQ, Kreativität, Innovationsdrang und Passion, die Menschen voranbringen. Glücklicherweise sind das alles Fähigkeiten, welche Computer nicht besitzen.

«Je repetitiver ein Beruf ist, desto grösser die Chance, dass ein Computer ihn irgendwann ersetzen wird.»

Eigentlich fürchte ich mich eher vor dem Gegenteil: Wenn Menschen den ganzen Tag repetitive Aufgaben ausführen, dann glaube ich, dass das Gehirn weit weniger genutzt wird, als wenn man sich neuartigen Dingen widmet.

Zur Lösung der ganz grossen Probleme wie der Klimaveränderung, Energie- und Nahrungsversorgung, Migrationsbewegung, könnte ein «globales Hirn» von Expertenwissen ein signifikanter Beitrag sein. Dem entgegen stehen jedoch, wie in den USA zu beobachten, vermehrte Tendenzen zum Nationalismus, zur Abschottung und ein zunehmender Wissenschafts-Skeptizismus. Wie können solche Tendenzen überwunden werden?

Unserer Technologie ist es egal, woher eine Person kommt, welche Hautfarbe, Geschlecht oder politische Einstellung sie hat. Wir vernetzen Menschen aufgrund ihres Wissens und ihrer Expertise und überwinden damit vom Menschen kreierte Grenzen.

Was empfehlen Sie jungen Schulabgängern, welche Fähigkeiten sollen sie sich aneignen, welche Berufe haben die grössten Perspektiven?

Viele Menschen glauben, dass Roboter schon bald so clever sein werden wie Menschen selbst. Davon sind wir noch sehr weit entfernt. Alles was Kreativität, Emotionalität, Innovation oder einfach Talent braucht, wird auch in Zukunft nicht von Robotern übernommen werden. Darauf würde ich mich in meiner Berufswahl stützen.

Zum Schluss des Interviews haben Sie zwei Wünsche frei. Wie sehen die aus?

Ich wünsche mir, dass in der aktuellen Diskussion über Robotik und künstliche Intelligenz mehr Menschen unterscheiden können, was Science-Fiction und was Realität ist. Denn Technologie sollte nicht primär gefürchtet, sondern richtig eingesetzt werden. Daraus folgt mein zweiter Wunsch: Wenn wir besser verstehen würden, was Computer können und was nicht, dann würden wir auch nicht versuchen, unsere Kinder zu menschlichen Robotern auszubilden, sondern ganz individuell ihre Stärken und Talente fördern. Es wird noch lange dauern, bis ein Computer den ersten Bestseller schreiben wird – dass dieser aber irgendwann von einem Computer übersetzt werden wird, müssen wir akzeptieren.

Starmind

Die Starmind International AG wurde 2010 in Zürich von Pascal Kaufmann und Marc Vontobel gegründet. Das Jungunternehmen mit Wurzeln an der ETH Zürich entwickelt Starmind Brain Technology für Unternehmen. Das System bietet die Möglichkeit, das gesamte firmeninterne Know-how über bestehende organisatorische Grenzen hinweg allen Mitarbeitenden überall und in Echtzeit zugänglich zu machen. Starmind setzt dazu selbstlernende Algorithmen ein, die auf den Prinzipien der Hirn- und künstlichen neuronalen Netzwerkforschung basieren. Jede Frage eines Mitarbeitenden wird so automatisch innerhalb der Unternehmung an die Person weitergeleitet, die der Algorithmus als ausgewiesenen Experten für den jeweiligen Themenbereich identifiziert hat. Aktuell wird Starmind in über 40 Ländern von namhaften Firmen aus unterschiedlichsten Branchen eingesetzt. Zu den Kunden gehören unter anderem Unternehmen wie Swisscom, Bayer, Georg Fischer und weitere führende Unternehmen in der ganzen Welt.

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 5



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 SUISE« 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 Betriebsbeamten zu verhindern etc., sind tägliche Herausforderungen für den Unternehmer.

Zusammenfassung von Teil 1-4:

- 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«
- Kooperation mit den Banken; sie ist nicht unproblematisch, aber auch nicht aussichtslos. Sie muss kompetent angegangen werden

Kooperation mit den Banken (Fortsetzung) Ansätze zur Lösung

Die durch Liquiditätsprobleme verursachten Faktoren sind »Gewichte im Rucksack« unseres »Stabhochspringers«, der sich im Markt gegen Mitbewerber behaupten muss, die diese Sorgen nicht haben. Das angeschlagene Unternehmen hat durch den »Rucksack« auf seinem Buckel ein grosses Handicap. Lässt man den Dingen ihren Lauf, so ist die Chance des Unternehmens, unter den gegebenen Umständen im Wettbewerb zu bestehen, vernachlässigbar klein.

Es ist deshalb ausserordentlich wichtig, die kreditgebende Bank in den laufenden Prozess des Turnarounds einzubeziehen. Dies geschieht durch offene Kommunikation. Im Sinne einer künftigen Zusammenarbeit gilt es, eine Atmosphäre des Vertrauens zu etablieren, damit konstruktive Lösungen möglich werden. Solche konstruktive Lösungen können sich auf verschiedenen Wegen einstellen. Verfolgt die Bank die »Ausstiegsstrategie«, so können Ablösungschancen durch eine andere Bank und ein allfälliger Spielraum für einen (ggf. teilweisen) Forderungsverzicht seitens der Bank erörtert werden. Zieht die Bank eine andere Lösung vor, hat sie am implementierten Controlling und an der Finanzplanung aktives Interesse, da sich dadurch der Informationsfluss verbessert; es kann auch ggf. ein Sprung im Rating ins Auge gefasst werden.

Eine nach den operativen Kriterien der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit als zukunftsfähig eingestufte Firma, die laufend die Richtigkeit dieser Beurteilung unter Beweis stellt, indem sie Betriebserfolg ausweist, verbessert ihre Stellung bei der Bank, auch wenn noch keine formelle Änderung im Rating der »Position« stattgefunden hat. Die sich durch den generierten Cashflow zunehmend entspannende Liquiditätsproblematik verbessert automatisch die Beziehung, und es entsteht eine Atmosphäre, in der langfristige Lösungen möglich werden.

Die Möglichkeit einer Bankablösung

Verständlicherweise hat die Bank kein Interesse an angeschlagenen »Positionen«; sie belegen Kapazitäten der Betreuer, stellen ein Risiko dar, binden Eigenkapital (da für solche »Positionen« laut Basel II grössere Rückstellungen gemacht werden müssen), sind nicht imagefördernd etc. Sollte eine andere Bank zu einer Übernahme der »Position« bereit sein oder wenn der Unternehmer selbst ggf. mit Familienhilfe etc. für die Ablösung sorgt, so entspricht dies dem Interesse der Bank. Doch ist ein solches Szenario selten re-

alistisch. Es besteht in der Regel für eine andere Bank kein Grund, die »Position« anders zu bewerten, als es bei der jetzigen Bank geschieht; es sei denn, es können massgebliche Veränderungen durch Bilanzsanierung, Turnaround, Sicherstellungen etc. in Aussicht gestellt werden.

Es geht hier um die Abstimmung von Interessen. Auf der einen Seite steht das Interesse der Bank, die »Position« abgelöst zu wissen. Auf der anderen Seite hat der Unternehmer den Wunsch, sich von den Auflagen der Bank (Amortisation, »Strafzinsen«, Debitorenzession etc.) zu befreien und unter neuen Vorzeichen zu starten. Da gibt es möglicherweise eine Bank, die ihm unter den oben erwähnten Bedingungen eine Chance geben würde.

Es gilt nun in diesem Prozess die verschiedenen Interessen auf einen brauchbaren gemeinsamen Nenner zu bringen, bei dem jede der Parteien einen Beitrag zur Lösung leistet.

Kooperation mit der Hausbank

Die Erfahrung zeigt, dass die Kooperationsbereitschaft, ja sogar das Interesse der Banken an einer einvernehmlichen Lösung ausgesprochen gross ist. Diese an sich positive Aussage kann aber nicht über Schwachstellen in der Kommunikation zwischen Kreditnehmer und Bank hinwegtäuschen. Das Erkennen dieser Schwachstellen enthält viel Potenzial. Die Einsicht, dass der Unternehmer sich über seine »Partnerschaft« mit der Bank möglicherweise Illusionen gemacht hat, kommt ihm meist erst in einer kritischen Geschäftsphase, in der es für eine neue Weichenstellung bereits zu spät ist. Es bleibt die Flucht in die resignierende Metapher vom geliehenen Regenschirm, den man einem in dem Augenblick wegnimmt, wenn es zu regnen beginnt. Diese Enttäuschung ist das Resultat der falschen Vorstellung des Kreditnehmers über das Wesen des Kredits (»... die haben doch so viel Geld«) und über ein zwar geschichtlich erklärbares, doch überholtes und unsensibles Verhalten des Geldgebers, wenn das Unternehmen in Not gerät.

Die Enttäuschung des Kreditnehmers und der damit verbundene Imageschaden für die Bank resultieren zunächst daraus, dass seitens der Bank etwas einseitig kommuniziert wird.

Die Botschaft »die Bank, dein Partner« wird gesendet, ohne klarzustellen, welche Erwartungen und Forderungen mit dieser Partnerschaft verbunden sind. So ist es eine andere Form der Partnerschaft, als sie z.B. zwischen Teilhabern

einer Firma besteht. Es handelt sich um eine eindeutig geschäftliche Beziehung zwischen einem Dienstleister und seinem Kunden, die klaren Regeln unterworfen ist, unter denen die win-win-Situation nur eine der Möglichkeiten ist. Dass es bei dieser Dienstleistung um das emotional sehr geladene Element Geld geht, macht die Beziehung besonders anfällig für Irritationen jeglicher Art. Diese Bedingungen verlangen von Anfang an eine besondere Vertrauensbasis, was Pflege der Information beinhaltet wie auch eine klare und unmissverständliche Formulierung der gültigen Auflagen, die im Gespräch explizit thematisiert werden sollen, anstatt ins «Kleingedruckte» verlegt zu werden.

Der Kreditnehmer muss dafür sensibilisiert werden, dass «Geld benötigen» kein Argument dafür ist, von der Bank Geld zu bekommen. Die Bank verteilt kein Geld. Das darf sie gar nicht, will sie sich den Anlegern gegenüber verantwortungsvoll verhalten. Die Bank macht Geschäfte! In diesem Fall besteht das Geschäft der Bank in der Gewährung eines Kredits gegen vereinbarten Zins und entsprechende Sicherheiten. Hat der Kunde eine Geschäftsidee, die einen Kredit (ggf. Zusatzkredit) nötig macht, so ist es seine Aufgabe, den Charakter des Geschäfts überzeugend darzustellen und dabei die Risiken der Bank, durch die erforderlichen Sicherstellungen und gewünschten Informationen, zu respektieren. Das gilt sinngemäss auch, wenn es sich um die Überwindung einer Notsituation handelt.

An die Adresse einer externen, den schwierigen Prozess unterstützenden Instanz (Unternehmensberater, Coach, Treuhänder etc.) geht die Empfehlung: Stellen Sie bereits im ersten Kontakt

mit dem Kundenbetreuer der Bank klar, dass Sie kein «angeheuerter Anwalt des Kunden» sind, sondern eine neutrale Instanz, die darauf bedacht ist, eine für alle Beteiligten akzeptable Lösung herbeizuführen, und handeln Sie auch laut dieser Devise. Unterstützen Sie den Kundenbetreuer der Bank dabei, die Informationen zu erhalten, die er benötigt, um sich ein aktuelles Bild der «Position» machen zu können und erklären Sie dem Unternehmer die Vorzüge eines kooperativen Klimas. Nur eine auf die Interessen beider Parteien ausgerichtete, offene Haltung schafft die Basis für eine optimale Problemlösung. Tragen Sie zu einem nüchternen Verständnis des Kreditgeschäftes bei. Der Unternehmer ist nicht Bittsteller bei der Bank, sondern (notabene) Kunde. Und die Bank gehört nicht dem Kundenbetreuer; dieser hat eine Vertrauensaufgabe wahrzunehmen, an deren Erfüllung sein persönlicher Erfolg gemessen wird. Er ist kein Feind des Unternehmers und kein «Wegelagerer», sondern Vertreter der Interessen der Bank, und er ist in dieser Funktion durchaus am Geschäftserfolg seines Kreditnehmers interessiert.

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**



**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>

Fortsetzung folgt: In der letzten Folge dieser Reihe gehen wir auf das Cash Management und die volkswirtschaftlichen Aspekte unseres Themas ein.

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...

10 Jahre Cashare – Crowdlending auf dem Vormarsch

Nach der Gründung von Cashare hat sich in den letzten 10 Jahren viel getan und der Firma sowie dem gesamten Team eine spannende Reise beschert. Cashare war und ist mit der grössten Crowdlending-Plattform ein massgeblicher Wendepunkt für den Schweizer Finanzmarkt, wie unlängst auch die Finanz und Wirtschaft anerkannte. Als erstes Fintech-Unternehmen, das nicht Banken als Kunden bedient wie z.B. Softwareanbieter, stellt Cashare den Kunden ins Zentrum aller Mühen und Anstrengungen und richtet das Produkt konsequent auf deren Bedürfnisse aus.

Dabei wird grosser Wert auf den Einsatz von modernster Technologie gesetzt. So wird beispielsweise eine proprietäre Scoring-Technologie angewendet und die meisten Prozesse laufen vollautomatisiert ab. Dies beinhaltet unter anderem auch die Vertragserstellung, Vertragsmanagement und kontinuierliches Monitoring der laufenden Kredite. Dadurch ist es möglich auch kleinere KMU-Kredite effizient zu bewirtschaften und somit bereits kleine Kredite ab CHF 10'000.– zu bedienen, die von Banken wegen Unwirtschaftlichkeit abgelehnt werden. Damit hat Cashare ausschlaggebend zur Stärkung der kleineren Unternehmen beigetragen, indem diesen eine neue Finanzierungsmöglichkeit eröffnet wurde.

Von null auf über 380 Mio. an angefragtem Kreditvolumen

Im Jahr 2008 hat Cashare im wahrsten Sinne des Wortes bei null angefangen. Aber das Unternehmen hat es in den vergangenen zehn Jahren

geschafft, die grösste Crowdlending-Plattform der Schweiz aufzubauen. Mit mittlerweile über 25'000 registrierten Usern, einem verarbeiteten Kreditantragsvolumen von über CHF 387 Mio. und über 1'850 erfolgreich finanzierten Kreditprojekte, konnte Cashare eine beachtliche Grösse erreichen. Das Team hat mittlerweile über 15 Mitarbeiter und ein sehr renommiertes Advisory Board mit namhaften Experten aufgebaut.

Crowdlending survey 2018

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern (HSLU), die Schweizer Branchenorganisation Swiss Marketplace Lending Association (SMLA) und PwC haben erstmalig eine umfassende Studie mit Schwerpunkt auf den Schweizer Crowdlending-Markt herausgegeben. Fazit der Studie: Die Schweiz verzeichnete 2017 ein rasantes Wachstum und ein Ende ist nicht in Sicht.

Mit einem vermittelten Kreditvolumen von 186,7 Millionen Franken (im Vorjahr waren es 55,1 Millionen Franken) und einem Wachstum von 240 Prozent konnte sich die Crowdlending-Branche stark steigern. Die Autoren der Studie sind sich einig, dass 2018 mit einem Kreditvolumen von etwa 500 Millionen Franken gerechnet werden kann. Auch die Kreditsummen sind pro Kreditnehmer rasant angestiegen. Daran kann man gut erkennen, dass das damals exotische «Phänomen» Crowdlending mittlerweile eine gesellschaftlich akzeptierte Finanzierungsform darstellt. Im Jahr 2016 lag bei KMU der Durchschnittswert eines Kredites bei CHF 171'000. Inzwischen hat sich die Summe

innerhalb eines Jahres auf CHF 300'000 erhöht. Der grösste finanzierte KMU-Kredit in Höhe von 8.7 Millionen Franken mag zwar eher ein Einzelfall sein, zeigt aber, dass Crowdlending auf dem Vormarsch ist und beliebig gesteigert werden kann.

Spitex-Kredit von einer Millionen Franken

Auch bei Cashare steigen die beantragten Kreditsummen. Nach der Erfolgsgeschichte der Paracelsus Clinica al Ronc AG mit einem finanzierten Betrag von CHF 700'000 befindet sich aktuell ein spannendes, soziales Projekt der Spitex und des Vereins home-vita auf der Cashare-Plattform. Möglichst lange in einer vertrauten, privaten und heimischen Umgebung wohnen zu können, ist ein häufiger Wunsch älterer Menschen. Durch Einschränkungen der Beweglichkeit, fehlender Infrastruktur oder abnehmender Fähigkeiten kann der Wunsch nach einem eigenem Heim häufig nicht realisiert werden.

Nach dem Motto «Zusammen aber nicht alleine wohnen» bietet home-vita eine neue, zukunftsweisende Vision für ein gemeinsames Wohnen im Alter an. Zusätzlich wird von A-Z die Pflege, eine Rund-um-die-Uhr-Betreuung und Vollpension kostengünstig ermöglicht. Um dieses Projekt umsetzen zu können, wird ein Darlehen von einer Millionen Franken gesucht. Als zusätzliche Absicherung wird ein Schuldbrief im 3. Rang über den vollen Betrag auf dessen Mehrfamilienhaus in Luzern angeboten (Die Belehnung mit dem Cashare Darlehen ist unter 70%). Bisher wurde innerhalb weniger Tage über die Hälfte des Projektes finanziert.



Meilenstein: 25'000 registrierte User.



Cashare AHG

Bösch 73 · 6331 Hünenberg
www.cashare.ch

In Lyss ist die Mitarbeitergesundheit Chefsache



Sabrina Gerber (Leiterin Personal)
und Bruno Steiner (Leiter Finanzen),
Projektverantwortliche BGM

Damit Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) nicht nur vorbeugend, sondern nachhaltig wirkt, muss sich die ganze Unternehmensführung dafür engagieren. Das zeigt das Beispiel der Gemeindeverwaltung Lyss, wo die abteilungsübergreifende Sensibilisierung für Gesundheitsthemen zu spürbaren Verbesserungen geführt hat.

Nicht nur wegen seiner präventiven Wirkung gegen krankheitsbedingte Absenzen steht das Betriebliche Gesundheitsmanagement bei der Gemeindeverwaltung Lyss regelmässig auf der Traktandenliste. Im Berner Seeland hat man nämlich erkannt, dass mit standort- und abteilungsübergreifenden Massnahmen zum Thema «Gesundheit am Arbeitsplatz» das Verständnis und der Austausch unter den rund 250 Mitarbeitenden gefördert werden. Und schliesslich, so Personalleiterin Sabrina Gerber, stellen auch immer mehr Bewerberinnen und Bewerber die Frage nach einem gesunden Arbeitsplatz.

Mehrjährige rollende Gesundheitsplanung

Damit das BGM auch nachhaltige Wirkung erzielt, steht bei der Gemeindeverwaltung Lyss jedes Jahr ein anderer gesundheitsrelevanter Aspekt im Zentrum der rollenden Mehrjahres-

planung. Zuerst werden die leitenden Mitarbeitenden sensibilisiert und in Weiterbildungen so geschult, dass sie ihr Wissen gewinnbringend an ihre Abteilungen weitergeben können. Dies, wie der Leiter Finanzen Bruno Steiner betont, im Bewusstsein, dass «Gesundheit sich nicht von oben verordnen lässt. Aber wir können unsere Mitarbeitenden dazu anregen, das eigene Verhalten zu reflektieren.»

Führungsebene als Multiplikator

So wurde etwa der letztjährige Schwerpunkt «Umgang mit Stress» unter der fachkundigen Leitung von Visana an zwei halbtägigen Workshops vertieft. Mit dabei waren fast alle leitenden Mitarbeitenden als auch der Gemeindepräsident. «Dieses Commitment des Gemeinderates war natürlich ein starkes Signal für unser Engagement», berichtet Bruno Steiner. Die Rückmeldungen der Teilnehmer zeigten denn auch, «dass an diesen Tagen nicht bloss zugehört wurde, sondern etwas passiert ist. Gesundheit am Arbeitsplatz wurde als wichtiges Thema wahrgenommen.»

Externe Partner ins Boot holen

Dieses Beispiel zeigt: Erfolgreiches BGM muss breit abgestützt sein, erst recht, wenn es dereinst

durch das Gemeindeparlament im Personalreglement verankert werden soll. Darum hat man sich für die kompetente Vermittlung der Materie auch einen externen Partner gesucht. Dabei fiel die Wahl laut Sabrina Gerber nicht zufällig auf den langjährigen Versicherungspartner Visana: «Schliesslich wollen wir wann immer möglich die bestehenden Ressourcen in unserer Gemeinde nutzen.»

Gemeinde Lyss

Mit über 14'000 Einwohnern und 950 industriellen sowie gewerblichen Betrieben mit rund 8000 Arbeitsplätzen ist Lyss die grösste Gemeinde im Berner Seeland. Die Gemeindeverwaltung ist von ihrer Grösse her mit einem KMU vergleichbar. Sie beschäftigt gegen 170 fest angestellte Mitarbeitende sowie durchschnittlich um die 80 Personen, die im Stundenlohn angestellt sind. www.lyss.ch

BGM – mit System zum Erfolg

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ist mehr als Prävention, es ist Ausdruck echten Interesses an der physischen und psychischen Gesundheit der Mitarbeitenden. Visana berät und unterstützt Sie bei der systematischen Umsetzung – mit Referaten, Seminaren, Unfallprävention und Berechnungstools. visana.ch/bgm

Alles auf einmal: gutes Aussehen und gute Sprache

Wettbewerb

5 x 1 Preis im Wert von je CHF 140.– für sprachgewaltige Damen

5 x 1 Preis im Wert von je CHF 120.– für sprachaffine Herren

30 gute Gewinne:

Bienengift-Salbe API-REGENT® im Wert von Total CHF 1400.–

30 böse Bücher:

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



Zusammen mit unserem Kunden, dem Schloßwald-Bienengut® aus Oberrot, Baden-Württemberg, wollen wir, dass Sie nicht nur in den Genuss von 33 Sprachen kommen, sondern dabei auch noch richtig gut aussehen. Und das geht so:

Sie sagen, schreiben oder summen uns, wie viele Produkte das Schloßwald-Bienengut® mit echtem Bienengift herstellt, und schon können Sie, mit ein bisschen Glück, gewinnen.

Für Frauen

Frauen können das Beauty-Set, bestehend aus Serum-Royal (Anti-Aging-Serum mit Bienengift), der Zellkur-Royal Feuchtigkeitscreme und der Rose-Royal Gesichtsscreme, im Wert von CHF 140.– gewinnen.



Für Männer

Männer können das Mönnersortiment mit dem Royal-Men Gesichts-Fluid, der Lippenpflege Propolis, dem Bart-Öl, dem Bart-Balsam und der echten Bienengift-Salbe API-REGENT® im Wert von CHF 120.– gewinnen.



Produkte nur vom Feinsten. Mit und ohne Bienengift.

Die beste Anwendung für Bienengift ist zweifellos das Auftragen auf die Haut von Salben, Cremes oder Gelen, da hier unangenehme Nebenwirkungen entfallen. Im Gegenteil: Dank der entzündungshemmenden Wirkung kann Bienengift unser Immunsystem unterstützen. Die Produkte mit Bienengift von Schloßwald-Bienengut® können die Hautschichten durchdringen und die Haut sanft regenerieren.

Mitmachen können alle, ausser der Biene Maja, die diesen Text gelesen haben, über 18 Jahre alt sind und noch besser ausschauen wollen.

Einsendeschluss ist der 10.7.2018. Über den Wettbewerb wird, wie immer, keine Korrespondenz geführt. Sollten mehrere richtige Antworten eingehen, entscheidet das Los. Die Preise können nicht in bar bezogen werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Nicht vergessen: Name, Adresse, E-Mail-Adresse, Telefonnummer und die richtige Lösung an info@usg.ch senden. Fertig.

Die USG AG kreiert als einziges Übersetzungsbüro in der Schweiz Texte von Grund auf in vier Sprachen und übersetzt in 33 Sprachen www.usg.ch. Als einziger deutscher Hersteller stellt das Schloßwald-Bienengut® Produkte mit echtem Bienengift her: www.schloßwald-bienengut.de.

Damit wir unsere Konkurrenten mal so richtig ausstechen können. Beide Firmen sind EU-zertifiziert.



USG ÜBERSETZUNGS-SERVICE AG



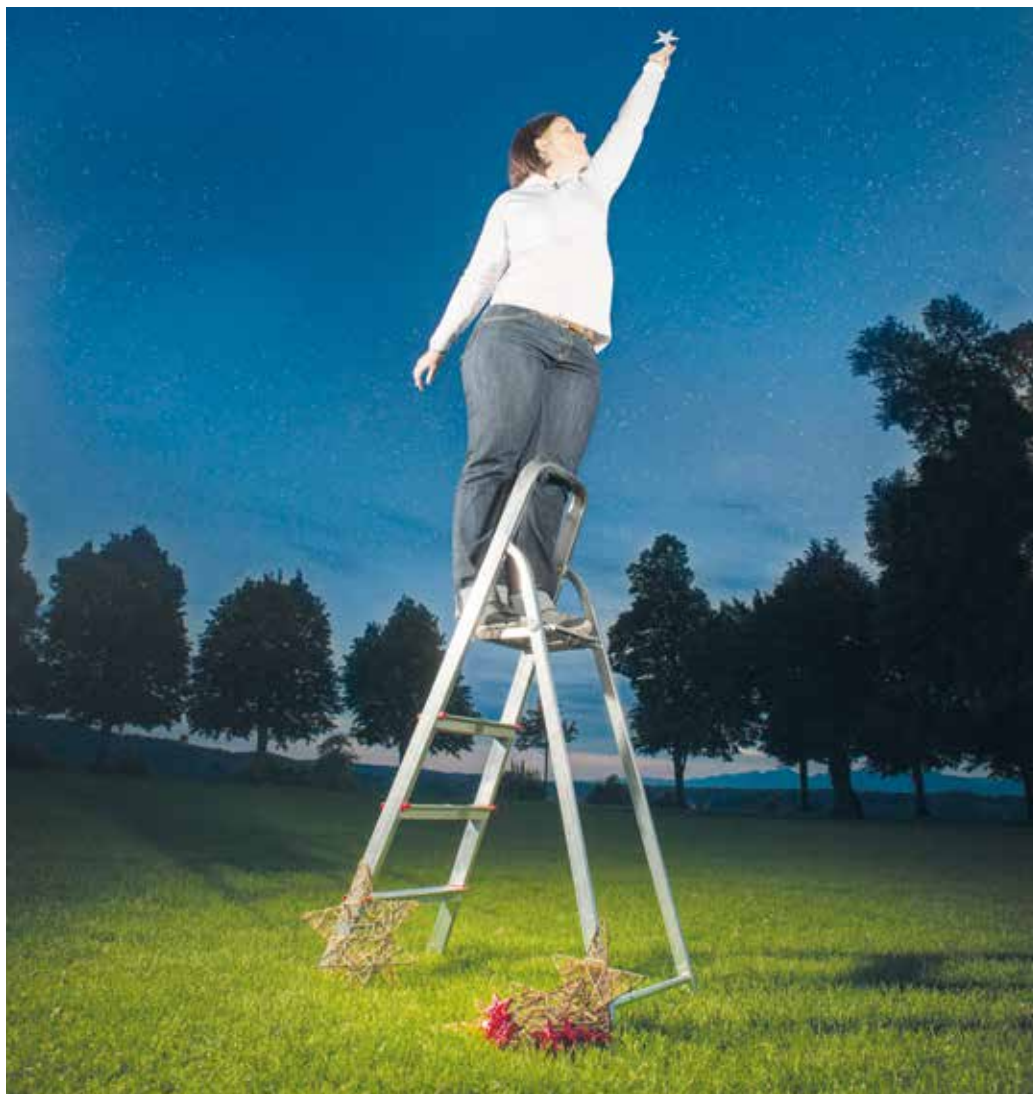
Hauptsitz · USG Übersetzungs-Service AG

Blumenweg 6 · 3063 Ittigen
Telefon 031 924 24 44 · Fax 031 922 11 44
info@usg.ch · www.usg.ch

USG Übersetzungs-Service AG

Stiftstr. 16 · 71063 Sindelfingen
Telefon +49 70 31 492 80 80 · Fax +49 70 31 492 80 81
info@usg-stuttgart.de · www.usg-stuttgart.de

TRIKORA: Werbeartikel und mehr – Langlebige Werbung die immer präsent ist



Warum Werbeartikel?

Werbeartikel sind ein erfolgreiches Instrument zur Kundengewinnung und Kundenbindung. Als kostengünstige Alternative zu teuren Werbemassnahmen erzielen sie hohe Sympathiewerte und sorgen für ein gutes Gefühl. Werbegeschenke erreichen mehr Personen und wirken längerfristig als jedes andere Werbemittel. Ihre hohe Beliebtheit macht sie zum idealen Sympathieträger für Ihr Unternehmen und wirkt sich positiv auf Ihr Image aus. Sie beeinflussen Kaufentscheidungen positiv und lösen zusätzliche Kaufanreize aus. Ein Inserat geht, aber ein edles Feuerzeug mit Ihrem Logo bleibt. Es bereitet über Jahre hinweg Freude und verbindet sich untrennbar mit Ihrer Marke. Und das Schöne daran: Ihr guter Name ist immer präsent. Begegnen Sie Ihren Kunden mit Wertschätzung und zeigen Sie ihnen, dass sich Ihr Unternehmen für sie interessiert. Ein Werbeartikel von TRIKORA vermittelt genau diese Botschaft.

Was können wir für Sie tun?

Wie können wir Sie inspirieren?

Bei TRIKORA finden Sie alles, was die Welt der Werbeartikel so faszinierend macht. Nutzen Sie unser Riesensortiment für Ihre Zwecke. Und wenn Sie ein spezielles Anliegen haben, sind wir mit Rat und Tat für Sie da. Als traditionelle Schweizer Firma verfügt TRIKORA über viel Know-how und Erfahrung im Umgang mit Werbeartikeln. Wir sind fest verwurzelt in unserem Land und arbeiten eng mit regionalen Lieferanten und Produktveredlern zusammen. Sie bieten Gewähr für die konstant hohe Qualität unserer Produkte.

Greifen Sie nach den Sternen!

Wer das Aussergewöhnliche sucht, wird bei TRIKORA meistens fündig. Wir unterstützen Sie gerne, wenn Sie eine spezielle Idee haben. Aber wir versprechen Ihnen auch nicht das Blaue vom Himmel, wenn etwas nicht geht. In einem solchen Fall sagen wir Ihnen ganz einfach, was

Sache ist. Unser Schlüssel zu Ihnen ist das Vertrauen. Wir bieten von A bis Z eine professionelle Beratung und sagen Ihnen klipp und klar, was machbar ist und wie viel es kostet. Unsere langjährige Erfahrung im Umgang mit speziellen Kundenwünschen macht uns zu Ihrem kompetenten Partner.

Der Weg zur Lösung führt bei uns immer über das persönliche Gespräch. Denn wir tun alles dafür, Ihre Wünsche zu erfüllen. Wir verhandeln mit Lieferanten, klären die Produktion ab und kümmern uns um alle Details. Dies geschieht immer in Ihrem Interesse – und ganz zu Ihrem Vorteil. Je grösser das Verständnis füreinander, desto höher ist die Zufriedenheit.

Sie möchten einen Schritt weiter gehen?

Lagern Sie Ihre Werbeartikel bei TRIKORA ein.

Wir bieten topmoderne Webshop-Lösungen an. Damit können Sie nicht nur Geld, sondern jede Menge Zeit sparen. Ihre Vorteile sind: Bestmöglicher Preis, da Produktion in Grossmengen und Auslieferung in Kleinstmengen möglich sind. Kurze Lieferzeiten. Verfügbarkeit der Werbeartikel immer sichtbar. Reduktion Ihrer Lagerbestände. Überblick über Kosten und Bestellungen dank Reporting. Faire Partnerschaft durch transparente Preisgestaltung. Preisvergleiche sind jederzeit möglich.



Besuchen Sie uns auf **www.trikora.com** oder kontaktieren Sie uns persönlich: 062 919 25 25

TRIKORA

TRIKORA AG

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

Buchtipp zur Steuerplanung KMU

Mit über 400 praxiserprobten Tipps zum Steuern- und Kostensparen

Ganz nach dem Grundsatz «Die besten Steuerfranken sind die legal eingesparten» zeigt der Autor auf verständliche Weise, wie bei der Steuerplanung vorzugehen ist, damit langfristig so wenig Steuerfranken wie möglich ausgegeben werden.

Das Schwergewicht liegt auf denjenigen Steuern, mit denen der Unternehmer und die Kaderleute von KMUs während der Geschäftstätigkeit regelmässig konfrontiert werden. Es wird aufgezeigt, wie KMUs die steuerlichen Rahmenbedingungen optimal nutzen können. Der Leser wird dabei mit der Steuervielfalt in der Schweiz vertraut gemacht. Das Buch enthält zahlreiche Steuertipps, Checklisten und Musterbeispiele sowie nützliche Hinweise auf Steuerfallen. Die elektronische Version ist im Printbuch enthalten.

Der Autor Roger M. Cadosch

Fürsprecher, LL.M. (Tax), EMBA FH in General Management, ist selbstständiger Rechtsanwalt mit Büro in Bern. Seine Spezialgebiete sind: Steuerrecht und Steuerplanung, Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie Vertragsrecht. Neben seiner Publikationstätigkeit im Steuerrecht wirkt Roger M. Cadosch als Referent an Tagungen und Seminaren.

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

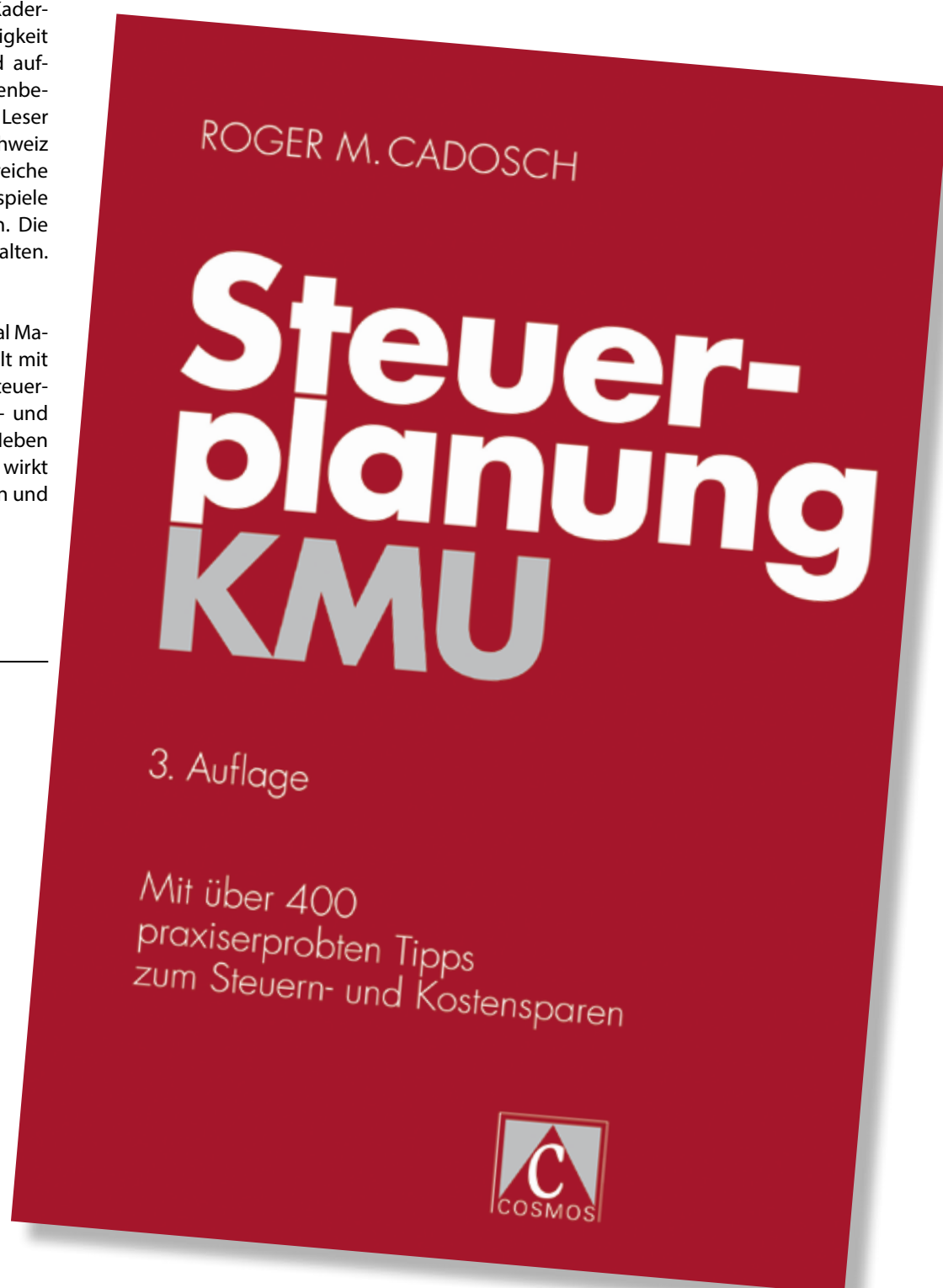
Cosmos Verlag AG

Regina Haener
Kräyigenweg 2 · 3074 Muri bei Bern
Telefon 031 950 64 62
haener@cosmosverlag.ch
www.cosmosverlag.ch

*Roger M. Cadosch
Steuerplanung KMU
Mit über 400 praxiserprobten Tipps zum
Steuern- und Kostensparen*

*3., überarbeitete, aktualisierte
und erweiterte Auflage 2017
288 Seiten, broschiert, CHF 69.00
Cosmos Verlag AG, Muri/Bern*

ISBN 978-3-85621-242-1



Mit ifolor bereits vor WM-Beginn im Fussballfieber



ifolor macht die schönsten Momente in personalisierten Fotoprodukten wiedererlebbar. Das Angebot des international tätigen Onlinedienstleisters umfasst hochwertige Produkte wie Fotobücher, Fotokalender, Fotogrusskarten, Wanddekorationen, Fotogeschenke und Fotos. Das 1961 gegründete Schweizer Familienunternehmen beschäftigt rund 270 Mitarbeitende und erzielt jährlich mehr als CHF 100 Mio. Umsatz. ifolor ist in fünfzehn Ländern aktiv und in der Schweiz sowie in Finnland Marktführer. Die Qualitätsprodukte werden am Schweizer Hauptsitz in Kreuzlingen am Bodensee sowie im finnischen Kerava gefertigt.

Ob auf dem Schulhausplatz, am See oder vor der Garageneinfahrt: im Sommer trifft sich jeder gerne mit Freunden zum Kicken. Mit einem individuell bedruckbaren Fussball und den dazu passenden Schienbeinschonern kommen Fussballfans jeden Alters ab sofort auf ihre Kosten.

Fussball gehört zu den populärsten Sportarten der Welt. Kaum ein anderer Sport sorgt für so viele Emotionen – auf wie auch neben dem Platz. Und emotional sind Fussballspieler nicht nur beim Ausüben ihrer Leidenschaft, sondern auch bei der Auswahl ihrer Ausrüstung. Um das Kicken für Fussballfans noch aufregender zu gestalten, bietet ifolor ab sofort zusammen mit «balleristo», dem Experten für personalisierte Sportartikel, individuell bedruckbare Fussbälle und Schienbeinschoner an. «Mit «balleristo» haben wir einen idealen Partner gefunden, der in der 4D-Drucktechnik sehr versiert ist und bestmögliche Qualität mit optimaler Druck-Haftbarkeit auf Rasen liefert», erklärt Hannes Schwarz, Mitglied der Geschäftsleitung von ifolor.

Fussbälle in drei verschiedenen Grössen erhältlich

Mit den hochwertigen, individuell gestaltbaren Fussbällen lassen sich die Teamkameraden beeindrucken. Zudem eignen sich die Bälle perfekt als Geschenk, denn kaum etwas bereitet mehr Freude als ein personalisiertes Fotogeschenk. Die Fussbälle sind in klassischem Weiss und in den drei Grössen «mini» (Umfang 53.5 cm), «talent» (Umfang 63.5-66 cm) und «kicker» (Umfang 68-70cm) erhältlich. Zudem bietet das Modell «ifolor» (Umfang 68-70 cm) in Rot/Weiss einige Farbtupfer für alle Anhänger der Schweizer Nationalfarben. Für jede Altersklasse ist somit die passende Ballgrösse dabei. Online können Fans des runden Leders den Fussball über den 3D-Ballkonfigurator mit Bild und Text versehen. Die Lieferung erfolgt innerhalb von 5 Werktagen.

Schienbeinschoner runden Sportoutfit ab

Wer sein Fussballeroutfit mit einem weiteren Hingucker komplementieren möchte, für den sind die individuell bedruckbaren Schienbeinschoner das Richtige.

Diese sind in den drei Grössen S (15.5 x 11 cm), M (17.5 x 11.5 cm) und L (19 x 12 cm) erhältlich und bestehen aus qualitativ hochwertigem Fiberglas. Wie die Fussbälle lassen sich auch die Schienbeinschoner ganz simpel online konfigurieren. Beide Produkte sind online unter **www.ifolor.ch/sport** bestellbar. Ab sofort gilt: Ausrüstungsverwechslungen gehören der Vergangenheit an und eine Prise Individualität ist auch beim Mannschaftssport Fussball möglich!

Preise für Fussball und Schoner

• Fussball «mini»	CHF 39.95.–
• Fussball «talent»	CHF 59.95.–
• Fussball «kicker» & «ifolor» je	CHF 69.95.–
• Schienbeinschoner S, M, L je	CHF 74.95.–



Ifolor AG

Sonnenwiesenstrasse 2 · 8280 Kreuzlingen
Telefon 071 686 54 54 · www.ifolor.ch

Was man zur Stellenmeldepflicht ab dem 1. Juli unbedingt wissen muss



Sind auch Sie von der Stellenmeldepflicht betroffen?

Volk und Stände haben die Volksinitiative «Gegen Masseneinwanderung» am 9. Februar 2014 angenommen. Der Verfassungstext (Art. 121a BV) verpflichtet den Bundesrat sowie das Parlament, ein System einzuführen, welches unter anderem den Inländervorrang auf dem Arbeitsmarkt steuern kann. Dieses sieht insbesondere die Einführung einer Stellenmeldepflicht ab dem 1. Juli 2018 in denjenigen Berufsarten vor, in denen die Arbeitslosenquote einen bestimmten Schwellenwert erreicht oder überschreitet. Finden Sie hier heraus, wie Sie sich am besten auf diese Neuerung vorbereiten können!

Das neue Gesetz zielt darauf ab, den beim RAV (Regionales Arbeitsvermittlungszentrum) gemeldeten Stellensuchenden die offenen Stellen für einen begrenzten Zeitraum (rund 5 Tage) exklusiv zur Verfügung zu stellen.

Konkret bedeutet dies, dass meldepflichtige Stellen anders gehandhabt werden müssen als nicht meldepflichtige Stellen. Davon betroffen sind auch all diejenigen Vakanzen, welche durch Personaldienstleister vermittelt werden. Dabei wird in einem ersten Schritt eine Meldepflicht für neue offene Stellen in Berufen mit einer Arbeitslosenquote von mindestens 8% geschaffen. Ab dem 1. Januar 2020 wird dieser Schwellenwert dann auf 5% verschärft.

Weniger Stellen betroffen als anfangs gedacht

Basierend auf Recherchen der jobchannel ag, dem führenden Anbieter für das gezielte Rekrutieren von Fachkräften mittels spezialisierten Job- und Fachplattformen, wird wohl knapp ein Drittel aller zu veröffentlichenden Jobs von der Stellenmeldepflicht betroffen sein. Dies ist jedoch weniger als anfangs prognostiziert.

Jede Stelle muss zwingend vor einer öffentlichen Publikation auf ihre Meldepflicht hin überprüft werden. Hierbei wird sich der Arbeitgeber mit der Herausforderung konfrontiert sehen, anhand seines Stellentitels entscheiden zu müssen, ob diese Stelle aufgrund der «Schweizer Berufsnomenklatur 2000» der Meldepflicht unterliegt oder nicht.

Der Liste der meldepflichtigen Berufsarten liegt die Berufsdatenbank des Bundesamts für Statistik zugrunde. Diese Liste umfasst zum gegenwärtigen Zeitpunkt knapp 270 Berufsbezeichnungen – vom Praktikanten bis zum Baugipser.

Nicht alle Stellen müssen gemeldet werden

Doch es bestehen gewisse Ausnahmefälle. Wenn das Unternehmen die Stelle intern an eine Person vergeben kann, welche seit mindestens sechs Monaten im Unternehmen tätig ist oder

die Stelle durch Angehörige eines Zeichnungsberechtigten des Unternehmens besetzt werden kann, fällt die Meldepflicht weg. Zudem muss die Minimaldauer des Anstellungsverhältnisses 14 Kalendertage überschreiten – Kurzarbeits-einsätze müssen also nicht gemeldet werden. Auch kann der Arbeitgeber die Meldepflicht umgehen, wenn er direkt beim RAV registrierte Stellensuchende, deren Profile auf arbeit.swiss publiziert sind, anstellt.

Dem zuständigen RAV die Stelle melden und die Sperrfrist abwarten

Eine offene Stelle lässt sich beim zuständigen RAV einfach und unkompliziert telefonisch, online oder persönlich melden. Wichtig dabei ist, dass ein detailliertes Stellenprofil angelegt wird, damit das RAV gezielt die Dossiers von passend

qualifizierten Stellensuchenden dem Unternehmen zusenden kann. Nach der Meldung erhält das Unternehmen eine Bestätigung vom RAV, welche an ein Stellenpublikationsverbot gekoppelt ist. Dieses Verbot beginnt am Arbeitstag nach Eingang der RAV-Bestätigung und erstreckt sich über eine Dauer von fünf Arbeitstagen. Während dieser Frist ist es dem Unternehmen untersagt, die Stelle zu publizieren. Innert drei Arbeitstagen werden dem Unternehmen dann vom RAV passende Dossiers von Stellensuchenden übermittelt. Das Unternehmen hat die zugesandten Dossiers zu prüfen und dem RAV eine Rückmeldung bezüglich der Eignung der Kandidaten zuzustellen. Ist der Wunschkandidat nicht unter diesen, kann nach Ablauf der Sperrfrist die Stelle auf den gewohnten Kanälen publiziert werden.

Stellen ausschreiben einfach gemacht

Die vielfältigen berufsspezifischen oder regionalen Jobplattformen von jobchannel bieten hierfür die ideale Gelegenheit. Mit einem Netzwerk von über 150 Kanälen und 2.5 Millionen Inserate-Klicks pro Monat werden die Stellenanzeigen dort veröffentlicht, wo sich die Fachkräfte aufhalten – ganz einfach und unkompliziert. Die Stellenanzeigen werden nämlich automatisch auf den passenden Job- und Fachplattformen publiziert und sofern vorhanden sogar direkt von der Website des Unternehmens abgeholt.



jobchannel ag

Seestr. 40 · 8800 Thalwil · Tel. 043 305 77 47
info@jobchannel.ch · www.jobchannel.ch

Anzeigen

«Wir sparen deutlich Zeit bei den Spesenabrechnungen.»

Chantal Metzger, Chief HR Officer,
Isolutions AG, Bern und Zürich

SBB Business Travel –
Geschäftsreisen leicht gemacht.
sbb.ch/kmu

SBB CFF FFS

Travel Pass
An 100 Tagen im
Monat 2018

Optimale Betreuung für Geschäftsreisende – egal, wann und wo auf der Welt



Jetzt neu: 10 % Rabatt für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands*

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden auf Reisen schicken, müssen diese mit einer zielgerichteten Geschäftsreise-Versicherung umfassend schützen. Nathalie Oesterle ist verantwortlich für die Geschäftsreise-Versicherungen der Allianz Global Assistance. Sie erklärt, worauf Unternehmen bei der Wahl der richtigen Versicherungslösung achten sollten.

Warum ist der Abschluss einer Geschäftsreise-Versicherung für Unternehmen so bedeutungsvoll?

Nathalie Oesterle: Die veränderte geopolitische Lage sensibilisiert Unternehmen und ihre Mitarbeitenden mehr und mehr für die Gefahren, die auf Geschäftsreisen auftreten können. Das Bedürfnis nach Schutz und Sicherheit verlangt nach einer Geschäftsreise-Versicherung, die in jedem Notfall eine rasche und professionelle Hilfeleistung garantiert, unabhängig davon, wo auf der Welt sich der Mitarbeitende gerade befindet. Die Versicherten müssen sich auf die Expertise ihrer Versicherung verlassen können.

Welche Sicherheiten muss diese Geschäftsreise-Versicherung bieten?

Nathalie Oesterle: Sie muss umfassend sein. Unternehmen und ihre Mitarbeitenden müssen sich auf die berufliche Tätigkeit konzentrieren. Sie können sich nicht noch zusätzlich mit Notfallszenarien beschäftigen. Die Geschäftsreise-Versicherung muss in allen Situationen den Überblick behalten und schnell und professionell vor Ort helfen können.

Grundlegend sind ein umfassendes Assistance-Paket mit Leistungen wie der Gesamtorgani-

Individuelle Lösungen

Allianz Global Assistance bietet Unternehmen individuelle Versicherungslösungen für Geschäftsreisen von der Grunddeckung bis zum Rundum-Paket. Die Corporate Travel Insurance schützt unter anderem bei Diebstahl, Raub oder Beschädigung von Geschäftsgegenständen wie Telefon, Laptop und anderen mobilen Geräten, vor Annullierungskosten bei Absage von Meetings im Ausland aus gesundheitlichen Gründen, sie hilft im Assistance-Fall bei Suche, Bergung und Repatriierung und übernimmt darüber hinaus entstehende Heilungskosten.

sation und Kostenübernahme der Rückreise in die Schweiz, beispielsweise bei Gefahren an der Reisedestination sowie einer allfälligen Repatriierung bei schwerer Erkrankung oder Unfall. Je nach Destination ist auch die Deckung von Heilungskosten äusserst wichtig. Und die jederzeitige telefonische Beratung und Begleitung in allen medizinischen Belangen.

Welche Faktoren sind bei der Wahl der optimalen Geschäftsreise-Versicherung entscheidend?

Nathalie Oesterle: Im Ereignisfall sind Qualität, Geschwindigkeit und Lösungsorientierung die wichtigsten Faktoren. Allianz Global Assistance kann Geschäftsreisenden die optimale Betreuung bieten. Wir sind in der Schweiz der führende Anbieter für Versicherungslösungen und Assistance rund ums Reisen. Als Unternehmen einer global tätigen Versicherungsgruppe können wir auf ein Service-Netzwerk von über 16'000 Mitarbeitenden zurückgreifen. Wir arbeiten weltweit mit über 400'000 Partnern zu-

sammen, die sich innert kürzester Zeit vor Ort um kranke, verletzte und Hilfe suchende Geschäftsreisende kümmern. So können wir ohne Zeitverlust eine erstklassige medizinische Unterstützung im Notfall sicherstellen oder bei Notwendigkeit auch eine Repatriierung nach Hause organisieren. Dank unserem Know-how und unserer Präsenz können wir schnell und überall auf der Welt entscheiden und helfen.

Online-Sicherheitstool

Allianz Global Assistance stellt den Unternehmenskunden exklusiv ein online-basiertes Business Travel Security Tool zur Verfügung. Dieses ermöglicht über ein Online-Portal und eine App die weltweite Lokalisierung von reisenden Mitarbeitenden, die Konsolidierung von Buchungsdaten sowie den automatischen Versand von Sicherheitsinformationen zu aktuellen Geschehnissen auf der Welt per E-Mail und SMS. Und im Notfall kann über die App sogar eine telefonische Direktverbindung zur Notrufzentrale von Allianz Global Assistance erfolgen.

Was kostet eine Geschäftsreise-Versicherung bei Allianz Global Assistance?

Nathalie Oesterle: Bei der Prämiengestaltung kommt es bei uns nicht auf die Anzahl Mitarbeitende, sondern auf die Anzahl Reisetage aller Mitarbeitenden pro Jahr an. Eine Police über 250 Reisetage mit Deckung der Assistance, Annullierungs- und Heilungskosten im Ausland, der Such- und Bergungskosten sowie einer Reisegepäckversicherung kostet beispielsweise rund CHF 500 im Jahr.



Nathalie Oesterle, verantwortlich für die Geschäftsreise-Versicherungen bei Allianz Global Assistance.



Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

Telefon 044 283 32 22
affinity@allianz-assistance.ch

Hinweis: Der Rabatt gilt ausschliesslich für aktive Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands; Bei Offertanfrage muss die Mitgliedsnummer zur Verifizierung angegeben werden.

KONSUMER

KONSUMER.CH | DAS SCHWEIZER KONSUMENTENMAGAZIN

Nr. 6/7 • Juni / Juli / August 2018 • www.konsumer.ch • www.kundenversprechen.ch

Information Beratung Engagement

Werbeanrufe

Umfrage bekräftigt Relevanz
der Sperrliste
Artikel auf Seite 34

Mecker-Portal

Firmen wollen Website
von K-Tipp nicht nutzen
Artikel auf Seite 36

Digitalisierung

So bleiben auch
Senioren fit
Artikel auf Seite 38



Renzo Blumentahl
Markenbotschafter 2018



Wie die Digitalisierung unser
Leben verändert.

locator
.ch

Die Gelben 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

Konsumenten mit konsumentenfreundlichen Unternehmen zusammenführen. Dieses Ziel verfolgt der Konsumentendienst Schweiz nicht nur als Herausgeber des Konsumers, sondern auch mit dem Betrieb von locator.ch, der ersten digitalen Empfehlungskartei für konsumentenfreundliche Firmen in der Schweiz.

Es freut uns, dass sich locator.ch in Kooperation mit Medien und Verbänden zunehmend zum führenden Schweizer Informations- und Verzeichnisdienst entwickelt und profiliert, zum einfachen Nachschlagen der Kundenfreundlichkeit und Seriosität von Firmen. Denn mit einer sogenannten «Fairness Card», d.h. einem Eintrag auf locator.ch, präsentieren sich qualifizierte Firmen als überdurchschnittlich kundenfreundliche Unternehmen. Hier dürfen Konsumentinnen und Konsumenten vertrauen und beruhigt einkaufen...

...und werden nicht über den Tisch gezogen! Denn immer wieder erhalten wir Reklamationen und Meldungen über unseriöse Anbieter, so dass unseren Rechtsberatern auch schon manchmal die Haare zu Berg stehen. Als Fürsprecher eines glaubwürdigen, auf den Kerngehalt fokussierten Konsumentenschutzes hat unser Verband daher unter www.kundenversprechen.ch den «Ehrenkodex für KMU» lanciert, der nicht nur der Plattform locator.ch zugrunde liegt, sondern einer universalen Initiative für Schweizer Gewerbetreibende entspricht mit dem Ziel, die unternehmerische Eigenverantwortung zu stärken und so der Tendenz zur staatlichen Überregulierung entgegenzuwirken.

Auf diesem Wege bringen wir hoffentlich möglichst viele Konsumenten mit konsumentenfreundlichen Unternehmen zusammen.

Mit schützenden Grüßen
Ihr Konsumer-Team

Inhalt Konsumer

Editorial	33
Impressum	33
Werbeanrufe	34
Fake News	35
Mecker Portal	36/37
Senioren & Technik	38
Konsumer-Tipp	40
Unsere Partner	41
Digitaler Wandel	42

Impressum Konsumer

Verleger Konmedia GmbH
Trägeschaft Konsumentendienst Schweiz
Geschäftsleiter Patrick Dutschler
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
Insertate service@konsumer.ch
Redaktion redaktion@konsumer.ch

Rechtsberatung
 Konsumentenforum (kf), 3007 Bern
 031 380 50 34 (Festnetzstarif)
kfberatung@konsum.ch
Erscheinungsweise 5 x jährlich
Produktion Lichtpunkt Design
info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch
www.konsumer.ch

«Wie stehen Sie zu Werbeanrufen?»

Konsumentendienst-Umfrage bekräftigt Relevanz der KDS-Sperrliste



standards wie z.B. einen Ehrenkodex oder eine Robinsonliste hält. Dies deckt sich mit dem Engagement des Vereins Konsumentendienst Schweiz im Rahmen der Übernahme der Werbesperrliste vom ehemaligen IT-Unternehmen Datacom (Schweiz) GmbH.

Bei der Werbesperrliste (heute: KDS-Sperrliste) handelt es sich um eine selbstregulatorische Initiative für die nationale Werbebranche nach dem Vorbild der bekannten Robinsonlisten des Schweizer Dialogmarketing-Verbandes (SDV). Das Ziel der KDS-Sperrliste besteht darin, unerwünschte Werbung zu unterbinden mittels eines individuellen Werbefilters, mit dem Konsumenten (von ihren persönlichen Interessen abhängig) für sich selber festlegen können, welche Werbung auf welche Weise sie künftig noch erreichen soll. Denn wie sich aus der Umfrage ebenfalls ergeben hat, ist nicht einfach jede Werbung für jedermann gleich unerwünscht. Aktuell umfasst die KDS-Sperrliste knapp über 35'000 Einträge von Konsumentinnen und Konsumenten aus der Schweiz.

Werbeanrufe sind wie Schmeissfliegen: Sie nerven, kommen immer wieder und man weiss nicht so recht, wie man sie loswerden soll. In Zusammenarbeit mit dem Konsumer hat der Konsumentendienst Schweiz erforscht, wie Schweizerinnen und Schweizer persönlich mit Werbeanrufen umgehen und ob es sich bei diesem Thema tatsächlich um das grösste Konsumentenärgernis unserer Zeit handelt wie immer wieder behauptet wird. Bei der Umfrage wurden über 10'000 Personen mit Wohnsitz in der Schweiz befragt, wobei auch die Frage zur Diskussion stand, ob Werbeanrufe ganz verboten werden sollen.

Man kennt es vom eigenen Familienznacht her. Die Kinder haben Platz genommen und man freut sich schon auf seine Fischstäbchen. Kaum aber sitzt man bequem im Stuhl, klingelt auch schon das Telefon und ein überfreundlicher Callcenter-Mitarbeiter, dessen Redeschwall sich gar nicht so leicht stoppen lässt, will einem ein unnötiges Produkt zum überbeurten Preis andrehen. So oder ähnlich passiert es rund 600'000 mal in der Schweiz – jeden Tag! Der Konsumentendienst Schweiz wollte daher von den Konsumentinnen und Konsumenten wissen,

wie sie selber zum Thema Werbeanrufe stehen. Sind Werbeanrufe tatsächlich so nervig? Was bewirkt der Sterneintrag? Was ist von selbstregulatorischen Initiativen wie z.B. der Robinsonliste zu halten? Sollte man Werbeanrufe in der Schweiz ganz verbieten?

Die Resultate lassen aufhorchen: Fast 80% der befragten Personen befürworten ein nationales Verbot von Werbeanrufen. Es ist der mit Abstand unbeliebteste Kontaktkanal für Werbeeinhalte, vor dem Fax (69 % Ablehnung) und dem E-Mail (57 % Ablehnung). Einzig der traditionelle Postweg kann sich einer Zustimmung von 66 % erfreuen. Spannend ist auch, dass der im Zuge der Gesetzesverschärfung von 2012 vielgepriesene Sterneintrag im Telefonbuch kein allzu grosses Vertrauen geniesst: Lediglich ein Viertel der Befragten glaubt, dass mit dem Sterneintrag unerwünschte Werbeanrufe abgewendet werden.

Prinzip Selbstregulierung hoch im Kurs

Überdurchschnittlichen Zuspruch finden selbstregulatorische Bemühungen aus der Werbebranche selber. So sind drei von vier Personen der Meinung, dass es sinnvoll ist, wenn ein Unternehmen sich freiwillig an gewisse Minimal-



Weitere Informationen zur Funktionsweise der KDS-Sperrliste sowie diverse Eintragsmöglichkeiten finden sich auf www.sperrliste.ch.

Über Fake News in Schweizer Medien

Warum Andreas Glarner kein «Wischi-Waschi» duldet



Andreas Glarner, Nationalrat und Gemeindegammann von Oberwil-Lieli, ist ein Mann der deutlichen Worte. Was Glarner über Fake News denkt? Lesen Sie hier seine Kolumne, die er exklusiv für den Konsumer verfasst hat.

Die Medien in der Schweiz sind – Gott sei's geklagt – mehrheitlich links einzuordnen. Und so kommt es, dass man die SVP und deren Vertreter viel lieber in die Pfanne haut, als sich ernst-

haft mit deren Anliegen auseinander zu setzen. Die Ungleichbehandlung ist oft frappant – wird aber vom Durchschnittskonsumenten nicht immer auf Anhieb als solche wahrgenommen.

Im ersten Amtsjahr als Nationalrat habe ich die verschiedensten Medienvertreter kennengelernt und deren Ergüsse über mich ergehen lassen müssen. Weil ich jeden Journalisten, der eine Unwahrheit über mich schreibt, zur Richtigstellung auffordere, hören die Fake-News langsam auf. Die meisten Vertreter dieser Zunft sind dankbar, wenn man ihnen auch am Wochenende zur Verfügung steht und klare Aussagen statt «Wischi-Waschi» zu Protokoll gibt.

Es gibt Journalisten, bei denen ich jedes Wort genau prüfen muss – und andere, denen ich voll vertrauen kann. In der Regel sieht man ja nicht den ganzen Artikel, sondern nur die Zitate. Diese wirken – wenn sie in einen falschen Zusammenhang gestellt werden – oft ganz an-

ders, als sie gedacht waren... Anders ist es bei den TV-Anstalten. Hier sind die privaten Sender sehr fair und ausgewogen. Gerade Sendungen wie «SonnTalk» oder «Talktäglich» erlauben es, die Meinung klar und ungefiltert äussern zu können. SRF hingegen ist für mich die Abkürzung für «Sehr rotes Fernsehen»...

Zur Illustration des Wohlwollens gewisser Journalisten gegenüber der SVP soll folgende Episode dienen: Als kürzlich ein SVP-ler mit seinem Sohn in den Zoo ging, kam er etwas nahe am Zaun des Löwengeheges vorbei. Ein Löwe schnappte sich einen Arm des kleinen Jungen und es entbrannte ein erbitterter Kampf, bis zu guter Letzt der SVP-Vater seinen Sohn dem Löwen entreissen und erleichtert in die Arme schliessen konnte. Dies sah ein zufällig anwesender Blick-Reporter, worauf dessen Boulevard-Blatt am nächsten Tag titelte: «SVP-Politiker verweigerte Afrikaner die Nahrung.»

Allianz Global Assistance

Reiseversicherungen

Sicher schöne Ferien.

Sicher schöne Ferien – mit den Produktneuheiten von Allianz Global Assistance.

Neues Produkteportfolio inklusive den Versicherungsleistungen:

- ✓ **Reisegepäckdeckung**
u.a. für Sportausrüstung, Smartphone sowie Fotokamera
- ✓ **Bargeld- und Kontoschutz**
vor Cyber-Risiken und Bargeldraub
- ✓ **Schüler- und Studentenschutz**
für die persönlichen Bedürfnisse von jungen Kunden bis 26 Jahre

Das Produkteportfolio enthält eine Vielzahl weiterer massgeschneiderter Reiseversicherungen mit wertvollen Versicherungs- und Serviceleistungen.

Detaillinformationen für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands unter www.allianz-assistance.ch/skv

Neu: 20 % Rabatt für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands.
Jetzt abschliessen unter www.allianz-assistance.ch/skv



Global Assistance

Allianz



Überflüssiges Mecker-Portal

Firmen wollen K-Tipp-Website nicht nutzen



Die Konsumentenzeitschrift K-Tipp betreibt eine Website, die es Konsumenten erleichtern soll, bei Unternehmen Reklamationen hervorzubringen. Was nicht gesagt wird: Viele Firmen verweigern die Nutzung. Dies offenbar aus gutem Grund, wie Recherchen vom Konsumer zeigen.

Die Ankündigung sorgte für Aufsehen: Vor einiger Zeit versandte der K-Tipp einen Werbeflyer an tausende Unternehmen in der Schweiz, worin sich das Magazin für die «Mithilfe» bedankte, «das Reklamations-Management für die Schweizer Konsumenten zu verbessern». Mithelfen könne jedes Unternehmen, das sich auf reclamation.ch ein Konto erstelle, hiess es im zweiseitigen Schreiben. Und: Mit der neulancierten Plattform würde der K-Tipp fortan dafür sorgen, dass Reklamationen künftig einfacher werden.

Mecker-Portale gibt es schon lange

Reclamation.ch ist eine typische Beschwerde-Plattform: Die Leistung besteht vornehmlich darin, eine platzierte Reklamation an ein Unternehmen weiterzuleiten. Wenn das Unternehmen antwortet, was nicht sehr oft der Fall ist, wird die Antwort zugestellt. Die Verbraucherzentralen in Deutschland stellten die Leistung solcher Plattformen schon vor Jahren in Frage. Ihrer Mei-

nung nach handle es sich dabei um nichts anderes als einen «Weiterleiten»-Button im E-Mail-Konto, was dem Konsumenten keinen wirklichen Nutzen biete.

Auch Reto Puma, der Initiator der ersten Beschwerde-Plattform der Schweiz, zweifelt mittlerweile stark am Konzept der simplen Weiterleitung: «Als ich im 2012 meine Plattform online stellte, merkte ich relativ rasch, dass es so nicht funktionieren kann.» Pumas «Reklamationszentrale Schweiz» hat sich seither deutlich gewandelt und weiterentwickelt: «Nun bieten wir richtiges Beschwerde-Management, wobei Kunden auch ein Resultat erhalten», so Puma.

«Die Plattform vom K-Tipp wird auf lange Zeit nicht funktionieren.»

Bevor Puma seine Beschwerde-Plattform im 2012 online stellte, trat er auch mit dem K-Tipp in Kontakt. Puma: «Ich wollte das Interesse prüfen, ob die Verantwortlichen das Anliegen einer Beschwerde-Plattform im Internet unterstützen würden. Leider war dies damals nicht der Fall und ich hatte das Gefühl, belächelt zu werden.» Offensichtlich hinterliess seine Anfrage aber dennoch einen bleibenden Eindruck, denn 3 Jahre später kopierte der K-Tipp schlichterhand sein Konzept und stellte die Website reclamation.ch

ins Internet. Besonders dreist: Sogar die Begrifflichkeit wurde vom K-Tipp einfach übernommen. So tauchte das von Puma etablierte «Reklamationsbarometer» nicht mehr länger nur auf seinem Portal auf, sondern neu auch auf der K-Tipp-Kopie. Puma sagt, es freue ihn zwar, dass der K-Tipp, den Nutzen einer Beschwerde-Management-Plattform mittlerweile erkannt habe. Er ist sich aber auch sicher, dass die K-Tipp-Plattform mit dem simplen Konzept der Weiterleitung auf lange Sicht nicht funktionieren werde.

Auf die Frage, warum der K-Tipp damals nicht mit Reto Puma zusammenarbeiten wollte und auch noch heute seine mittlerweile mehrjährigen Markterfahrungen zurückweist, antwortet Peter Salvisberg, Mitglied der K-Tipp-Geschäftsleitung: «Wir haben kein Interesse an einer Zusammenarbeit mit Reto Puma, weil dessen Arbeit gewinngetrieben ist.» Wer sich aber die Mail-Korrespondenz zwischen Peter Salvisberg und Reto Puma aus der damaligen Zeit genauer anschaut, stellt fest: Reto Puma hat dem K-Tipp von Anfang an verdeutlicht, dass sein Ansatz keineswegs gewinngetrieben ist, sondern gemeinnützig. Auch heute beteuert er: «Wir werden für unsere Arbeit nicht profitabel vergütet. Überdies stecken sehr viele unbezahlte Arbeitsstunden in dem Projekt.» Beim K-Tipp will man

sich an die frühere Mail-Korrespondenz nicht mehr erinnern können. «Die Konsumenteninfo AG (K-Tipp-Verlag, Anm. d. Red.) hat den Gemeinnutz sogar in den Statuten», prahlt Salvisberg und behauptet: «Auch unsere Rechtsberatung ist gratis.» Dabei verschweigt der Marketingprofi Salvisberg allerdings, dass die Rechtsberatung des K-Tipp nur für zahlende Abonnenten gratis ist.

Firmen wollen K-Tipp-Plattform nicht nutzen

Wie schon in einem früheren Test der Sendung «Espresso» vom Schweizer Radio und Fernsehen SRF, reagierte auch im Test vom Konsumer kaum eine Firma auf der K-Tipp-Beschwerdeplattform: Von 5 verfassten Beschwerden an die Schweizer Unternehmen Swisscom, Salt, Interdiscount, Swisscard und Coop, hat lediglich 1 Unternehmen (Swisscom) auf die Anfrage reagiert. Der K-Tipp begründet das schlechte Ergebnis damit, dass im Test eine unglückliche Stichprobe gewählt wurde, die nicht dem richtigen Bild entsprechen würde. Ausserdem befinde sich die Plattform noch im Aufbau und Transparenz im Kundendienst sei halt für viele Unternehmen ein schwieriges Thema. Peter Salvisberg vom K-Tipp: «Die Schweizer Unternehmen sind es nicht gewöhnt, dass man über ihre Fehler spricht. Es braucht eine gewisse Zeit, bis sie die Plattform als Chance begreifen.» Dem widerspricht Reto

Puma: «Der Test vom Konsumer beweist einmal mehr, dass die simple Weiterleitung von Reklamationen keinen Sinn macht. Der K-Tipp müsste sein Konzept komplett überarbeiten, wenn die Plattform wirklich funktionieren soll.» Aber warum verweigern eigentlich so viele Firmen die Nutzung von reklamation.ch? Haben Salt, Interdiscount und Coop etwa kein Interesse daran, «das Reklamations-Management für die Schweizer Konsumenten zu verbessern»?

Heikel auch wegen Datenschutz

Coop-Sprecher Ramon Gander erklärt die Schwierigkeit, welche die Behandlung von Kundenanliegen über eine externe Beschwerde-Plattform mit sich bringt: «Für die Bearbeitung von Reklamationen benötigen wir in der Regel eine direkte Rücksprache mit dem Kunden, damit wir die Details zum Problem genau kennen, um dann auch kompetent antworten und gegebenenfalls interne Massnahmen einleiten zu können. Aus diesem Grund wollen wir Kundenanliegen nicht via reklamation.ch beantworten.» Die schlechten Testergebnisse der Plattform kommentiert Coop nicht, erwähnt aber: «Es gibt nebst reklamation.ch diverse ähnliche externe Beschwerde-Plattformen in der Schweiz, die wir nicht ständig nach Kundenmeldungen absuchen wollen und können.» Laut Gander ist es

zudem aus Sicht des Datenschutzes «heikel, kundenspezifische Informationen auf öffentlichen Fremdplattformen zu beantworten».

Die Frage nach ausreichendem Datenschutz bei Beschwerdeplattformen wie reklamation.ch beschäftigt auch den Eidgenössischen Datenschutzbeauftragten. Sprecher Francis Meier stellt klar, dass die Publikation von Beschwerden im Internet bestimmten Kriterien unterliege: Heikel sei dabei primär die Information der in der Beschwerde erwähnten Personen. Auch brauche es in der Regel deren Einwilligung. Francis Meier: «Wenn eine Firma oder ihre Mitarbeiter nicht möchten, dass sie auf dem Portal erwähnt werden, können sie vom Betreiber verlangen, dass der vom Nutzer veröffentlichte Eintrag anonymisiert oder entfernt wird. Sollte sich dieser weigern, kann man die Löschung per Zivilklage verlangen.» Bei ehrverletzenden Äusserungen sei auch eine Strafanzeige möglich. Gut möglich also, dass Firmen bald auch rechtlich gegen die K-Tipp-Plattform vorgehen werden.

Infos zur Reklamationszentrale Schweiz finden Sie online unter www.reklamationszentrale.ch



Anzeigen

Swisscom Academy Begleiter in der digitalen Welt

Rita Güntensperger ist sozusagen ein Stammgast bei Swisscom Academy, dem Bildungsangebot der Swisscom. Dem technischen Fortschritt verschliesst sie sich nicht. Im Gegenteil: Um ihr aktuelles iPhone 6 bis in den Kern kennenzulernen, absolvierte Rita Güntensperger die Smartphone-Kurse Modul 1–3.

«Das Problem ist, wir Älteren trauen uns nicht so richtig, mit der neuen Technik umzugehen. Die Jungen machen das einfach ohne Berührungsängste», erzählt sie mit einem Augenzwinkern. Da sind die Kurse von Swisscom Academy die ideale Hilfestellung. Von SMS schreiben über Kamera bedienen und Apps installieren bis hin zum Datenschutz: Kompetente Trainer zeigen Schritt für Schritt die nützlichsten Funktionen, damit die Teilnehmer im Alltag noch besser von ihrem Gerät profitieren und das Gelernte selbstständig anwenden können. «Ein geniales Angebot», findet Rita Güntensperger – und mit ihr 18 000 weitere Teilnehmer im Jahr 2015, welche die Kurse zu 99 % weiterempfehlen.

Dürfen wir bald auch Sie begleiten? Anmeldung und Infos unter www.swisscom.ch/kursangebot oder 0800 33 55 77



«Irgendwann habe ich gemerkt, dass ich etwas tun muss, damit ich nicht stehen bleibe.»

Rita Güntensperger,
Bad Zurzach

Keine Angst vor moderner Technik

Technikbegeisterte Senioren bleiben länger fit



Kinder und Jugendliche lernen den Umgang mit moderner Technik sozusagen spielend. Für ältere Semester ist das Erlernen der heutigen Smartphone-Technik gar nicht so einfach, trägt aber viel zur geistigen Fitness bei. In speziellen Kursen wird Senioren erklärt, was die Geräte von heute alles können.

«Das Problem ist, wir Älteren trauen uns oft nicht, mit der neuen Technik umzugehen. Die Jungen machen es einfach ohne Ängste», erzählt Rita Güntensperger. Sie ist Stammgast bei den Smartphone-Kursen von Swisscom Academy. Und sie ist auch sonst sehr aktiv. Frau Güntensperger und ihr Mann Bruno reisen ausserordentlich gerne und verbringen viel Freizeit beim Tanzen und der Schauspiellerei. Meist nehmen an den Smartphone-Kursen Senioren wie Rita Güntensperger teil, denen es wichtig ist, nicht stehen zu bleiben. Physisch nicht und auch geistig nicht.

Technik hält geistig fit

Gemäss einer Studie des Internationalen Instituts für angewandte Systemanalyse (IIASA) von 2012 senkt die Nutzung von Computern und Smartphones das geistige Alter von Senioren um vier bis acht Jahre. IIASA untersuchte 3000

Menschen, die über 50 Jahre alt waren, auf ihre geistigen Fähigkeiten und verglichen die Daten mit denen von 2006. In sämtlichen Tests schnitten die Probanden 2012 besser ab als die Getesteten vor sechs Jahren. In vielen Fällen waren die 60-Jährigen von 2012 so geistig fit wie die 52-Jährigen im Jahr 2006.

Die Gründe für die besseren Ergebnisse lagen nicht nur beim Gebrauch Computer und Smartphones – aber auch. Auch ein besseres Gesundheitssystem, mehr Bildung, und gesündere Ernährung hatten dazu beigetragen. Doch Menschen, die sich im Alter vermehrt mit Technik beschäftigten, waren fitter als solche, die dies nicht taten.

Angebote gibt es genug

Hier können Verwandte, Bekannte und auch Altersresidenzen vermehrt tätig werden; die Senioren werden es ihnen danken. Vom SMS schreiben über das Bedienen der Kamera und dem Installieren von Apps bis hin zum Datenschutz: Kompetente Trainer zeigen Schritt für Schritt die nützlichsten Funktionen, damit die Teilnehmer im Alltag noch besser von ihrem Gerät profitieren und das Gelernte selbstständig anwenden können.

Keine Angst vor moderner Technik

Die umtriebige Aargauerin Rita Güntensperger hat eine Vielzahl von Kursen absolviert. Der Fotokurs zum Beispiel hat Eindruck hinterlassen: «Dadurch kam ich während einer Wanderung auf die Idee, aus meinem Wanderstock einen Selfie-Stick zu machen.» Dem technischen Fortschritt verschliesst sie sich auch in anderen Belangen nicht. Im Gegenteil: «Irgendwann habe ich gemerkt, dass ich etwas tun muss, damit ich nicht stehen bleibe.» Deshalb absolvierte Rita Güntensperger mehrere iPhone-Kurse von Swisscom Academy, um ihr aktuelles iPhone 6 richtig kennenzulernen.

Dürfen wir bald auch Sie begleiten?

Swisscom Academy ist das Bildungsangebot der Swisscom und begleitet jährlich 18'000 Einsteiger und erfahrene Nutzer rund um Themen in der digitalen Welt. In den Grundkursen zeigen kompetente Trainer alles, was Sie zu Ihrem iPhone oder Android Phone wissen müssen.

Infos, Termine und Anmeldung finden

Sie unter www.swisscom.ch/grundkurse oder telefonisch unter der Gratisnummer: **Telefon 0800 33 55 77**



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

locator
.ch

Die Gelben Seiten
der rechtschaffenen Unternehmen.

Reden vor Publikum – Traum oder Albtraum?

4 Tipps mit denen garantiert jede Rede klappt



Firmenfeier. Die Rede des Chefs zieht sich mal wieder endlos hin. Die ersten Mitarbeitenden widmen sich dem Handy und der Chef hat erst 10 seiner 55 vorbereiteten Stichwortzettel vorgelesen. Lang und breit erzählt er gerade, wie viel im letzten Jahr geleistet wurde... Im Saal schlafen die ersten Zuhörer ein. Als er endlich zum Schluss kommt atmen alle im Saal hörbar auf.

So oder ähnlich verlaufen viele Präsentationen und Reden. Egal, ob Sie dabei der Chef sind, welcher die Rede hält oder einer der Mitarbeitenden im Publikum: Ein Genuss ist eine derartige Rede für niemanden. Dabei ist es gar nicht so schwierig, die Aufmerksamkeit des Publikums zu gewinnen. Der Konsumer hat vier wesentliche Tipps für die gelingende Rede für Sie zusammengestellt:

1. Planen Sie Anfang und Schluss

Im besten Fall ist ihr Publikum interessiert an dem, was Sie zu berichten haben. Vielleicht aber auch nicht... Interesse hin oder her:

Niemand kann während Ihrem ganzen Vortrag zu 100% aufmerksam sein. Darum ist der Aufbau sehr wichtig. Der erste Satz entscheidet, ob Sie die Leute abholen können. Ein prägnanter Schlusssatz bleibt dem Publikum in Erinnerung.

2. Erzählen Sie eine Geschichte

Nein, nicht das Märchen vom bösen Wolf, sondern eine Geschichte, die Sie persönlich erlebt haben. Oder zumindest erlebt haben könnten. Selbstverständlich sollte die Geschichte etwas mit dem Thema zu tun haben und idealerweise haben viele in Ihrem Publikum schon mal was Ähnliches erlebt.

3. Halten Sie sich kurz

Nein, nicht das Märchen vom bösen Wolf, sondern eine Geschichte, die Sie persönlich erlebt haben. Oder zumindest erlebt haben könnten. Selbstverständlich sollte die Geschichte etwas mit dem Thema zu tun haben und idealerweise haben viele in Ihrem Publikum schon mal was Ähnliches erlebt.

4. Sie sind die Botschaft

Halten Sie nur Präsentationen, hinter welchen Sie stehen können. Erinnern Sie sich an die Rede von Johann Schneider-Ammann zum Tag der Kranken aus dem Jahr 2016? Mit einem derart ernsten, sogar traurigen Gesicht zum Thema Lachen eine Rede zu halten, das geht gar nicht! Die ganze Medienwelt lachte über Schneider-Ammann. Zum Glück sind die meisten von uns keine Bundesräte. Der Fehler von Herrn Schneider-Ammann (oder seiner Kommunikationsabteilung) zeigt uns aber auf: Wer vom Lachen redet, sollte dabei zumindest ab und zu lächeln. Wer das nicht kann, sollte eine andere Rede halten.

Natürlich gibt es die geborenen Redner, denken Sie zum Beispiel an Barack Obama. Aber auch Sie können aber Ihre Präsentationen lebendiger gestalten. Probieren Sie die oben genannten Tipps aus, dann besteht zumindest die Chance, dass ihr Publikum nicht schon bei Ihrem Erscheinen am Rednerpult die Augen verdreht.

Text von MT

Bestätigte Partner

Diese Firmen stehen für Fairness und Qualität

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



Region Bern

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	Merzenäckerstr. 3	9463 Oberriet
Huser Oldiwerkstatt GmbH	Schwägälstr. 1583	9651 Ennetbühl

«Und jedes Jahr kommen wieder neue Geräte!» Wie die Digitalisierung unser Leben verändert



Digitalisierung ist in aller Munde und verändert unser Leben immer eindrücklicher. Was genau dies für uns Schweizerinnen und Schweizer bedeutet, ist für viele noch schwer vorstellbar und macht teilweise Angst. An der Swisscom Academy lernen Konsumentinnen und Konsumenten, wie es einem gelingt, mit der fortschreitenden Digitalisierung besser Schritt zu halten und davon zu profitieren. Malik Hashim, Trainer bei Swisscom Academy, zeigt Kursteilnehmern in Bern was die digitale Welt mit Smartphones und Co. zu bieten hat. Wir haben mit ihm gesprochen:

Konsumer: Was sind die häufigsten Ängste, die Ihre Kunden beschäftigen?

Malik Hashim: Sehr viele Kunden plagen Ängste, dass sie möglicherweise den Anschluss verpassen. Gefühlt gestern erst kamen die ersten Handys auf den Markt. Heute gibt es diese Handys kaum mehr, sondern nur noch Smartphones. Und jedes Jahr kommen wieder neue Geräte auf den Markt, die noch mehr können. Die Hemmschwelle einmal etwas Neues mit dem Smartphone auszuprobieren, ist oft sehr gross. Die Angst etwas könnte versehentlich gelöscht oder eine ungewollte Nachricht an jemanden verschickt werden, steckt in vielen Kunden. Begleitung in digitalen Themen wird sehr gewünscht. Gemeinsam die

digitale Welt erkunden und darin Sicherheit gewinnen und so die Freude an neuen Möglichkeiten entdecken.

Was bietet Swisscom, damit sich Kunden in der digitalen Welt besser zurechtfinden?

Wir bieten regelmässig Kurse an, in denen Themen rund um die Digitalisierung Schritt für Schritt erklärt werden. In einem Smartphone Kurs lernen Kunden vom einfachen SMS schreiben, über Fotografieren und Filmen zahlreiche praktische Anwendungen aus dem Alltag. Die Nutzung des Smartphones im Ausland oder der Gebrauch von neuen Onlinespeicherlösungen sind ebenfalls sehr aktuelle Themen, die wir den Kunden leicht verständlich vermitteln. Die ungezwungene Atmosphäre wird sehr geschätzt. In diesen Kursen lernt man jeweils Dinge, die unmittelbar danach im Alltag umgesetzt werden können. Selbstverständlich gehen wir auch immer auf individuelle Fragen ein. Zudem stellt Swisscom den Kunden wertvolle online- Instrumente zur Verfügung. Besonders beliebt sind die My Swisscom App oder das Swisscom Kundencenter. Hier können die Kunden ihre Kosten und Produkte jederzeit überblicken und ihre Anliegen schnell und auf einfachste Weise selbstständig lösen. Das ist praktisch und erspart allfällige Wartezeiten an der Hotline oder den Gang in einen Swisscom Shop.

Was ist dein persönlicher Swisscom Service Tipp?

Im Swisscom Kundencenter kann ich einen so genannten «Callfilter» aktivieren, um so unerwünschte Anrufe bspw. von Callcentern sperren. Das ist einzigartig und erspart viel Ärger.

Du triffst jeden Tag in den Kursen viele verschiedene Menschen mit spannenden Geschichten. Erzähl uns doch mal ein bisschen aus dem Nähkästchen?

Ein Kunde hat in einem unserer Smartphone Fotoworkshops teilgenommen. Ein paar Tage später habe ich via Postcard Creator eine Postkarte zugeschickt erhalten, als Dankeschön. Das hat mich sehr gefreut und war eine schöne Überraschung. Ein gutes Gefühl war auch, als ich einer älteren Dame im WhatsApp Kurs Videotelefonie zeigen konnte. Als sie so entdeckte, dass sie nun kostenlos mit ihrer Enkelin, die am anderen Ende der Welt wohnt per Videotelefonie kostenlos kommunizieren kann, war sie völlig aus dem Häuschen.

Welchen konkreten Tipp kannst du Menschen geben, die sich abgehängt fühlen?

Den Schritt wagen und sich trauen etwas auszuprobieren. Mut haben, in einen Kurs zu kommen und die Online Vorteile von Swisscom zu nutzen.

Text von PD

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



GEHÖRLOSIGKEIT SIEHT MAN NICHT...

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

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

www.takimundo.ch

Kreative und übersichtliche Websites für jedes Budget

Reinhard Schuler IT-Beratungen GmbH, von Altendorf SZ, baut wunderschöne Internetseiten. Der Grafiker versteht es bestens, für jede anzubietende Dienstleistung die richtige Form und Farbe zu finden. Ein perfekter Internetauftritt ist heutzutage die beste Werbung, vor allem, wenn jede einzelne Seite blitzschnell geladen und dargestellt wird. Wir können mit Ihnen die optimale Lösung für Ihren Auftritt finden, die auch zu Ihrem Budget passt. Wir programmieren jede Website logisch, übersichtlich und schlank für einen schnellen Zugriff und Seitenaufbau.



Reinhard Schuler IT-Beratungen GmbH

Das responsive Layout passt sich dem entsprechenden Endgerät, wie Computer, Tablet und Smartphone automatisch an. Die kinderleichte Bedienung mit unserem selbstentwickelten Content Management System (CMS) für die Bewirtschaftung des gesamten Inhalts spricht eine eigene Sprache. Testen Sie uns.

Ihre Website – das Marketing-Instrument

Eine korrekt erstellte Internetseite ist weit mehr als nur eine Ausstellung im Schaufenster oder eine farbige Firmenbroschüre im Internet, die nichts bringt und nur Geld kostet. Unser Ziel ist es, dass Sie neue Kunden gewinnen mit einer Homepage, die ein effektives Marketing-Instrument darstellt. Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Produkte mit richtigem Inhalt, Text und Bilder, so ansprechend auf der Internetseite zu platzieren, dass auch die Suchmaschinen Sie ohne zusätzliche Kosten finden.

Einfache Bedienung des Backoffice

Wenn die fertige Website auf dem Hostingserver aufgesetzt und aktiviert ist, bearbeiten Sie ohne fremde Hilfe den gesamten Inhalt. Nach einem einfachen Login stellt Ihnen der Administrationsbereich die Organisation der gesamten Internetseite die gleiche Struktur wie im Frontend dar. Im Einstellungsbereich werden die Anzahl Seiten, Navigation, Unternavigation, evtl. noch Unterunternavigation bestimmt, die beim Häkchensetzen die Internetseite automatisch erweitert. Auf diese Weise organisieren Sie den gesamten Webauftritt selbst.

Beispiele der schnellen und kreativen Programmierung

Sie sind Architekt und wünschen Ihre Wohnungsangebote so darzustellen, dass zum Beispiel Wohnung 1 im Obergeschoss mit entsprechenden Quadratmetern Wohnfläche, Preis und Informationsblatt zu diesem Part als PDF heruntergeladen werden kann, einfach in einer Tabellenzeile erscheint und beim Mouseover im Bild dieser Teil des Hauses herausgehoben oder nummeriert wird. Die Lösung: Sie eröffnen im Backoffice eine neue Wohnung und geben in der Tabelle Ihre Werte ein – fertig.

Noch ein wenig Technisches

PHP und MySQL-Datenbank sind die Träger unserer Grundprogrammierung. Das Gerüst der Seiten beinhaltet je nach Bedarf HTML5, jQuery, JavaScript und Bootstrap. Es steht Ihnen beispielsweise frei, ob Sie bei Headerbildern auf jeder einzelnen Seite separat zwischen Standbild oder bei den Bildfolgen verschiedene Animationen auswählen. Sie wählen von vorprogrammierten Übergangseffekten, der Dauer des Bildwechsels sowie das Ein-/Ausblenden von Bildlegenden.

Alles unter einem Dach

Wir erstellen alles Grafische vom Logo, über alle Briefschaften, Geschäftsdrucksachen bis hin zu Lehrbüchern. Das heute immer noch moderne Signet von «Coop Schweiz» aus den 1980er Jahren stammt aus der Feder von Reinhard Schuler, Grafiker und Webdesigner, der damals am Ausschreibungswettbewerb das Rennen gemacht hat.

Sie finden bei uns klassische Typografie nach Johann Gensfleisch zum Gutenberg, mit oder ohne «Goldener Schnitt», Verrücktes, Knalliges oder Schlichtes und Pastell. Wir arbeiten mit den modernsten Programmen, die es erlauben, sämtliche Arbeiten professionell zu erbauen und für jede Weiterverarbeitung entsprechend auszugeben.

Lassen Sie sich unverbindlich beraten. Rufen Sie einfach an oder melden Sie sich per info@reinis-web.ch. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme.

reinis-web.ch

Reinhard Schuler IT-Beratungen GmbH

Talstrasse 16 · 8852 Altendorf

Telefon 044 687 33 30

info@reinis-web.ch · www.reinisweb.ch

Übersicht des Moduls «Wohnungsangebote»

ID	Wohnung	Lage	Zimmer Code = &frac{12}{2}	Wohnfläche ohne m²	Balkon/Garten ohne m²	Verkaufspreis	Reihen- folge	aktiv (1/0)	Dokument-Link PDF	Navigation / Bearbeitung
11	1	Attikawohnung	4/1	123.34	67	125'000	1	1	wohnung_1	ändern neues löschen
13	3	Obergeschoss	3/1	123.34	56.78	130'000	3	1	wohnung_3	ändern neues löschen
14	4	Obergeschoss	4/1	119.34	123	135'000	4	1	wohnung_4	ändern neues löschen

Neues Wohnungsangebot eintragen

Datensatz erstellen

Wohnung: 2

Lage: 1. Obergeschoss

Zimmer: 4/1

Wohnfläche: 123.34 m²

Balkon/Garten: 67 m²

Verkaufspreis: 125'000 CHF

PDF-Dokument: wohnung_1.pdf

Balkon/Garten: 2

aktiv: 1 ☐ inaktiv ☒

Datensatz erstellen

Editieren der Wohnungsangebote

Datensatz aktualisieren

ID: 11

Wohnung: 1

Lage: Attikawohnung

Zimmer: 4/1

Wohnfläche: 123.34 m²

Balkon/Garten: 67 m²

Verkaufspreis: 125'000 CHF

PDF-Dokument: wohnung_1.pdf

Balkon/Garten: 1

aktiv: 1 ☒ inaktiv ☐

Datensatz aktualisieren

Löschen des Wohnungsangebots

Möchten Sie dieses Wohnungsangebot wirklich löschen?

Wohnungsnummer: 1

Lage: Attikawohnung

Zimmer: 4/1

Wohnfläche: 123.34

Achtung: Diese Aktion kann nicht mehr rückgängig gemacht werden

Ja

Welche Heizung darf es denn sein?



Wer beim Heizen Geld sparen will, braucht neben einer gut gedämmten Gebäudehülle ein möglichst günstiges Heizsystem. Hilfe bei der Kaufentscheidung leisten die Rechner von Energie Schweiz sowie verschiedene Vollkostenvergleiche. Bei der Anschaffung einer neuen Heizung müssen zudem Steuerabzüge und Fördergelder einkalkuliert und die Heizung richtig dimensioniert werden. Andernfalls schiessen die Kosten schnell in die Höhe. Die Vor- und Nachteile verschiedener Heizsysteme im Überblick.

InfraPlus: Modernste Infrarot-Wärmestrahlung

InfraPlus benötigt keine langen Leitungen, teure Installationen und Servicekosten. Es werden kein CO₂, trockene Luft, Staubaufwirbelung und Schimmelbildung erzeugt, da der Raumkörper ca. 2°C wärmer als die Luft ist. Die Investition für ein EFH mit ca. 10 Räumen beträgt ca. CHF 15'000.–. Der Stromverbrauch bei guter Isolation beträgt im Jahr ca. 500 kWh. Dieser kann auch mit Fotovoltaik und das Warmwasser mit einem Wärmepumpenboiler erzeugt werden.

Zentralheizungen

Zentralheizungen erzeugen CO₂, Schimmelbildung, trockene Luft, Staub, Russ- und Lärmemissionen. Es werden lange, träge Leitungen benötigt und es entstehen Kosten für den Heizungsraum und Service. Eine Wärmepumpe z.B. benötigt bei minus Temperaturen und für das Abtauen Strom wie eine Widerstandsheizung.

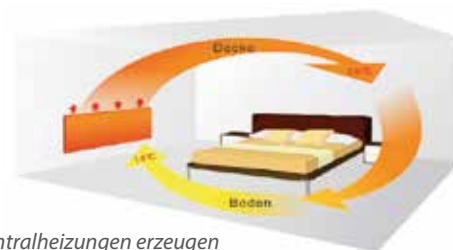
Wärmepumpen: Teuer aber tiefe Jahreskosten

Heizsysteme mit Wärmepumpen nutzen Wärme aus der Luft, der Erde, aus dem Wasser sowie Abwärme aus Industriebetrieben. Eine mit Strom betriebene Wärmepumpe erhöht die bezogene Wärme; bis sie jene Temperaturen erreicht, die fürs Heizen und für die Erwärmung des Warmwassers notwendig sind. Deshalb ist Heizen mit einer Wärmepumpe dann effizient, wenn die bezogene Wärme möglichst wenig aufgeheizt werden muss. Dies ist besonders bei gut isolierten Gebäuden der Fall. Die Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz (FWS) beziffert die Investitionskosten für Luft-Wasser Wärmepumpen mit rund CHF 40'000. Wird Wärme aus der Erde genutzt, kostet eine Wärmepumpe bis zu CHF 50'000.–.

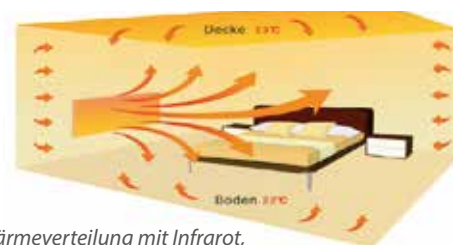
Damit scheint dieses Heizsystem auf den ersten Blick teurer als andere. Die jährlichen Betriebs- und Unterhaltskosten betragen laut FWS aber nur CHF 800.– bis 1000.–. In der Vollkostenrechnung von Energie Schweiz belegen Wärmepumpen mit Jahreskosten von 3700.– den ersten Rang.

Holzpellets: Benötigen viel Platz

Wer ein Einfamilienhaus besitzt und mit Holz heizen möchte, tut dies am bequemsten mit Holzpellets. Dieses CO₂-neutrale Heizsystem funktioniert vollautomatisch, was den Zeitaufwand für die Bedienung entsprechend gering hält. Holzpellets haben allerdings einen grossen Nachteil. Sie benötigen viel Platz. Wer mit Öl heizt und umsteigen will, könnte ihn haben – als Richtgrösse für den Platzbedarf gilt der gesamte Raum, in dem der Heizöltank untergebracht ist. Mit Investitionskosten von ca. CHF 32'000 ist eine Holzpelletsheizung nicht günstig. Den Vergleich mit Heizsystemen, die fossile Brennstoffe verwenden, braucht sie dennoch nicht zu scheuen: Vollkostenvergleich von Energie Schweiz liegen Pellets mit Jahreskosten von ca. CHF 4200 ungefähr gleich auf wie eine Gas- oder Ölheizung.



Zentralheizungen erzeugen kalte und warme Luftschichten



Wärmeverteilung mit Infrarot, gleichmässig und behaglich

Erdgas: Geringe Investition, hohe Jahreskosten

Heizen mit Erdgas setzt zwar CO₂ frei, doch weniger als das Heizen mit Öl. Wer Wert auf Nachhaltigkeit legt, kann neben Erdgas auch Biogas beziehen, das erneuerbar und CO₂-neutral ist. Sind Gasheizungen richtig dimensioniert, gelten sie als sehr sparsam, weil sie bis zu zehn Prozent weniger Brennstoff verbrauchen. Mit rund CHF 27'000 sind sie in der Anschaffung samt Installation vergleichsweise günstig. Ein Blick auf die Jahreskosten inklusive Zinsen und Amortisation relativiert dieses Bild jedoch. Ein Vergleich von Energie Schweiz zeigt; Erdgas schneidet ähnlich ab wie in der Anschaffung teurere Holzpelletsheizung, ohne aber über deren ökologische Vorteile zu verfügen. Negativ auf die Jahreskosten von fossilen Brennstoffen dürften sich auch politisch bedingte Preissteigerungen auswirken.

Öl: Bequem, zuverlässig, aber wenig ökologisch

Heizen mit Öl ist weltweit nach wie vor am weitesten verbreitet. Ölheizungen sind bequem in der Handhabung und funktionieren auch bei niedrigen Temperaturen zuverlässig. Da sie nicht an eine Leitung gebunden sind, bieten sie eine gewisse Unabhängigkeit. Der grösste Vorteil dieses Heizsystems liegt jedoch in den tiefen Investitionskosten, die laut Informationsstelle Heizöl 17'000 bis 20'000 CHF, gemäss Energie Schweiz rund CHF 22'000 betragen. Eine Ölheizung ist deshalb für all jene Wohneigentümer/Innen, die ihre Hypothek nicht aufstocken können eine gute Lösung. Auch in der Vollkostenrechnung von Energie Schweiz

können Ölheizungen mit Jahreskosten von ca. CHF 4'300.– mithalten. Das Heizen mit Öl weist neben ökologischen Nachteilen, weitere Minuspunkte auf: Die Abhängigkeit vom Ausland führt, wie im Fall von Gas, zu einer unsicheren Preisentwicklung, die CO₂-Abgabe verteuert die fossilen Brennstoffe zusätzlich. Wer mit Öl oder Gas heizt, könnte daher auf einmal tiefer als erhofft ins Portemonnaie greifen müssen.

Solare Unterstützung: Für Kombis geeignet

Solaranlagen für die Warmwassererwärmung und Heizungsunterstützung können mit jeder Art von Heizsystem kombiniert werden. Gasheizungen sind besonders geeignet, weil sie auch bei geringerer Leistung sehr effizient arbeiten. Übers Jahr gesehen, kann ein Einfamilienhaus bis zu 70 Prozent seiner Warmwasseraufbereitung mit der Kraft der Sonne vornehmen. Voraussetzung sind Platz für einen Warmwasserspeicher von 400 bis 500 Liter sowie ein nach Südwesten, Süden oder Südosten geneigtes Schrägdach oder ein gut besonntes Flachdach. Pro Person im Einfamilienhaus wird ungefähr ein Quadratmeter Kollektorenfläche benötigt. Das rechnet sich allerdings nur ökologisch: Die zusätzlichen Investitionskosten von ca. CHF 15'000 bis 20'000 können meist nicht vollständig wettgemacht werden. Fördergelder, Steuerabzüge und eingesparte Energiekosten reduzieren den Mehrpreis jedoch.

Fernwärme: Kosten variieren sehr stark

Eine Alternative zum eigenen Heizsystem ist der Anschluss an ein Fernwärmenetz. Als Wär-

mequelle dient in den meisten Fällen eine Kehrlichtverbrennungsanlage. Von dort werden einzelne Gebäude bis hin zu ganzen Quartieren mit Wärme versorgt. Da ein Netz nur bei dichter Bauweise sinnvoll ist, Fernwärme vor allem in Städten und Dorfkernen eine Option. Ob eine Anschlussmöglichkeit an ein Fernwärmenetz besteht, wissen der örtliche Energieversorger, lokale Wärmeverbünde oder die Gemeindeverwaltung. In den Kostenvergleichen von Energie Schweiz und dem WWF ist Fernwärme kein Thema, da die Kosten lokal zu sehr variieren. Gemäss Verband Fernwärme Schweiz sind die Kosten für einen Anschluss an ein Fernwärmenetz in der Regel höher als die Investitionskosten für eine eigene Heizung, dafür sind die Energie- und Unterhaltskosten niedriger. Fernwärme kann deshalb im Einzelfall eine rentable Lösung sein.

Text: Karin Meier

Falls Sie ein Offerte der modernsten Infra-Plus-Wärmetechnik wünschen, senden Sie uns bitte die Raumdaten (LxBxH) und den U-Wert (schlecht, mittel, gut, sehr gut). Auf Wunsch senden wir Ihnen per Mail auch das Raumerfassungsblatt.

Besten Dank für Ihr Interesse.



InfraPlus

Breitenackerstrasse 3 · 5415 Nussbaumen
Telefon 056 534 30 88
info@infraplus.ch · www.infraplus.ch

Zutritt 5.0: Zeitenwende bei der Zutrittskontrolle



Dr. Jörg Wissdorf, Geschäftsführer der Interflex Datensysteme GmbH

Industrie 4.0 ist mit beeindruckender Geschwindigkeit in vielen Branchen und Unternehmen angekommen. Integrierte Sicherheitslösungen, die sich intelligent verknüpfen lassen, sind inzwischen Standard: Gebäude und Anlagen können zuverlässig gesichert und Zutrittslösungen mit Zeiterfassung sowie dem Workforce Management verbunden werden. Längst setzen viele Unternehmen elektronische Ausweise für die Zutrittskontrolle, Zeiterfassung und weitere Anwendungen ein. Mit RFID-Identifikationsmedien buchen Mitarbeiter berührungslos ihre Arbeits- und Pausenzeiten oder starten ihren PC. Unter dem Stichwort «Zutritt 5.0» bringt Interflex neue Lösungen für die Zutrittskontrolle der Zukunft auf den Markt. Eine Option für alle, die häufig in verschiedenen Niederlassungen ihres Unternehmens Zutritt benötigen: das Smartphone als Türöffner.

Bei hohen Sicherheitsanforderungen gehört die biometrische Zutrittskontrolle von Interflex in vielen Unternehmen bereits zum Standard. So

steuert der Sparkassenverband Bayern, zentraler Dienstleister für die bayerischen Sparkassen, mithilfe einer Biometrie-Lösung von Interflex den Zutritt und die Zeiterfassung. Neben gesteigerter Betriebssicherheit und präziseren Workforce Management-Prozessen wurde der Administrationsaufwand reduziert. Mitarbeiter müssen sich nicht mehr um verlorene oder defekte Unternehmensausweise kümmern – das Buchen der Arbeitszeiten sowie der Zugang zum Arbeitsplatz erfolgt mittels berührungsloser 3D-Fingerabdruckerkennung.

Und was kommt danach?

Sicher gibt es auf diese fundamentale Frage keine einfache Antwort. Betrachtet man jedoch die Szenarien auf der Basis heutiger integrierter Sicherheitslösungen, so zeichnet sich mit Zutritt 5.0 eine bedeutende Zeitenwende am Horizont ab.

Durch die Integration der Funktionen für die Zutrittskontrolle und die Zeiterfassung auf einem einzigen Medium brauchen Mitarbeiter nicht mehr eine Vielzahl von unterschiedlichen ID-

Karten, PIN-Codes, Passwörtern und Schlüsseln zu verwalten. Alle benötigten Applikationen werden auf einem Multifunktionsausweis hinterlegt. Anwender nutzen die Ausweise, um ihren PC-Arbeitsplatz zu sperren, wenn sie zum Kaffeetrinken oder in die Kantine zum Mittagessen gehen. Eine spezielle Applikation erlaubt ihnen die bargeldlose Bezahlung. Betreibt ein Unternehmen einen eigenen Fahrservice, zum Beispiel mit einem Pendlerbus, gestatten die gleichen Identifikationssysteme die Benutzung. Ebenso lassen sich mit ihnen Fahrzeuge aus dem firmeneigenen Fuhrpark ausleihen und auftanken. Jedes Unternehmen kann seiner Firmenphilosophie entsprechend die gewünschten Applikationen auf den Identifikationsmedien hinterlegen, um seinem Personal zusätzliche Dienstleistungen, wie den Besuch eines hauseigenen Fitness Centers anzubieten. Sollten die ID-Karten verloren gehen, werden sie einfach im System gesperrt und neu ausgestellt. Lange Beantragungsprozesse, bei denen Mitarbeiter mehrere Wochen auf ihren Ausweis warten müssen, gehören damit der Vergangenheit an.

Interflex geht mit seiner Lösung «Zutritt mit dem Smartphone» sogar noch einen Schritt weiter. Private Gewohnheiten werden in die Zutrittskontrolle integriert, sodass der Mitarbeiter kein weiteres Medium wie einen Chip oder eine Karte mehr benötigt. Das Smartphone fungiert dabei als Zutrittsausweis, was die Anwendung noch nutzerfreundlicher macht.

Noch interessanter wird das Szenario mit Blick auf die automatische Vergabe von Zutrittsrechten. Damit können Unternehmen mehrere Dutzend, hundert oder auch tausend Zutrittsrechte verwalten. Trotz dieser hohen Anzahl lässt sich dabei genau steuern, wer wann welche Bereiche betreten darf. Diese Lösung gewährleistet Zutrittssicherheit zu jeder Zeit. Denn bei Jobwechsel, Umzug oder Austritt aus dem Unternehmen passen sich die Zutrittsberechtigungen automatisch dem Mitarbeiterstatus an. Jede Änderung wird in Echtzeit wirksam.

Digitale Individualisierung im Fokus

Die Studie der Nationalen Initiative für Informations- und Internet-Sicherheit (NIFIS) geht davon aus, dass die Nachfrage nach IT- und Informationssicherheit bis 2025 weiter deutlich zunehmen wird. Bedingt durch steigende kriminelle Handlungen, wie Überwachungs- oder Spionageakte, sind Unternehmen heute mehr denn je gefordert, ihre Firmengebäude zuverlässig abzusichern.

Individualisierte Online-Systeme bieten den Komfort einer zentralen Steuerung und Kontrolle. Konkret heisst das, dass Alarmsituationen gemäss der unternehmensspezifischen Sicherheitsanforderungen festgelegt werden – eine entscheidende Voraussetzung für sicherheitsrelevante Bereiche in Banken, in der Forschung und Entwicklung, bei Energieanbietern oder in öffentlichen Bereichen wie Bahnhöfen und Flughäfen. Zutrittsysteme 5.0 erlauben bei Alarm automatisch die Einleitung von Sicherheitsmassnahmen und senden eine Nachricht an den zuständigen Administrator.

Der Vorteil dieser Lösung besteht darin, dass die nötigen Massnahmen von einer, mehreren oder einer übergeordneten ZK-Zentrale erfolgen können: beispielsweise die Verwaltung und das Sperren von Ausweisen, das Ändern von Berechtigungen und das Alarm-Management. Das bedeutet in der Praxis: Türen können zum Beispiel zu bestimmten Tageszeiten ohne Zutrittssteuerung geöffnet werden. Bei Systemen mit Alarmfunktionen wird ereignisabhängig ein Alarm ausgelöst – bei unzulässigem Zutrittsversuch, überschrittener Türöffnungszeit oder Sabotage.

Die jeweiligen Reaktionen lassen sich über entsprechende Konfigurationstools individuell definieren. Ein Alarm kann dann beispielsweise entweder mittels akustischem Signal gemeldet oder direkt an die Zentrale zur weiteren Bearbeitung, Protokollierung oder Archivierung weitergeleitet werden.



Interflex-Kunden nutzen schon heute das Smartphone als Türöffner.



Mit dem Zeiterfassungssystem Interflex IF 6040 Zeit profitieren Unternehmen und Mitarbeiter von mehr Komfort: Das Smartphone fungiert als Zutrittsausweis, weitere Karten oder Chips sind nicht nötig.

Ausblick: Smart Building

Dank Digitalisierung und Internet of Things boomen intelligente Lösungen für die Zutrittskontrolle und die Gebäudesicherheit. Immer mehr Büros, Produktionsstätten, Einzelhandels-Outlets und andere Einrichtungen verändern sich zu intelligenten Gebäuden. Laut Statista, eines der weltweit führenden Statistik-Portale, ist im Marktsegment für vernetzte Sicherheitstechnik bis 2020 mit einem Umsatzwachstum von über 41 Prozent zu rechnen. Wie die aktuellen Lösungen von Interflex zeigen, erschließen sich in Zukunft durch die Digitalisierung zahlreiche Möglichkeiten, Zutrittsysteme individuell an den Bedarf von Unternehmen anzupassen. Als Spezialist für Zutrittskontrolle und Zeiterfassung wird Interflex diese Anforderungen durch Kooperationen mit anderen führenden Unternehmen der Branche aus der Allegion Unternehmensgruppe realisieren.



Allegion International AG · Interflex

Mellingerstrasse 207 · Täfernhof
5405 Baden-Dättwil

Telefon 056 484 51 11 · info@interflex.ch
www.allegion.com · www.interflex.ch

Anzeigen

Schluss mit Leerlauf. So **effizient** war
Ihr Beschaffungsprozess noch nie!

beschaffungstool.ch



Die Gefahrgut-Shop GmbH

Im Kampf gegen «Versteckte Gefährliche Güter»



Das Team der Gefahrgut-Shop GmbH v.l.n.r.: Stefan Jenny, Rahel Jenny, Tamara Horvath, Nitharsala Thevasingam, Roger Karpf, Hans-Peter Jenny

Der Versand gefährlicher Güter unterliegt bestimmten Transportvorschriften, welche sich je nach Art, Menge und Verkehrsträger unterscheiden können. Die Gefahrgut-Shop GmbH bietet hierfür Produkte und Dienstleistungen an, welche helfen die geltenden und teilweise komplexen Vorschriften einhalten zu können.

Das wohl prominenteste Beispiel gefährlicher Güter dürfte allen (oder zumindest allen Automobilisten) wohlvertraut sein: Es ist Benzin und Dieselmotortreibstoff. Aber nicht nur an der Zapfsäule treffen wir im Alltag auf Gefahrgut, sondern auch im Baumarkt (Farben, Lacke, Verdünnern und Sprühdosen), im Detailhandel (Parfum, Deo, Desinfektionsmittel, Haarsprays, Putzmittel) und sogar beim gemütlichen Grillabend (Propan, Brennsprit, Zundhölzer und ggf. der Feuerlöscher) kommen wir ganz selbstverständlich mit gefährlichen Gütern in Kontakt.

Will man gefährliche Güter verpacken, versenden oder zum Versand für die Verkehrsträger Strasse, Schiene, See- und Luftfracht vorbereiten, ist man automatisch verpflichtet, die geltenden Transportvorschriften einzuhalten. Ist man unsicher, ob nicht auch im eigenen Unternehmen gefährliche Güter versendet werden, ist es höchste Zeit für eine kostenlose Standortbestimmung durch die Firma Gefahrgut-Shop GmbH. Diese verschafft Klarheit und zeigt auf, ob Massnahmen zum Versand gefährlicher Güter getroffen werden müssen oder nicht.

Gefährliche Güter kurz erklärt

Werden Feststoffe, Flüssigkeiten, Waren oder Gegenstände befördert (transportiert) von denen eine unmittelbare Gefahr für Mensch, Tier und

Umwelt ausgeht, so spricht man von gefährlichen Gütern oder eben von «Gefahrgut». Die Problematik beim Versand von gefährlichen Gütern ist, dass diese je nach Verkehrsträger (Strasse, Schiene, See und Luft) und Kontinent bzw. Land oder Region bestimmten Beförderungsbeschränkungen unterliegen. Sobald solche Güter versendet werden, ist man automatisch Absender gefährlicher Güter und hat sich an die geltenden Beförderungsbeschränkungen zu halten.

Zu kompliziert? Dann ist das dreiminütige Erklärvideo genau das richtige für Sie:

<https://youtu.be/fcB6NiqRGLg>

Gefahrgut richtig deklariert

Während der Beförderung müssen gefährliche Güter entsprechend mit Gefahrzetteln auf Versandstücken und/oder ggf. mit Grosszetteln/Placards an der Beförderungseinheit (LKW oder Container) gekennzeichnet sein. Alle möglichen Gefahrzettelmuster der insgesamt neun Gefahrgutklassen sind unter anderem im Online-Shop der Gefahrgut-Shop GmbH erhältlich.

Um die Bestimmungen zum Versand einhalten zu können, müssen Unternehmen, welche gefährliche Güter verpacken, versenden oder zum Versand vorbereiten, deren Mitarbeiter in regelmässigen Zeitabständen entsprechend ihrer Aufgabe schulen. Die Gefahrgut-Shop GmbH bietet auch hier Hilfe in Form von massgeschneiderten Inhouse-Schulungen an, die sowohl auf den Aufgabenbereich der Mitarbeiter, als auch auf die gefährlichen Güter im Unternehmen angepasst sind.

Ab einer bestimmten Menge gefährlicher Güter je Sendung muss gar ein Gefahrgutbeauftragter ernannt werden. Dies kann sowohl eine interne als auch eine externe Person sein. Auch hier kann, die Gefahrgut-Shop GmbH in die Bresche springen und für Ihr Unternehmen (jeder Grösse) einen externen Gefahrgutbeauftragten nach GGBV stellen.

Selbst bei Einzelsendungen oder wenigen Sendungen pro Jahr kann die Gefahrgut-Shop GmbH ihrem Unternehmen mit einem vor Ort Gefahrgut-Verpackungsservice helfen, da der Aufwand oft zu gross ist, um Mitarbeiter auf den nötigen Wissensstand zu bringen oder Verpackungsmaterial für gefährliche Güter zu beschaffen.

Unser «Sorglos-Paket» für Sie

Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter zum Versand gefährlicher Güter per Strasse, Schiene, See- und Luftfracht und vereinbaren Sie am besten noch heute Ihren Termin für eine kostenlose Erstberatung.

Geschäftsführer: Herr Stefan Jenny
check-in@gefahrengut.services
Hotline: 044 869 26 02

GEFAHRGUT-SHOP 
Beratung · Schulung · Ausrüstung · Mandate

Gefahrgut-Shop GmbH

Bahnhofstrasse 61 · 8196 Wil ZH
Telefon 044 869 26 02 · Mobile 078 853 33 56
Hotline 044 869 26 02 · Fax 044 869 26 00
check-in@gefahrengut.services · gefahrengut-shop.ch

Durch Western Union effektiv mit internationalen Lieferanten arbeiten

Der elektronische Marktplatz im Internet eröffnet neue Absatzmärkte und besitzt nur sehr niedrige Einstiegsbarrieren. Heute können Händler auf etablierten Plattformen ihre Waren anbieten und das ohne hohe Investitionen in technische Infrastruktur. Aber eine der grundlegenden Herausforderung von Online-Händlern ist die gleiche wie bei traditionellen Handelsunternehmen: Die Ware muss zunächst beschafft werden, bevor man sie verkaufen kann. In der modernen eCommerce-Welt ist dies von besonderer Bedeutung, da mit den Möglichkeiten des Internets nicht nur der potenzielle Absatzmarkt, sondern auch die Reichweite des Einkaufs steigt. Auch kleinere eCommerce-Unternehmen in der Schweiz können heute direkt zum Beispiel mit chinesischen Lieferanten handeln und so sehr gute Einkaufskonditionen erzielen.

Zahlungslaufzeiten und Lieferzeiten

Bei solchen Handelstätigkeiten über Kontinente hinweg kommt der Zahlungslaufzeit eine große Bedeutung zu. Die Laufzeiten können dabei je nach Zahlungsdienstleister von mehreren Wochen bis zu next-day oder sogar same-day reichen. Je schneller die Zahlungsabwicklung, desto schneller erhält der Importeur seine Waren und kann diese verkaufen. In etablierten Geschäftsbeziehungen können sich sogar noch weitere Abkürzungsmöglichkeiten ergeben. Viele Lieferanten geben die Ware schon mit Erhalt einer Zahlungsavis vom Zahlungsdienstleister frei. Es kann sich also lohnen, bei der Auswahl eines Dienstleisters auch solche Leistungen zu berücksichtigen.

Die Handelswährung:

Vorteile durch Flexibilität

Wenn es um die verwendeten Währungen geht, so bieten viele Lieferanten aus Fernost eine Bezahlung in Euro oder US-Dollar an. In den meisten Fällen tun sie dies, um ihren Geschäftspartnern entgegen zu kommen, da nicht alle Zahlungsdienstleister und Banken zuverlässig in den lokalen Währungen überweisen können. Die Lieferanten unterliegen dadurch einem Währungsrisiko, welches sie natürlich in ihre Preisgestaltung einbeziehen. Mit dem Angebot der Zahlung in lokaler Währung können Importeure daher oft bessere Preise aushandeln, was der Marge zugute kommt. Auf der anderen Seite holt man sich das Währungsrisiko ins eigene Haus. In vielen Fällen kann dies durchaus sinnvoll sein, denn mit einem guten Risikomanagement besteht die Möglichkeit, sich gegen Währungsschwankungen effektiv abzusichern. Laut



Umfragen sind fast 80 Prozent der Klein- und Mittelbetriebe mit ihren Währungsrisiken kaum bzw. nicht vertraut. Bei Währungsschwankungen von 10% oder mehr kann dies verheerende Auswirkungen auf das tägliche Geschäft von Unternehmen haben. Idealerweise liefert eine gute Absicherungsstrategie zusätzliche Kapazitäten für das tägliche Geschäft, Margensicherheit und eine Entlastung des Unternehmenscashflows. Auch die Sichtbarkeit des Devisenrisikos ist immer wieder ein großes Thema bei Importeuren. Hier kann eine Cash-Management-Lösung helfen. Planung, Definition, Umsetzung und Administration aus einer Hand lautet hier die Devise von Western Union Business Solutions. Neben jahrzehntelanger Erfahrung im internationalem Zahlungsverkehr und Devisenmanagement bekommen Kunden von Western Union auch eine Cash-Management-Lösung, um in volatilen und unsicheren Zeiten auf Kurs zu bleiben. Die neue Plattform von Western Union heißt WU® EDGE und bündelt zahlreiche Aspekte weltweiter Geschäftstransaktionen zu einem kundenfreundlichen Servicepaket. Beinahe in Echtzeit können gebührenfrei Zahlungen an andere teilnehmende Unternehmen über die Plattform abgewickelt werden.

WU EDGE ermöglicht darüber hinaus die Kommunikation zwischen Geschäftspartnern, den Empfang und Versand von Rechnungen sowie umfangreiche Cashflow-Analysefunktionen unter Einbeziehung der tagesaktuellen Wechselkurse. Unternehmen, insbesondere KMUs stehen vor besonderen Herausforderungen, wenn sie das Geschäft international ausbauen. Western Union unterstützt Firmen, die Lieferanten und Geschäftspartner im Ausland haben und hilft, das damit verbundene Wechselkursrisiko in den Griff zu bekommen. Alle Kosten sind dabei immer bereits vor der Auftragsausführung ersichtlich, so dass es später nicht zu Überraschungen, z.B. durch sich in der Zwischenzeit ändernde Wechselkurse, kommt. WU EDGE hilft dabei, Geschäftsverbindungen zu stärken, intelligentere Entscheidungen zu treffen und Ihre Geschäftstätigkeit weltweit auszubauen.



Western Union Business Solutions

Werdstrasse 2 · 8021 Zürich

Telefon 0848 80 40 40

www.business.westernunion.ch

«Es reicht nicht, Versicherungsprämien zu bezahlen»



Aldo Buchs und Rosmarie Schorro

KMU Welche Möglichkeiten hat ein KMU, um seine Mitarbeitenden für die Freizeitsicherheit zu sensibilisieren? Die EXTRAMET aus Plaffeien (FR) verrät ihr Rezept: eine bewusste Unternehmenskultur, regelmässige Information und die bfu-SafetyKits.

Bei der EXTRAMET AG, dem Hartmetallhersteller, kümmert sich Geschäftsleitungsmitglied Aldo Buchs persönlich um den Gesundheitsschutz. Dabei wird er von seiner Mitarbeiterin Rosmarie Schorro unterstützt. Die beiden verstehen die Förderung der Gesundheit und damit auch die Unfallprävention als etwas sehr Umfassendes. «Es reicht nicht, Versicherungsprämien zu bezahlen und sich bei einer Krankheit oder nach einem Unfall behandeln zu lassen», sagt Aldo Buchs.

«Wir engagieren uns präventiv» Und Rosmarie Schorro ergänzt: «Wir ermuntern die Mitarbeitenden, Verantwortung für den eigenen Körper zu übernehmen».

Die Tipps im «Monatsblatt» zuhanden der Mitarbeitenden handeln denn auch von gesunder Ernährung, von positivem Denken und natürlich von der Unfallverhütung. «Bei unserem Engagement für die Freizeitsicherheit gehen wir von der eigens erstellten Unfallstatistik aus», sagt Aldo Buchs. Im letzten Jahr ereigneten sich unter den ca. 200 Mitarbeitenden 17 Nichtbetriebsunfälle, 12 davon beim Sport. Spitzenreiter bei den hauptsächlich männlichen Angestellten ist der Fussball, danach folgen Skiunfälle. Kein Wunder, denn Plaffeien liegt nahe des Skigebiets Schwarzsee.

An der ersten Betriebsversammlung im Jahr wird jeweils über die Unfälle in anonymisierter Form berichtet, um daraus zu lernen. Dabei werde oft geschmunzelt, erzählt Aldo Buchs. Wie etwa beim Velounfall, der geschah, weil sich der Verunfallte von einem Dachs ablenken liess.

Im Gespräch mit den beiden wird klar: Ein KMU ist auf Partner wie die bfu angewiesen, um Unfallverhütung betreiben zu können. Attraktive, vorgefertigte Einsatzmittel, wie etwa die bfu-SafetyKits, die man ohne viel Aufwand im Betrieb einsetzen kann, werden geschätzt. «Wir hängen Plakate auf und machen bei angebotenen Aktionen mit. Besonders beliebt sind kleine Präsente, wie das Wandertuch oder Gummihandschuhe für den Umgang mit Giften und Chemikalien. So erinnert man sich immer wieder an die Tipps», bekräftigt Rosmarie Schorro. «Zudem erstellen wir eigene Merkblätter mit Sicherheitshinweisen, zugeschnitten auf unsere Mitarbeitenden», ergänzt Aldo Buchs.

Beim Besuch in der EXTRAMET spürt man die bewusst gepflegte Firmenkultur. Diese sei der wichtigste Faktor, um die Mitarbeitenden für eine gesunde und sichere Lebensweise zu sensibilisieren, sind sich die beiden einig. «Wir legen viel Wert auf Ordnung, alles ist aufgeräumt. Das überträgt sich auch auf die Mitarbeitenden, sogar bis ins Privatleben. Dadurch sind sicher schon viele Unfälle verhindert worden», ist Aldo Buchs überzeugt. Zudem werde Freundschaft gross geschrieben. «Der gegenseitige Respekt wird gelebt – und Fairplay ist ja auch im Sport und im Strassenverkehr wichtig», resümiert Aldo Buchs.

Mehr zu unseren Angeboten finden Sie unter: **www.betriebe.bfu.ch**

Die bfu-SafetyKits - Alles drin – alles gratis



Jedes SafetyKit enthält: Plakat A3, Flyer mit Präsent für die Mitarbeitenden, Präventionsvideo, Powerpoint-Präsentation.

Damit der grüne Daumen nicht blau wird

Schützen Sie sich mit guten Tipps vor Gartenunfällen.

Bestellen Sie jetzt das neue
SafetyKit «Gartenarbeit»

mit Gratis Handschuh-Clip

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



Sichere Partnerschaft – ein gutes Gefühl.

Kundennähe heißt bei MEWA mehr als persönliche Beratung und Betreuung. Wir wünschen uns echte Partnerschaften. Vertrauensvoll und auf Augenhöhe. Denn wer Full-Service mit Köpfchen bietet, muss halten, was er verspricht.

So gibt es neben Putztüchern, Berufs- und Schutzkleidung, Fußmatten und Arbeitsschutzartikeln das komplett Sorglos-Paket mit Servicedienstleistungen 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

KORSAR®
Art.-Nr. 1351321
EN 388 4 CC Gt.9
CAT II

Smarte Unternehmen übernachten mit Bestpreis-Garantie



- Bis zu 50% Rabatt in über 650 Top-Hotels.
- Grosse Auswahl an 1- bis 5-Sternehotels.
- Kein Konsumationszwang, keine zusätzlichen Gebühren.
- Ideal für den Aussen-dienst und Geschäfts-partner.
- Beliebig oft einsetzbar.
- Als Fringe-Benefits für Mitarbeitende.

Company Hotelcard
für 1 Jahr

CHF **99.-**
statt CHF 199.-

📞 www.hotelcard.ch/erfolg-company
☎ 0800 083 083 (Rabattcode *erfolg-company*)

Angebot gültig bis am 31. August 2018.

Am Rheinfall entsteht die grösste Miniaturwelt der Schweiz



In unmittelbarer Nähe des grössten Wasserfalls Europas entsteht die grösste Miniaturwelt der Schweiz. Auf einer Fläche von sechs Tennisplätzen zeigen die Initianten die Meilensteine und typische Szenen der Schweiz zusammengefasst in fünf Welten. Der erste Teil der Miniaturwelt wird im Herbst 2018 eröffnet. Nach dem Endausbau erwartet «Smilestones» 200'000 Besucher pro Jahr.

Auf dem SIG Areal in Neuhausen am Rheinfall wird seit Monaten entwickelt, geplant und gebaut. Ein Bubentraum von Raphael Meyer, Juwelier aus Zug, der hier entsteht. Bereits als kleiner Junge interessierte sich Meyer für Modelleisenbahnen. Nach dem Besuch des Miniatur Wunderlandes in Hamburg kannte seine Begeisterung keine Grenzen. «So etwas müsste auch in der Schweiz möglich sein», dachte er sich und machte sich auf die Suche nach einem Standort und nach Investoren. Am Rheinfall wurde er fündig. Einerseits bot sich hier ein Gebäude auf dem SIG Areal an und zum Zweiten zeigten sich lokale Unternehmer interessiert, mit ihm das Projekt zu realisieren. Die Idee «grösste Miniaturwelt der Schweiz am grössten Wasserfall Europas» war damit geboren.

Doch Grösse allein zieht keine Besucher an. Die Miniaturwelt muss neben 1'000 Meter Eisenbahngleisen, 80 Zügen, 350 Häuser und Brücken, 400 Automobilen und 15'000 Figuren

auch inhaltlich attraktiv sein. Zusammen mit dem Dramaturgen und Kunsthistoriker Dr. Peter Jezler wurde die Idee entwickelt, die Meilensteine und die Geschichte der Schweiz in fünf Welten zu präsentieren. Dazu Dr. Peter Jezler in seinem Konzept-Beschrieb: «Im Smilestones werden die Besuchenden in eine faszinierende, interaktive Welt eintauchen. Sie treten aus der Realität in einen verdunkelten Raum. Über den Köpfen durchkreuzen Modellbahngleise das Kabinett. Die Lichter der Lokomotiven flirren wie Glühwürmchen. In Intervallen schwillt der Lärm eines Hochgeschwindigkeitszuges an. Die Besuchenden wähnen sich auf einem Bahnhof, spüren den Wind, den der Zug mit sich zieht. Eine Tür geht auf und die Gäste betreten die erste der fünf Smilestones-Welten: das Schweizer Mittelland.»

Ideale Voraussetzungen am Rheinfall

Smilestones-Geschäftsführer, René Rüedi, ist überzeugt, mit der Miniaturwelt einen neuen touristischen Anziehungspunkt für die Region zu schaffen. «Die Voraussetzungen sind ideal. Unser Projekt befindet sich bei der Schweizer Tagestourismus-Destination Nummer 1. Rund 1,5 Millionen Gäste besuchen jährlich den Rheinfall. Wir sehen darüber hinaus ein weiteres grosses Besucher-Potenzial: Gäste aus dem Süddeutschen Raum und der ganzen Schweiz. Auch von der Erreichbarkeit haben wir mit dem S-Bahn-Anschluss und 1000 Parkplätzen am Rheinfall ideale Voraussetzungen.»

Investitionsvolumen insgesamt 10 Millionen

Smilestones wird in zwei Etappen realisiert. In der ersten Phase (bis Ende 2019) werden 5,5 Mio. CHF investiert. 80% der Finanzierung sind durch die Investoren, Partner, Sponsoren und mit einem Beitrag der Regional- und Standortentwicklung des Kantons Schaffhausen gesichert. Weitere 4,5 Mio. CHF sind für die zweite Etappe notwendig. Die Initianten sind überzeugt, dass diese Mittel nach dem Betriebsstart fließen werden. Das Interesse seitens Firmen, die als Meilenstein oder in einer Szene auf der Anlage vertreten sein möchten, ist erfreulich. Seit dem Baustart der Miniaturwelt wurden über zwanzig neue Arbeitsplätze geschaffen. In Zusammenarbeit mit verschiedenen Institutionen wird dabei auch Menschen mit Beeinträchtigung eine sinnvolle Beschäftigung ermöglicht.

Weitere Informationen erhalten Sie in unserem Newsletter, auf den Sozialen Netzwerken Facebook und Instagram oder auf www.smilestones.ch



Smilestones AG

Industrieplatz 3 · 8212 Neuhausen am Rheinfall
Telefon 052 674 70 70
info@smilestones.ch · www.smilestones.ch



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



ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nummer 7/8 • Juli / August 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 9.90 • www.netzwerk-verlag.ch • A2B 6300 Zug

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Schweizerischer KMU Verband
SKV Think Tank
Willkommen in Ghana!
Swissness in China
Unternehmensverfall
Einkauf nach Schönenwerd
Steuern
Unternehmensstrukturreform
Rechtsberatung
Rechtshilfe
Kolumne
Auch ein Zoo ist ein KMU
Bürgerpartizipation
Schweizer Software
Gesundheitsclub Schweiz
Quartier
Quartier
Pflege und Betreuung
Gewalt und fit am Arbeitsplatz
Ruhe bewahren
Marketing
Risiko für Zahlungsausfälle
Management
Hochwertige Überstungen
Werktätigkeit
Keine Parkverkauf
Haftpflicht
Swissness
Einziges Fahrradhersteller
Fahren sind Schweizer Sache
Besser Managen und betreiben
Fitz in allen Formen
Projektmanagement
Fachübersetzungen von Profis

Ab in den Sommer 2016

Bis zu 20% Rabatt für SKV-Mitglieder.
Auch auf Nutzfahrzeuge!
Jetzt hier buchen:
www.avis.ch/skv

AVIS

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nummer 1/2 Januar/Februar 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 9.90 • www.netzwerk-verlag.ch • A2B 6300 Zug

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Frohe Festtage!

Werben Sie dort, wo Ihre Kunden sind!
Präsentieren Sie Ihre Produkte und services für
zum Thema Wirtschaftswachstum. Jetzt auf www.avis.ch
So suchen Profis

WERBEN SIE DORT, WO IHRE KUNDEN SIND!

**Erfolgreich werben
und gesehen werden!**

Telefon 041 348 03 30



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!

Albatros Golf & Wine

The Exclusive Wines for Golfers

Die Besitzer sind alle Golfspieler und bereits in der 4. und 5. Generation von Winzerfamilien der Rioja. So spielt José Azpilicueta (HCP 4-7) mit seinen 72 Jahren immer noch aktiv bei den Veteranen. Zusammen mit seinem Bruder Félix Azpilicueta war er 1984 spanischer Subchampion im Doppel. Den Namen für die Bodega trägt Eduardo Paternina, ebenfalls Golfspieler und aktueller Marqués de Terán, bei.

Initiator des Projekts war im Jahre 2003, Manuel Azpilicueta und so entstand im Jahre 2005, in Ollauri (Rioja Alta), eine der wohl modernsten und schönsten Bodegas von ganz Spanien. Die in den Berg gebaute Bodega wurde auch prompt mit dem TECHNAL-Preis für Architektur ausgezeichnet.

Nebst modernster Technik hat man von Beginn an, der Nachhaltigkeit sowie der Umwelt Rechnung getragen. So hat man sich beim Bau der Bodega, als weltweit erste Bodega, für die Beheizung und Kühlung der Räumlichkeiten, die Erdwärme zu Nutzen gemacht und auf Geothermie gesetzt.

Die Bodega verfügt über 80 ha Rebfläche, aus deren Ertrag nur gerade 300'000 Flaschen produziert werden, wovon der grösste Teil im Inland konsumiert wird und nur gerade 20% in den Export gehen.

Aus Tradition erfolgt die Weinlese, für alle Weine, ausschliesslich von Hand und in Cuvetten von 17 kg. Auf diese Weise wird vermieden, dass die Trauben unter dem Druck des Gewichts aufbrechen und während dem Transport in die Bodega eine unerwünschte Oxydation einsetzen kann. In der Bodega angekommen, durchlaufen sämtliche Trauben einen Selektionstisch, wo Laub Äste, beschädigte Trauben und sonstiges Unerwünschtes, manuell ausgeschieden wird.

Während dem Prozess werden keinerlei mechanischen Pumpen eingesetzt. Die ganze Verarbeitung erfolgt auf Förderbändern. Bei der Weinbereitung wird das Verfahren der Cryo-Mazeration angewendet. Bei diesem Verfahren wird die Maische niedrigen Temperaturen von 5 Grad Celsius ausgesetzt, wodurch die Hefevermehrung stark eingeschränkt und die alkoholische Gärung gehemmt oder gar verhindert wird. Während der Dauer der Cryo-Mazeration werden so der Maische, auf sanfte Art, mehr Farbpigmente und Phenole extrahiert.



Oenologin Monica Ochoa (links) albatros-golfwine.ch

Marqués de Terán ist die erste Bodega in Spanien mit CO2-Zertifizierung durch Bureau Veritas. In kürzester Zeit hat sich Marqués de Terán zu den besten Produzenten der Rioja hinaufgearbeitet. Auch der spanische Weinführer «Guia Peñin» und der Master of Wine Tim Atkin bewertet deren Weine durchwegs gut.



Die Etiketten sind, wie die Oberfläche eines Golfballs, mit Dimples versehen. Bei uns gehen alle Golfspieler/Innen nach dem 19TH HOLE mindestens mit einem BIRDIE nach Hause!

Jetzt bestellen!

Auch in schönen, dreieckigen Geschenkkartons mit Kordeln für eine oder drei 75cl Flaschen verfügbar. **10% Gutscheincode AGUW-KMU** für alle KMU-Verbandsmitglieder. Gültig bis zur nächsten Ausgabe von «Erfolg». Auch gerne 20% WIR.

Exklusiv-Vertrieb für die Schweiz und das Fürstentum Lichtenstein.

ibervinos sa

Kohlestrasse 12 · 8952 Schlieren

Telefon 043 433 89 44

golf@ibervinos.ch · www.ibervinos.ch

Retus Spescha bietet Spezielles für Weinliebhaber und Geniesser



Geschäftsführer Retus Spescha, langjähriger Koch, Gastronom und Weinliebhaber legt neben einer ausgezeichneten Qualität grossen Wert darauf, welche Menschen hinter dem Produkt stehen und wie ist Ihre Philosophie. Neue Lieferanten werden vor Aufnahme genau unter die Lupe genommen. Neben dem Handel mit Lebensmittel bietet Retasti auch noch verschiedene Dienstleistungen an.

Produkte folgender Anbieter können über Retasti bezogen werden:

Terra Galos Gols (A)

Bei einer persönlichen Degustation bringt Ihnen Retus Spescha die wunderbaren Weine des Weinguts Terra Galos aus dem Burgenland näher. Der Besitzer und sein Team leisten seit mehreren Generationen hervorragende Arbeit. Neben einem Genussserlebnis der besonderen Art bietet sich die Möglichkeit mit Freunden zusammen genau Ihren Wein zu finden.

Goldmühle Götzis (A)

Die Goldmühle-Öle sind vielseitig in der kalten und warmen Küche einsetzbar. Die Rohprodukte werden sorgfältig ausgesucht und nach Möglichkeit werden regionale Zulieferer bevorzugt. Der Genuss der Öle wirkt sich auch positiv auf Ihre Gesundheit aus.

Destillerie Macardo Strohwillen (TG)

Die hochwertigen Brände der Destillerie Macardo aus Strohwillen sind seit 2007 auf dem Markt. Ausgesuchte Rohprodukte werden in dieser kleinen aber feinen Thurgauer Destillerie zu Whisky, Gin, Rum, diversen Vielles usw. gebrannt. Nach Möglichkeit verarbeiten Andy und sein Team regionale Produkte.

«Öses Appenzöller Öl» Pappelhof Appenzell

Wunderbares, natives, griechisches Olivenöl, aus Plantagen im Besitz der Familie Heeb, wird nach dem Import sorgfältig durch Martin und seiner Familie in Flaschen abgefüllt und für den Verkauf bereit gemacht. Verschiedene Balsamico, Gewürzmischungen und zusammengesetzte Geschenkpäckchen runden das Sortiment ab.

Weitere Dienstleistungen von Retasti

- Störkoch / Störgrilleur, Apéros, Firmenevents
- Themenabende zu Wein und Spirituosen, Weinreisen
- Beratungen in der Gastronomie, Personalschulungen im Bereich Wein und Spirituosen

Lassen Sie sich auf unserer homepage «gluschtig» machen und bestellen Sie direkt im Shop. Für eine persönliche Beratung steht Ihnen Retus Spescha jederzeit zur Verfügung.



Retasti GmbH

Kreuzgasse 5 · 8716 Schmerikon

Telefon 079 551 56 13

retus.spescha@retasti.ch · www.retasti.ch

Rochester-Bern Executive MBA

Win-Win für alle Beteiligten



Wenn eine Führungskraft ein international anerkanntes Executive MBA-Programm (EMBA) besuchen möchte, so stehen Argumente wie vertieftes Managementwissen, karriereförderndes Netzwerk und prestigeträchtiger Titel im Vordergrund. Welche Vorteile aber bringt ein EMBA für den Arbeitgeber mit sich? – Ein kurzer Einblick am Beispiel des Rochester-Bern Executive MBA.

Nicht alle Unternehmer sehen es gern, wenn ihre Kadermitarbeitenden ein Executive MBA-Studium (EMBA) ins Auge fassen, vor allem in KMU. Man fürchtet die Kosten, den Zeitaufwand und die Gefahr des Abwanderns: «Sobald sie den Abschluss in der Tasche haben, gehen diese Leute ja sowieso», ist ein oft gehörtes Argument. Doch bringt der EMBA wirklich nur Nachteile für den Arbeitgeber? Drei triftige Argumente sprechen dagegen.

Unternehmerischen Gesamtblick erwerben

«Das Rochester-Bern Executive MBA hat mir dabei geholfen, ein Unternehmer zu werden», sagt Roger Fehlmann, CEO der IBZ Industrie AG in Adliswil. Die Dozenten hätten es verstanden, die verschiedensten Aspekte des Managements unter ein Gesamtdach zu integrieren. «Heute weiss ich, wie Strategie, Organisation, Marketing, Führung und Finanzen harmonisch zusammenspielen – und das alles im Kontext des nationalen und internationalen ökonomischen Umfeldes», ergänzt Fehlmann. Dieser Gesamtblick helfe ihm, seine Rolle in einer herausfordernden Wirtschaftslage wahrzunehmen.

Unter Druck gute Ergebnisse erzielen

Doch nicht nur das ganzheitliche Verständnis des Geschehens im und um das Unternehmen herum lernt man im EMBA-Programm. Auch die persönliche Arbeitsweise ändert sich im Studium. «Im Rochester-Bern Executive MBA habe ich meine Fähigkeit vertieft, unter Druck zu guten Ergebnissen zu gelangen», sagt Holger Erhardt, COO bei der Firma Reishauer in Wallisellen. Doch es gehe um weit mehr als nur die Steigerung der eigenen Effizienz. «Im Programm habe ich mit Leuten aus den verschiedensten Branchen und Ländern zusammengearbeitet», fügt Erhardt hinzu. In solchen Teams erwerbe man Führungsfähigkeiten, die auch dem Arbeitgeber nützen würden.

Neues Wissen gezielt anwenden

Neben dem unternehmerischen Gesamtblick und der Verbesserung von Effizienz und Führung bringt ein EMBA-Programm aber auch neue Erkenntnisse ins Unternehmen. «Das Rochester-Bern Executive MBA fördert gezielt den Wissens-Transfer», sagt Claudio Loderer, Akademischer Direktor von Rochester-Bern Executive Programs. In Projekt- und Prüfungsarbeiten übertrügen die Teilnehmenden das Gelernte auf Situationen in ihrem Arbeitsumfeld, mit direktem Nutzen für ihr Unternehmen. «Die Arbeiten werden von den Dozenten begleitet», ergänzt Loderer. Viele der Ideen würden später 1:1 umgesetzt. In solchen Fällen sei eine Art Consulting für das Unternehmen in den Programmkosten inbegriffen.

Die Kurz-Analyse zeigt, dass der Weiterbildungswunsch von Kadermitarbeitenden durchaus Vorteile für den Arbeitgeber im KMU mit sich bringen kann. Dies gilt umso mehr, wenn ein Unternehmen das Studium als Teil eines Karriereplans betrachtet und dem EMBA-Absolventen nach dem Abschluss zusätzliche Verantwortung überträgt oder den nächsten Karriereschritt wenigstens in Aussicht stellt. Spätestens dann gewinnen beide, Führungskraft und Unternehmen.

Das Rochester-Bern Executive MBA wird seit 1995 von den Universitäten Rochester (New York, USA) und Bern angeboten und zählt zu den Top-Programmen in der Schweiz. Parallel zu ihrem Beruf erwerben die Teilnehmenden in 18 Monaten theoretisches und praktisches Managementwissen auf höchstem Niveau sowie zwei Universitätsabschlüsse. Zu den Stärken des Programms gehören die international ausgewiesenen Dozierenden und die auf die Bedürfnisse von Führungskräften abgestimmte Methodik (Anwendbarkeit). Die objektive Qualität wird gesichert von AACSB International (Association to Advance Collegiate Schools of Business, Institution für das Qualitätsmanagement von Aus- und Weiterbildungsinstitutionen).

Rochester-Bern Executive Programs

Hochschulstrasse 4 · 3012 Bern
www.rochester-bern.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 Unternehmenschulung	–
STAUFEN.INOVA AG	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SIW Höhere Fachhochschule für Wirtschaft und Informatik AG	–
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmenschule AG	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

**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**

Fit für die unternehmerische Zukunft?

Gezielte Weiterbildung für Führungskräfte und Unternehmer



André Schärer
Absolvent Unternehmerschule KMU/Gewerbe Lenzburg

Weiterbildung und Sport haben einiges gemeinsam: Wir wissen, dass Weiterbildung wichtig ist und uns fit für den Geschäftsalltag macht. Dennoch kostet es oft Überwindung, den ersten Schritt zu machen. Und auch für eine erfolgreiche Mitarbeiter- oder Unternehmensführung sind Sportlerqualitäten gefragt: Durchhaltewillen, Kraft und Ausdauer. Und nicht zuletzt Teamgeist und ein fokussierter Blick aufs Ziel. Wer also den Schritt wagt und den Mehrwert einer Weiterbildung für sich und sein Unternehmen erkennt, ist der Zielgerade schon ein bedeutendes Stück näher.

Mit praxisorientiertem Training zu (mehr) Erfolg

An der «Unternehmerschule KMU/Gewerbe» für bestehende und angehende Führungskräfte trainieren und stärken die Teilnehmenden gezielt ihr unternehmerisches Wissen, Denken und Handeln – und das mit maximalem Praxisbezug. Es sind Fachspezialisten aus unterschiedlichen Branchen, die sich und ihr Unternehmen in Höchstform bringen wollen.

So ist beispielsweise der Garagist Fachmann für Autos und der Metzger weiss alles über die Verarbeitung von Fleisch. Machen sie sich selbstständig oder übernehmen sie ein Unternehmen, ist Knowhow gefragt, das über ihr Spezialwissen hinausgeht. Es zeigt sich allenfalls Nachhol- oder Auffrischungsbedarf in betriebswirtschaftlichen Themen wie Steuern, Marketing, Recht, Finanzierung, Unternehmens- oder Mitarbeiterfüh-

rung. Genau diese Führungs- oder Nachfolgekräfte spricht die Unternehmerschule mit ihrem Weiterbildungsangebot seit 30 Jahren erfolgreich an.

André Schärer ist langjähriger Geschäftsführer der Steinbruch Mellikon AG im Aargau. 2016 hat er die «Unternehmerschule KMU/Gewerbe» in Lenzburg absolviert. Bevor der gelernte Maurer vor 10 Jahren die Führung des Steinbruchs übernommen hat, war er erfolgreicher Unternehmer in der Umbau- und Renovationsbranche. «Nach 20-jähriger Selbstständigkeit mit meinem eigenen Betrieb, den ich aus gesundheitlichen Gründen aufgeben musste, wurde mir die Geschäftsführung des Steinbruchs Mellikon angeboten. Die Entscheidung war schnell gefällt – diese Chance musste ich wahrnehmen. Gleichzeitig war es für mich aber an der Zeit, mein unternehmerisches Knowhow punktuell aufzufrischen und zu erweitern. So bin ich schliesslich zur Unternehmerschule gekommen und habe hier eine Art unternehmerischen Fitnesscheck durchlaufen», erzählt der erfolgreiche Geschäftsführer, dessen Betrieb 2015 den begehrten Aargauer Unternehmerpreis in der Kategorie Kleinstunternehmen gewonnen hat.



Steinbruch Mellikon

Ganz besonders schätzte André Schärer die Praxistrainer – alle selbst als Führungskraft oder Unternehmer tätig – die den Unterricht stets mit konkreten Beispielen veranschaulichten. «Ein Unternehmen mit 500 Mitarbeitenden benötigt beispielsweise andere Führungs- oder Marketinginstrumente als ein Dreimannbetrieb. Ich habe davon profitiert, dass die Teilnehmenden aus unterschiedlichen Branchen stammen und habe mein Netzwerk erweitert. Und weil die Unternehmerschule hausaufgaben- und prüfungsfrei ist, konnte ich sie optimal mit meinem Geschäfts- und Familienalltag vereinen.»

Lernen, die richtigen Fragen zu stellen

An 51 Unterrichtsabenden werden den Teilnehmenden die wichtigsten Aspekte der Unternehmensführung vermittelt. «Wir können die Unternehmerschüler nicht in jedem Thema zu Spezialisten ausbilden. Dank des ergänzten Wissens stellen sie aber z.B. dem Treuhänder die treffenden Fragen», so Marcel Burkart, Geschäftsführer und Mitinhaber der Unternehmerschule. «Oder sie bereiten sich richtig auf ein Finanzierungsgespräch vor und lernen, auf welche Details die Bank beim Businessplan besonders kritisch achtet.»

Austauschen, vernetzen, profitieren

Während den Trainingslektionen und im informellen Austausch in den Pausen vernetzen sich die Teilnehmenden mit anderen regionalen Spezialisten und vergeben später auch mal den ein oder anderen Auftrag an einen Klassenkameraden.

Fit in die Zukunft mit der «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»

Die nächste Weiterbildung startet am 3. Juli 2018 in Lenzburg. Es sind noch einzelne Plätze frei. Lernen und trainieren Sie alles Wissenswerte über die ganzheitliche Unternehmensführung und das absolut praxisorientiert, alltagstauglich und regional. Kooperationspartnerin im Aargau ist die Aargauische Kantonalbank.

Infoveranstaltung besuchen

- 8. Juni 2018: Thalwil
- 5. Juli 2018: Wädenswil

Alle Termine, Weiterbildungsstandorte und Details: www.unternehmerschule.ch

Sie wünschen eine kostenlose Schnupperlektion oder ein Beratungsgespräch? Wir freuen uns von Ihnen zu hören: info@unternehmerschule.ch oder per Telefon 055 420 30 60.

SKV-Mitgliederangebot

Sie und Ihre Mitarbeitenden besuchen die «Unternehmerschule KMU/Gewerbe» bis Ende 2018 exklusiv für CHF 5'800.– (anstatt CHF 6'600.–).

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

So schützen Sie Ihre VoIP-Telefonie vor Risiken

Wie anfällig ist VoIP-Telefonie für Störungen? Diese Frage haben sich viele Unternehmen nach Ausfällen bei grossen Telekommunikationsanbietern und nach breit gestreuten Cyberattacken gestellt. Was bei der Suche nach Sicherheitslösungen oft vergessen geht: Die Schwachstelle ist meist der Mensch.

Sprachtelefonie, Internet und Datenverkehr – alles läuft heute über das Netzwerkprotokoll IP (Internet Protocol). Dies vereinfacht vieles, die Technologie macht Unternehmen aber abhängig von der Verfügbarkeit des Internets. Gerade in Bezug auf Telefonie hat sich zu Beginn dieses Jahres wohl manch einer die alten Zeiten des analogen Telefonnetzes und von ISDN zurückgewünscht. Denn die Häufung von Ausfällen des Festnetzes sowie der Mobiltelefonie haben gezeigt, dass die IP-Technologie anfällig sein kann.

Werden Sie öfter angegriffen?

Im Zusammenhang mit der Einführung von VoIP-Telefonie werden oft auch potentielle Sicherheitsrisiken mitdiskutiert. Wird beim Einsatz dieser Technologie das Unternehmen über die Telefonie-Infrastruktur vermehrt angegriffen? Bei der grossen Mehrheit der Unternehmen trifft dies nicht zu. Aus einem einfachen Grund: die meisten besitzen keine Daten oder Informationen, die für organisierte Kriminalität im grossen Stil von Interesse sind. Dennoch darf die Sicherheit nicht vernachlässigt werden. Die Möglichkeit per Fernzugriff auf die Datennetze zuzugreifen, lässt jedes Unternehmen zum potentiellen Angriffsziel werden. Zum Beispiel, um anhand von absichtlich herbeigeführten Störungen, Gelder zu erpressen oder um Telefonnummern für Phishing oder Spoofing zu missbrauchen.

Schützen Sie sich selbst

Telekom-Anbieter schützen ihre eigenen Infrastrukturen mit hohen Sicherheitsstandards und bieten ihren Kunden verschiedene Sicherheitslösungen für deren VoIP-Infrastruktur an. Dazu gehören sichere Leitungen ebenso wie die Verschlüsselung des Datenverkehrs. Der sorglose Umgang mit E-Mails, offene Internetzugänge, für jeden ersichtliche WLAN-Passwörter im Sitzungszimmer oder Standardpasswörter bei der Sicherheitsinfrastruktur erleichtern Kriminellen jedoch den Zugriff auf die Datennetze. Die Mitarbeitenden werden so ohne böse Ab-



Autor: Christophe Beaud, CEO peoplefone AG

sicht zu den Hauptgefahrenquellen. Alle Sicherheitslösungen helfen somit nichts, wenn im Unternehmen nicht ausreichend sensibilisiert wird.

So bleibt die Telefonie verfügbar

Wer abseits von kriminellen Machenschaften die Verfügbarkeit der VoIP-Telefonie sicherstellen möchte, hat verschiedene Optionen. Internetanschlüsse mit unterschiedlichem Servicelevel sind eine Möglichkeit. Wer schnellstmöglich wieder erreichbar sein möchte, sollte eine überwachte Internetleitung wählen, bei der eine kurze Wiederherstellung der Betriebsbereitschaft garantiert wird. Wer permanent erreichbar sein muss, setzt am besten auf verschiedene Anbieter, die nicht die gleichen Leitungen und Technologien verwenden. Zusätzlich bieten VoIP-Anbieter den Service an, bei Ausfällen die Festnetztelefonie auf Mobiltelefone umzuleiten. All diese Optionen machen die Verfügbarkeit auch zu einer Kostenfrage. Daher empfiehlt es sich, zu überlegen, ob und ab wann ein zeitweiser Unterbruch der Kommunikation schädlich fürs Unternehmen ist.

Nutzen und Aufwand abwägen

Die IP-Technologie fordert IT-Verantwortliche auf diversen Ebenen. Mit VoIP kommt eine Komponente hinzu, die es im gleichen Masse abzusichern gilt wie die restliche Infrastruktur. Dies geht noch oft vergessen, da bezüglich Missbrauch die Festnetztelefonie bisher als sehr sicher galt. Mit All-IP und Unified Communications braucht es ein Umdenken. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass man nicht über das Ziel hinaus schießt. Nicht jedes Unternehmen muss mit viel Zusatzaufwand in 100% Redundanz und absolute Sicherheit investieren. Die bewährten Sicherheitsansätze und Sicherheitsprodukte lassen sich oftmals auf die VoIP-Infrastruktur ausdehnen, so dass mit bestehenden Mitteln gearbeitet werden kann. Sind ausserdem alle im Unternehmen für potentielle Gefahren sensibilisiert, ist die benötigte Sicherheit meist gewährleistet.

Sicherheit in VoIP-Netzwerken

- Strukturieren Sie Ihre IT- und VoIP-Komponenten nach Sicherheitszonen, die den Schutzbedarf festlegen.
- Setzen Sie bewährte Security-Ansätze ein und dehnen Sie bestehende Sicherheitsprodukte auf die VoIP-Infrastruktur aus.
- Schalten Sie Firewalls einen Session Border Controller (SBC) zur Kontrolle von Echtzeitströmen nach.
- Installieren Sie nur die Software, die für den Betrieb nötig ist.
- Reglementieren Sie den Zugang zum Netzwerk und nutzen Sie Funktionen zur Authentifizierung und Autorisierung von Nutzern und Geräten.
- Nutzen Sie digitale Zertifikate und sorgen Sie für ein Zertifikats-Lifecycle-Management.
- Schützen Sie Remote-Zugänge und gewähren Sie Dritten nur die unbedingt erforderlichen Rechte.



peoplefone AG

Albisstrasse 107 · 8038 Zürich

Telefon 044 552 20 00 · www.peoplefone.ch

Bei Familiando profitieren Kunden von Gutscheinen und Spezialangeboten



Familiando ist die ideale Plattform für alle, die gerne von tollen Angeboten, interessanten Artikeln und einer frischen Community profitieren wollen. Familiando-Mitglieder haben die Möglichkeit durch Gutscheine und Rabatte bares Geld zu sparen, Ideen für Ausflüge zu sammeln, spannende Artikel zu verschiedensten Alltags- und Familienthemen zu lesen oder einfach selber Artikel zu veröffentlichen. Ausserdem können unsere Mitglieder für nur CHF 24.– pro Jahr die «Familiando-Kreditkarte» beantragen. Die Partnerkarte gibt es kostenlos mit dazu! Egal ob jung, alt, Single oder Familie – bei Familiando findet jeder etwas. Interessant, nicht wahr?

Für Sie als Unternehmer bieten sich aber noch viel mehr Möglichkeiten, weshalb Sie unbedingt Familiando-Partner werden sollten.

Als Partner stellen wir Ihnen zunächst mal Werbefläche zur Verfügung, um Ihr Unternehmen mit tollen Angeboten zu präsentieren oder eigene Publi-Reportagen zu verfassen. Wir ermöglichen es Ihnen, Ihre Webseiten oder Landingpages direkt mit unseren Angeboten zu verlinken und so vom Familiando-Traffic zu profitieren. Holen Sie sich unsere Mitglieder auf Ihren Internetauftritt. Sie bestimmen dabei selbst, wie viele Angebote und Reportagen Sie während eines Jahres bei uns veröffentlichen möchten. Über das Familiando-Dashboard – Ihre «Kommandozentrale» – haben Sie jederzeit die Möglichkeit, die Inhalte Ihrer Angebote zu ändern oder neue zu erstellen. Beinahe jedes Unternehmen verfügt heute über einen Online-Auftritt. Manche sind dabei besser

als andere. Es wird meistens viel Energie, Zeit und Geld darauf verwendet, diese Auftritte zu erstellen und zu bewirtschaften. Leider müssen aber viele Geschäftsführer und Marketingverantwortlichen dann aber einsehen, dass die Besucherzahlen der Webseiten zu wünschen übrig lassen. So werden die meisten Webseiten von bestehenden Kunden oder von Interessenten besucht, die über andere Kanäle wie Printwerbung, Flyer oder Weiterempfehlungen akquiriert worden sind. Einfach so finden die möglichen Neukunden aber selten den Weg auf die Webseiten von kleineren Firmen. Genau hier setzt Familiando an, indem wir Ihnen die Möglichkeit bieten, für wenig Geld, Ihre Botschaft einem viel grösseren Publikum zukommen zu lassen.



Wir übernehmen die Auslieferung Ihrer Werbung, Ihrer Angebote und Publi-Reportagen; nicht nur auf unserer Familiando-Seite, sondern auch über diverse Social-Media-Kanäle und per Email-Marketing. Innert kurzer Zeit erreichen Sie ein viel grösseres Publikum, als das dies heute möglich wäre, zum Preis einer kleinen Anzeige in einer kleineren Zeitung. Erreichen Sie also mehr Menschen

und machen Sie potentielle Neukunden neugierig auf Ihr Unternehmen! Familiando unterstützt Sie dabei, Ihren zukünftigen Kunden einen hohen Nutzen zu bringen und für beiden Parteien, also für Sie und Ihre Kunden, Mehrwerte schaffen.

Wir bieten unseren Partnern auch die Möglichkeit an, ihre eigene Kreditkarte mit ihrem persönlichen Logo zu kreieren: Ihr Firmen-Logo auf Ihrer Firmen-Kreditkarte für Ihre geschätzten Kunden! Damit schaffen wir für Sie einen weiteren Mehrwert und verschaffen Ihrem Unternehmen eine noch grössere Aufmerksamkeit im Offline-Bereich. Täglich nutzen Ihre Kunden in Zukunft Ihre Kreditkarte und werden täglich an Ihr Unternehmen erinnert. Zudem machen alle Kreditkarteninhaber Ihr Unternehmen dadurch bei jeder Bezahlung nach aussen hin sichtbar – unbezahlbar!

Haben Sie Fragen zu Familiando oder zur personalisierten Kreditkarte? Besuchen Sie unsere Website www.familiando.ch oder rufen Sie uns unter 044 307 57 00 unverbindlich an. Wir freuen uns, Sie bei der Akquise von neuen Kunden unterstützen zu können und Sie schon bald als einen unserer neuen Partner begrüßen zu dürfen. Und jetzt viel Spass beim Stöbern und Profitieren. Es lohnt sich – versprochen!

ASVM

ASVM Financial Services GmbH
Schaffhauserstrasse 470 · 8052 Zürich
Telefon 043 299 60 00 · www.asvm.ch

Sananet – Mit digitalen Prozessen erfolgreich und flexibel in die Zukunft



Geschäftsführer Joachim Niggli

Sananet ist auf den Handel mit Medizinalprodukten spezialisiert, die Kommunikation und die Geschäftsprozesse mit Lieferanten und Geschäftspartnern laufen neu komplett digital ab. Die hochflexible IT stellt sicher, dass das Unternehmen für die Zukunft gerüstet ist und einfach auf Veränderungen im Marktumfeld reagieren kann.

Der Kunde

Die Firma Sananet AG ist seit 2014 als Handelsgesellschaft im Bereich Medizinalprodukte tätig. Die Kunden sind in der Schweiz ansässige Kliniken und Praxen mit einem täglichen Bedarf an medizinischem Verbrauchsmaterial für Operationen sowie allgemeinen Produkten für Kliniken und Arztpraxen. Joachim Niggli war am Aufbau des Unternehmens massgeblich beteiligt und führt sie nun als Geschäftsführer.

Die Ausgangslage

Die Anforderungen an Lieferanten in der Medizinalindustrie steigen kontinuierlich. Um den heutigen und zukünftigen Standards gerecht zu werden, suchte Sananet nach einer flexiblen IT-Gesamtlösung, welche die Entwicklung der Firma optimal unterstützt. Die Hauptziele waren die Digitalisierung der Kernprozesse sowie flexibles und modernes Arbeiten zu ermöglichen. Die Lösung soll auf Basis einer hochverfügbaren Infrastruktur soweit als möglich und sinnvoll aus der Cloud realisiert werden.

Die Herausforderung

Um eine einfache und effiziente Abwicklung der Geschäftsprozesse zu gewährleisten, muss die

Kommunikation und der Datenaustausch mit Lieferanten und Geschäftspartnern komplett digital und papierlos erfolgen. Für Joachim Niggli war es zudem zwingend notwendig, den Anforderungen an einen modernen Arbeitsplatz gerecht zu werden. Die neue IT-Lösung soll zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten gewährleisten und sichere Datenzugriffe ermöglichen. Die junge Firma hat grosses Wachstumspotential, entsprechend muss die neue IT-Umgebung skalierbar sein und flexibel an neue Anforderungen angepasst werden können. Zudem musste ein Finanzierungsmodell gewählt werden, welches sicherstellt, dass Sananet ins Kerngeschäft investieren kann, anstatt das Kapital in der IT zu binden. Um die Schnittstellen zu reduzieren, war es dem Unternehmen zudem wichtig, die Leistungen aus einer Hand zu beziehen.

Die Lösung

Sananet ist bei der Suche nach einem IT-Businesspartner bei redIT fündig geworden. Die komplette IT-Infrastruktur wird von redIT Services AG zur Verfügung gestellt, die redIT Dynamics AG unterstützt mit redERP die Prozessdigitalisierung. Ergänzt wird die IT-Gesamtlösung durch das Document Management System von Kinetic für die rechtssichere Archivierung von Dokumenten sowie den Printing Services der beelk services AG, welche wie die redIT ebenfalls zur beelk group gehören.

«Für uns ist es zentral, dass die IT-Dienstleistungen effizient und koordiniert ablaufen. Mit der redIT haben wir einen Businesspartner der unsere Herausforderungen versteht, innovative Lösungen umsetzt und alles aus einer Hand liefern kann.»

redERP wurde bei Sananet über den Zeitraum von drei Monaten stufenweise implementiert. Dank den vorkonfigurierten Standardprozessen und der fokussierten Projektmethodik verlief die Einführung der Business Software aus der Cloud im Rahmen der zeitlichen und finanziellen Vorgaben. Das initiale Projekt beinhaltete die Einführung von CRM, Auftragsabwicklung sowie Einkauf und Verkauf.

Dank der Einführung des Kreditoren-Scannings konnten zusätzliche Sparpotentiale realisiert werden. Im Vergleich zu vorher spart Sananet

für die Bearbeitung der monatlich rund 360 Kreditorenrechnungen gut 50% der bisher eingesetzten Ressourcen.

Anschliessend wurde die IT-Infrastruktur den Anforderungen der Digitalisierung angepasst. Die Lösung garantiert dank der Mischform von Public und Private Cloud maximale Flexibilität und erfüllt höchste Sicherheitsansprüche. Die virtuellen Server mit Datenhaltung Schweiz werden im monatlichen Mietmodell aus der redCLOUD bezogen. Dank dem hochverfügbaren und redundanten Datacenter der redIT wird eine Verfügbarkeit von beinahe 100% erreicht.

Für den modernen Arbeitsplatz und um die Zusammenarbeit zu vereinfachen, setzt Sananet Office 365 ein. Da für Sananet die Schweizer Datenhaltung essentiell ist, werden sämtliche Daten in der redCLOUD gespeichert und monatlich auf Basis der verwendeten Datenmenge in Rechnung gestellt. Darüber hinaus kann die Anzahl der Lizenzen jederzeit flexibel angepasst werden, Sananet bezahlt also nur, was auch wirklich benötigt wird.

Das Fazit

Mit der redIT verfügt Sananet über einen Businesspartner für sämtliche IT-Themen, was die Effizienz steigert und gleichzeitig die Koordination vereinfacht. Mit den digitalisierten Prozessen und der hochflexiblen, integrierten und sicheren IT-Umgebung aus der Cloud ist die Firma für die Zukunft gewappnet.

«Dank dem komplett digitalen Datenaustausch mit unseren Lieferanten und Geschäftspartnern, können wir heute ca. 50% der Prozesskosten einsparen.»

Die skalierbare Lösung stellt zudem sicher, dass das Unternehmen einfach und zeitnah auf Veränderungen im Marktumfeld reagieren kann.

Die IT wird immer mehr zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor und Treiber für Business-Innovationen. Investieren Sie jetzt in die Zukunft und kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne.

redIT

redIT

Chollerstrasse 32 · 6300 Zug
Telefon 041 747 50 50
info@redit.ch · www.redit.ch

Schmerzen im Berufsalltag?

Die APM Radloff entlastet Körper und Psyche

Ob Nackenschmerzen, Fersensporn oder innere Blockaden: Belastungen wie langes Stehen, Sitzen oder Stress gehören in vielen Berufen zum Alltag. Dabei können sie die Leistungsfähigkeit von Körper und Psyche mit der Zeit stark einschränken. Die Akupunktmassage ist eine effektive Methode, um den Organismus wieder zu harmonisieren. Denn so individuell wie die Beschwerden oft auftreten oder empfunden werden, so einzigartig behandelt die Therapie körperliche oder psychische Symptome nach einem ganzheitlichen Prinzip.

Von Akupunktur und Massage hat wahrscheinlich jeder schon einmal etwas gehört. Doch was hat es mit der Akupunktmassage Radloff, kurz APM, auf sich? Auch wenn die komplementärtherapeutische Methode hierzulande noch nicht überall bekannt ist, gilt sie seit 2016 in der Schweiz offiziell als eidgenössisch anerkannte Therapieform. Die Ursprünge von der APM basieren auf einer Kombination zwischen östlicher Energielehre und westlichen manualtherapeutischen Techniken. Das bedeutet: Erprobte und bewährte Grundsätze aus der Chinesischen Medizin werden mit den manualtherapeutischen Techniken der westlichen Medizin, wie zum Beispiel der Wirbelsäulenbehandlung und der Gelenkmobilisation, verbunden. Das Konzept dieser beiden Verbindungen macht die APM so einzigartig in seinem Behandlungskonzept.

Was Sie bei der Behandlung mit APM erwarten
APM-Therapeuten arbeiten bei der Akupunktmassage mithilfe von schmalen Metallstäbchen, die zum Ausgleich der Meridiane helfen und die Testung am Ohr erleichtern. Durch das nicht invasive Einwirken auf den Körper, ist vielen Menschen diese Art der Untersuchung meist ange-

nehmer als zum Beispiel die Behandlung mit Akupunktur nadeln. Zu Beginn einer APM-Therapie nach Radloff steht die sogenannte Ohr-Reflexzonen-Kontrolle im Mittelpunkt. Während das Ohr mit den Stäbchen abgetastet wird, stellt der Therapeut den Energiezustand im Körper schnell und genau fest. Ausserdem verschafft er sich eine erste Orientierung für die darauffolgende Spannungs-Ausgleichs-Massage. Bei dieser möchte man bestimmte Körperstellen – sogenannte Meridiane – energetisch aktivieren, sodass im gesamten Körper eine harmonische Energieverteilung herrscht. Um den Energiefluss weiter von Stauungen zu befreien und Haltungen sowie Bewegungsabläufe zu korrigieren, folgt als nächster Schritt die sogenannte Energetisch-Statische Behandlung. Der Therapeut begutachtet dabei sämtliche Gelenke sowie die Haut und das Gewebe sorgfältig, um den energetischen Zustand des Körpers – die inneren Organe mit eingeschlossen – zu ermitteln. Durch Denkweisen aus der Chinesischen Medizin wird schliesslich wieder mithilfe des Metallstäbchens über Akupunkturpunkte auf Beschwerden Einfluss genommen.

Das Besondere

Das ganzheitliche Prinzip der APM ist darauf ausgelegt, den gesamten Körper zu durchleuchten. Nicht immer müssen die Beschwerden direkt und offensichtlich sein. So werden beispielsweise Symptome wie Schwindelzustände, Kieferschmerzen, Seh- und Hörstörungen oder Bewegungseinschränkungen in einem Zusammenhang mit der Wirbelsäule oder den inneren Organen gebracht. Nicht selten werden auch psychische Hintergründe für die Beschwerden mit herangezogen. Kurzum: Die Ursache von Beschwerden wird bei der APM Radloff gesucht und behandelt.



Dagmar Krapf

Dipl. Med. Masseurin & APM-Therapeutin Radloff



Nicole Arpagaus

Dipl. Physiotherapeutin FH & APM-Therapeutin Radloff

Die diplomierten APM-Therapeutinnen Dagmar Krapf und Nicole Arpagaus sind in der Vorstandsleitung des APM Radloff Verbands. Der Verband vereint seit 1983 Praktizierende, die über eine hohe therapeutische Kompetenz und umfassende Kenntnis der APM Radloff verfügen (www.apm-radloff.ch). Die APM-Therapeutinnen gehören ausserdem der Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch an. Termine mit einem APM-Therapeuten können direkt auf www.coachfrog.ch gebucht werden. Die Plattform vereint qualifizierte Komplementärtherapeuten, Masseur und Alternativmediziner und leistet aktiv Unterstützung beim Finden passender Therapeuten in der Schweiz.

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



Coachfrog AG

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich

Telefon 044 444 50 80

info@coachfrog.ch · www.coachfrog.ch



Gesundheit stärkt - Mitarbeiter und Unternehmen!

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

 [COACHFROG.CH](http://Coachfrog.ch)

So funktioniert's:

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

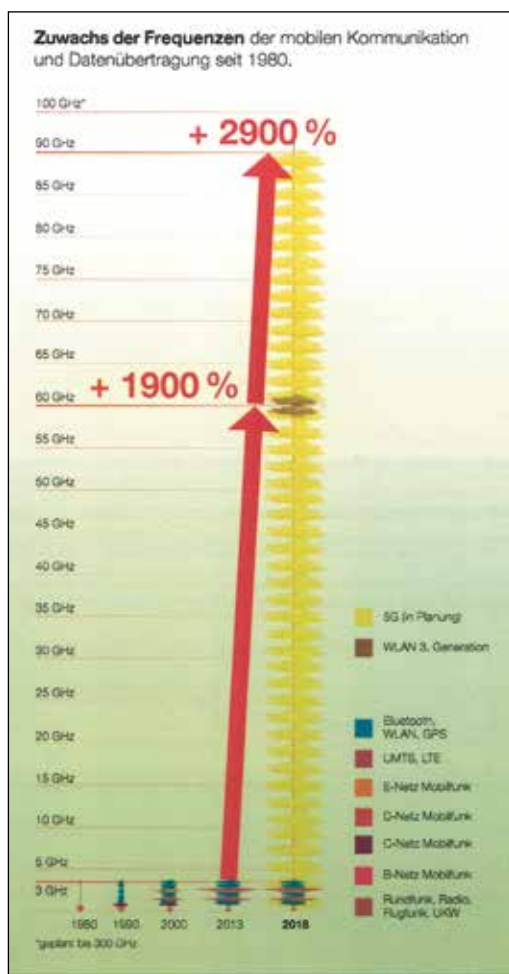




www.coachfrog.ch | 044 444 50 80 | info@coachfrog.ch

Mobilfunk kontra Gesundheit

Mobilfunk hat sich rasant entwickelt. Das 5G-Netz ist der nächste Sprung (1000-fach höhere Übertragungsrate). Die erweiterten Anwendungsmöglichkeiten wecken neue Begierlichkeiten, denn wir wollen doch überall Empfang haben und nebst telefonieren, auch jederzeit von überall aus unsere Geschäfte abwickeln, im Internet surfen und mit unserer Facebook-Gemeinde unsere neuesten Bilder teilen. Kommunikation bedeutet heute: twitter, facebook, messenger, Instagram etc.



Dass durch ständige Befeldung mit 2.45 GHz unsere Gesundheit massiv bedroht ist, wird wesentlich verschwiegen und ignoriert, weil es ja Alle benützen! Wie die Entwicklung unserer Kinder in der Schule durch W-LAN Geräte Schaden nimmt, werden wir wohl viel zu spät bemerken. Dass solche Szenarien immer mehr Studien nachweisen, ist kaum bekannt und verbreitet! Die Römer vergifteten sich mittels ihrer „modernen“ Wasserleitungen aus Blei. Wir sind heute mit der grenzenlosen Mikrowellenbestrahlung (2,45 GHz) auf demselben Weg. Übertrieben? keineswegs. Mädchen werden durch dauernde Einwirkung von W-LAN und Smartphone in ihrer

Fortpflanzungsentwicklung nachhaltig gestört. Die sich bildenden Follikel werden geschädigt und damit die sich bildende Eizelle. Laut Studien sind dadurch 57% der neuen Generation unfruchtbar! Auch Männer sind betroffen, durch Bestrahlung produzieren sie degenerierte, in ihrer Beweglichkeit und Anzahl stark eingeschränkte Spermien und schaffen eine Befruchtung von Eizellen kaum mehr.

Link zum Thema:

Artikel WLAN Kontergan, Barrie Trower und WLAN freie Schulen Review, Wilke

Facts

Viele junge Eltern können heute auf natürliche Weise keine Kinder mehr zeugen! In vielen Studien weisen Forscher nach, dass Zellschädigung (DNA Brüche in den Zellen) infolge der 2,45 GHz Bestrahlung erfolgt. Eine wichtige Erkenntnis war, dass die nicht thermische Wirkung der Bestrahlung sich viel gravierender auswirkt als die thermische (Grenzwerte haben sich als nutzlos erwiesen, da Fehlfrequenzen das eigentliche Problem sind). Grenzwerte sind Augenwischerei, weil sie uns in falscher Sicherheit wiegen. Die Kommunikationsindustrie weiss seit langem um die massiven gesundheitlichen Risiken.

Link zum Thema:

Biologische und pathologische Wirkungen der Strahlung von 2,45 GHz auf Zellen, Isabel Wilke

Welche Möglichkeiten bleiben uns?

Was ist zu tun?

W-LAN in der Nacht abschalten? Die Nachbarn bitten dasselbe zu tun? In eine Gegend umziehen welche keinen Handyempfang hat? Gegen neue Antennen Einsprache erheben? Geräte keinesfalls am Körper tragen, schon gar nicht in Bauchnähe? Mitfahrenden in Bus, Tram und Bahn die Smartphone-Laptopbenützung verbieten, wegen gesundheitlicher Schädigung?



Lösungen sind da

Die Firma i-like entwickelte mit Wissenschaftlern, Therapeuten und Medizinern mittels Quantenphysik und Bioresonanz (in der Medizin über zwanzig Jahren angewendet), wirksame Converter die zellschädigende, abgespaltene Fehlfrequenzen gegenfrequentieren. Damit wird der Elektrosmog gewandelt (vitalisiert). Pyramidal geformte Mineralien spiegeln die Biophotonen (Zellstrahlung) mehrfach zurück. Was im Organismus die Selbstregulation anregt.

Resultate

- Smartphone mit E-Chip sind Bioresonanzgeräte.
- Autos mit Car-Converter, bewirken beim Fahrer Erholung und Regeneration.
- Im Büro und Betrieb sind Menschen in ihrer Leistungsfähigkeit gestärkt, es fördert Teambildung und kognitive Eigenschaften, bei weniger Krankheitstagen.
- Zuhause regenerieren Menschen, Pflanzen und Tiere, mit einem gesunden, erholsamen Schlaf und gestärkter Vitalität.
- Das Heim wird zur Oase der körperlichen und geistigen Erholung und des Lebens.
- Zellstress, letztendlich verantwortlich für Krankheit, wird mit den Convertern eliminiert.
- Das Leben wird wieder lebenswert, unabhängig was Nachbarn an elektrischen Installationen und Kommunikationsgeräten aufbauen, wie viele Motoren und Mikrowellensysteme im Auto (Faradaykäfig) installiert sind, wie lange telefoniert, gesurft, gchatet, getwittert, oder der Laptop benutzt wird (E-Chip).

Weitere Informationen finden Sie auf <https://aqua-geo-vita.i-like.net/de/video>

Lassen Sie sich beraten von Walter Krähenbühl, zertifizierter Fachmann für Elektrosmog-Regulation und unabhängiger Berater der Firma i-like wellweiser@aqua-geo-vita.ch



AQUA GEO VITA

Walter Krähenbühl
Grünenstrasse 16 · 7270 Davos Platz
Telefon 081 420 68 04
wellweiser@aqua-geo-vita.ch

Krebs am Arbeitsplatz: Hilfestellungen für Personalverantwortliche



Chantal Klein (Name geändert) war zuversichtlich. Nach ihrer Brustkrebstherapie freute sich die 34-Jährige wieder auf ihren Job als Qualitätsprüferin in der Lebensmittelbranche. Erst recht, weil ihr der Arbeitgeber während ihrer Abwesenheit Unterstützung signalisiert hatte. Ein kleines Teilpensum sollte ihr den Wiedereinstieg erleichtern. Geplant war, dass sie dieses später dann sukzessiv steigert.

Doch schon kurz nach der Rückkehr ins Büro begann der Kampf mit den Nachwirkungen der Therapie: Chronische Müdigkeit und Erschöpfung machten ihr zu schaffen. Ihre Vorgesetzte zeigte dafür jedoch kein Verständnis. Sie bringe die geforderte Leistung im Job nicht mehr, wurde ihr vorgeworfen. Das Mobbing liess nicht nach. Keine ihrer Leistungen sei für gut befunden worden, erzählt Klein. Als sie bei einer Beförderung übergangen wurde und sich beschwerte, eskalierte die Situation. Die Lebensmitteltechnikerin wurde per sofort freigestellt.

Chantal Klein ist kein Einzelfall: Krebs ist in der Schweiz die dritthäufigste Ursache für eine längere Abwesenheit vom Arbeitsplatz. Mehr als 64'000 Menschen im erwerbsfähigen Alter zwischen 20 und 69 erhielten in den letzten fünf Jahren eine Krebsdiagnose. Die gute Nachricht: Bei den meisten Krebsarten ist die Sterblichkeit

rückläufig. Viele Betroffene kehren nach dem Ende ihrer Therapie wieder in ihren Job zurück. Manchmal leiden sie aber noch lange nach dem Ende der Therapien unter Nachwirkungen und Spätfolgen.

HR nimmt zentrale Rolle ein

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

Geht es darum, betroffene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen zu halten, nehmen Vorgesetzte und HR-Verantwortliche eine zentrale Rolle ein. Mit einer achtsamen und bewussten Begleitung der Mitarbeitenden können sie das Arbeitsklima und den Wiedereingliederungsprozess massgeblich beeinflussen. Als ersten Schritt wäre es für Vorgesetzte etwa wichtig, der betroffenen Person zu versichern, dass sie ihren Arbeitsplatz im Unternehmen behalten kann. Gleichzeitig gilt es aber auch zu vermitteln, dass die Arbeit warten kann, die eigene Gesundheit nun Priorität hat.

Wissen zum Thema Krebs vermitteln

Die Krebsliga Schweiz bietet Schulungen für Unternehmen an. Dazu gehören Seminare, Workshops sowie das Telefoncoaching rund um das Thema Krebs am Arbeitsplatz. Die Angebote richten sich an Führungskräfte und Personalbeauftragte. Soll die Rückkehr in den Job gelingen, sind diese besonders gefordert: «Bei vielen Arbeitgebern ist zwar der Wille zur Solidarität und Unterstützung des erkrankten Mitarbeiters da. Oft überwiegt aber auch die Unsicherheit in Bezug auf den Umgang mit dem betroffenen Mitarbeiter, dem Team aber auch der Verantwortung als Führungsperson», sagt Erika Karlen-Oszlai, Fachspezialistin Krebs und Arbeit bei der Krebsliga Schweiz. Man wisse etwa nicht, ob es aufdringlich sei, sich täglich beim erkrankten Mitarbeiter nach dessen Gesundheit zu erkundigen und ob der Kollege über eine Banalität wie das gestrige Fussballspiel überhaupt noch mitdiskutieren will.

Hilfestellung können die Fachpersonen der Krebsliga aber auch bei organisatorischen und logistischen Fragen bieten. Etwa wie der Arbeitsplan während der meist mehrere Monate dauernden Therapien angepasst werden kann und ob die betroffene Person beispielsweise auch Teilzeit oder im Homeoffice arbeiten könnte. Ebenso zentral ist aber auch die Frage nach dem Geld. Gerade für kleinere Unternehmen kann die mehrmonatige Abwesenheit eines Mitarbeiters auch finanzielle Einbussen bedeuten.

Manchmal sind es aber die kleinen Sachen, welche Betroffenen die Rückkehr erleichtern. «Mir hat es geholfen trotz Chemotherapie am Weihnachtsessen teilzunehmen. So habe ich den Kontakt zu den Kollegen nicht verloren», sagt Lisa Baumann (Name geändert). Heute, zwei Jahre nach dem Ende ihrer Brustkrebstherapie ist sie wieder an ihren Arbeitsplatz in einer Werbeagentur zurückgekehrt. 80 Prozent. Das reiche, meint sie.

Die Krebsliga bietet das Telefoncoaching für Arbeitgeber unter der Nummer 0848 114 118 (8 Rp./Min.) an, von Montag bis Freitag zwischen 9.00 und 16.00 Uhr. Die Beratung wird in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch angeboten.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.krebsliga.ch/arbeitgeber

Krebsliga Schweiz

Effingerstrasse 40 · 3008 Bern
www.krebsliga.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	Jobchannel AG	Job- und Fachplattformen	–
	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungcoaching Selbst- und Stressmanagement	10% beim Buchen eines unserer Coachingpakete
Büroservice	Executive Office GmbH	Büroservice	Sie zahlen im Jahresabo (Vorauszahlung) für 10 Monate bekommen 2 Monate geschenkt
	IBA AG	Büromaterial/-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	eny Finance AG	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 Coaching und Workshops
	Krebsliga Schweiz	Krebs und Arbeit	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävention und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10% Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis / Direktbuchung)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliederausweis
	FIRST Business Travel Suisse	Hotel / Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	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.)
	Trikora AG	Werbeartikel	–
Nachfolgeregelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
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

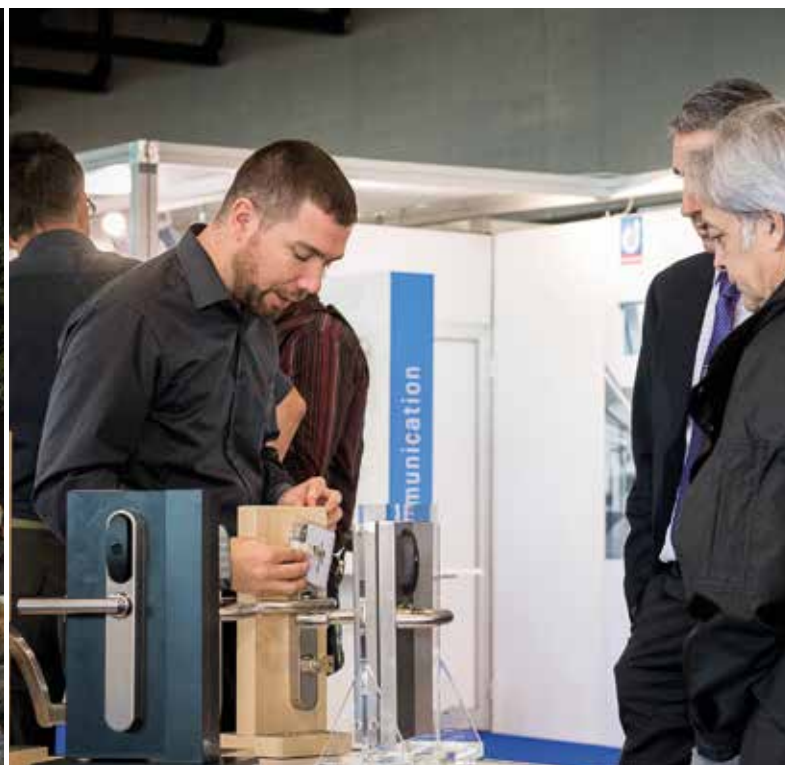
Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwertpartner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

SECURITE LAUSANNE 2018

Breites Themenspektrum unter einem Dach



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



Dank den Halbtagesmodulen bleibt noch genügend Zeit für den Messebesuch.

Vom 14. bis 16. November 2018 wird die SECURITE LAUSANNE zum Treffpunkt der Westschweizer Sicherheitsbranche. Ein zentraler Bestandteil der Messe ist das kostenlose FORUM SECURITE mit seinen qualitativ sehr hochstehenden Vortragsreihen.

Die Fachmesse SECURITE LAUSANNE hat ihren hohen Stellenwert für die Westschweiz mehrmals unterstrichen und geniesst die volle Anerkennung der Sicherheitsbranche in der Romandie. Bei der letzten Austragung im Jahr 2016 lockte sie rund 2300 Fachbesucher und Forum-Teilnehmer an. Auch für den November 2018 ist die Messe voll auf Kurs. Die wichtigsten Branchenverbände unterstützen die SECURITE LAUSANNE massgeblich und bereits haben sich rund 40 Aussteller angemeldet, darunter mehrere Key-Player und verschiedene Neuaussteller. So wird die SECURITE LAUSANNE 2018 wieder alle Messesthemen umfassend abdecken können und ist in den Agenden der Westschweizer Sicherheitsexperten ein Pflichttermin.

FORUM SECURITE 2018

Fachwissen mit Fortbildungspunkten

Das FORUM SECURITE 2018 wird wie gewohnt mit einem breiten Themenspektrum und einer hohen Qualität der Referate aufwarten. Behan-

delt werden unter anderem Themen wie Digitalisierung in der Sicherheitstechnik als auch in der Alarmierung, Aspekte der Arbeitssicherheit und Freizeitsicherheit, Bedrohung und Gewalt, Naturgefahren so beispielsweise «Berücksichtigung von Naturgefahren bei Bauprojekten» und betreffend Brandschutz etwa das Thema «Prinzip der Verhältnismässigkeit im Brandschutz». Zudem bietet ECA Vaud ein eigenes Rahmenprogramm mit Fachvorträgen und einem anschliessenden Apéro für ein angeregtes Networking. Die wichtigsten Branchenverbände beteiligen sich an der Konzeption der Themenblöcke und mehrere Verbände werden Fortbildungspunkte für die Teilnahme am FORUM SECURITE 2018 vergeben. Für Messebesucher ist die Teilnahme an den Referaten kostenlos. Dank der Gliederung in Halbtagesmodule können sie sowohl die Messe als auch das FORUM SECURITE am gleichen Tag besuchen.

Preisverleihung im Rahmen der Messe SECURITE LAUSANNE

Im Rahmen der Messe wird ausserdem von der Vereinigung ASIS der «Young Professionals Award» verliehen. Damit wird ein Projekt belohnt, das innovativ oder kreativ ist oder einen Fortschritt im Bereich der Sicherheit darstellt. Teilnahmeberechtigt sind alle, die jünger als 40 sind und weniger als fünf Jahre Arbeitserfahrung in der Si-

cherheitsbranche haben. Der Award ist mit 2000 Franken dotiert. Zudem erhält der Gewinner ein Jahr kostenlos die Mitgliedschaft bei ASIS International und im ASIS Swiss Chapter.

Die detaillierten Programme zum FORUM SECURITE 2018 sind in Vorbereitung und werden im Sommer 2018 als Printversion und unter www.securite-expo.ch erscheinen.

Kontakt für weitere Informationen

Heinz Salzgeber, Messeleiter,
E-Mail: heinz.salzgeber@exhibit.ch
Lea Maurer, Head Communications,
E-Mail: lea.maurer@exhibit.ch
Daniela Rothe, Projektleiterin,
E-Mail: daniela.rothe@exhibit.ch

Die Westschweizer Fachmesse
SECURITE
2018 LAUSANNE

Exhibit & More AG

Bruggacherstrasse 26 · 8117 Fällanden
Telefon 044 806 33 33 · 044 806 33 99
www.sicherheit-messe.ch

Juni 2018

13.06.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
15.06.	Seon AG	Unternehmer-Impulse «Wandel, Menschen, Chancen»	www.unternehmerschule.ch
20.06.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch
28.06.	Zürich ZH	Designprinzipien für die Kreislaufwirtschaft	www.oebu.ch
29.06.	Wängi TG	Fit leisten (Mit mentaler Stärke zum Erfolg)	www.ztraining.ch

Juli 2018

03.07.	Lenzburg AG	Start «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
05.07.	Wädenswil ZH	Info(z)mittag «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch

August 2018

28. – 29.08.	Zürich ZH	SuisseEMEX'18	www.suisse-emex.ch
30.08.	Winterthur ZH	Unternehmertreffen Zürich	www.netzwerk-zuerich.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:
7. September 2018

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. August 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

