ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 9/10 · September/Oktober 2018 · 12. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

Mit KONSUMER Das Schweizer Konsumenten-magazin

Interim Management

Chef weg – Notfallkonzept verhindert Super-GAU
Artikel auf Seite 8

Arbeit

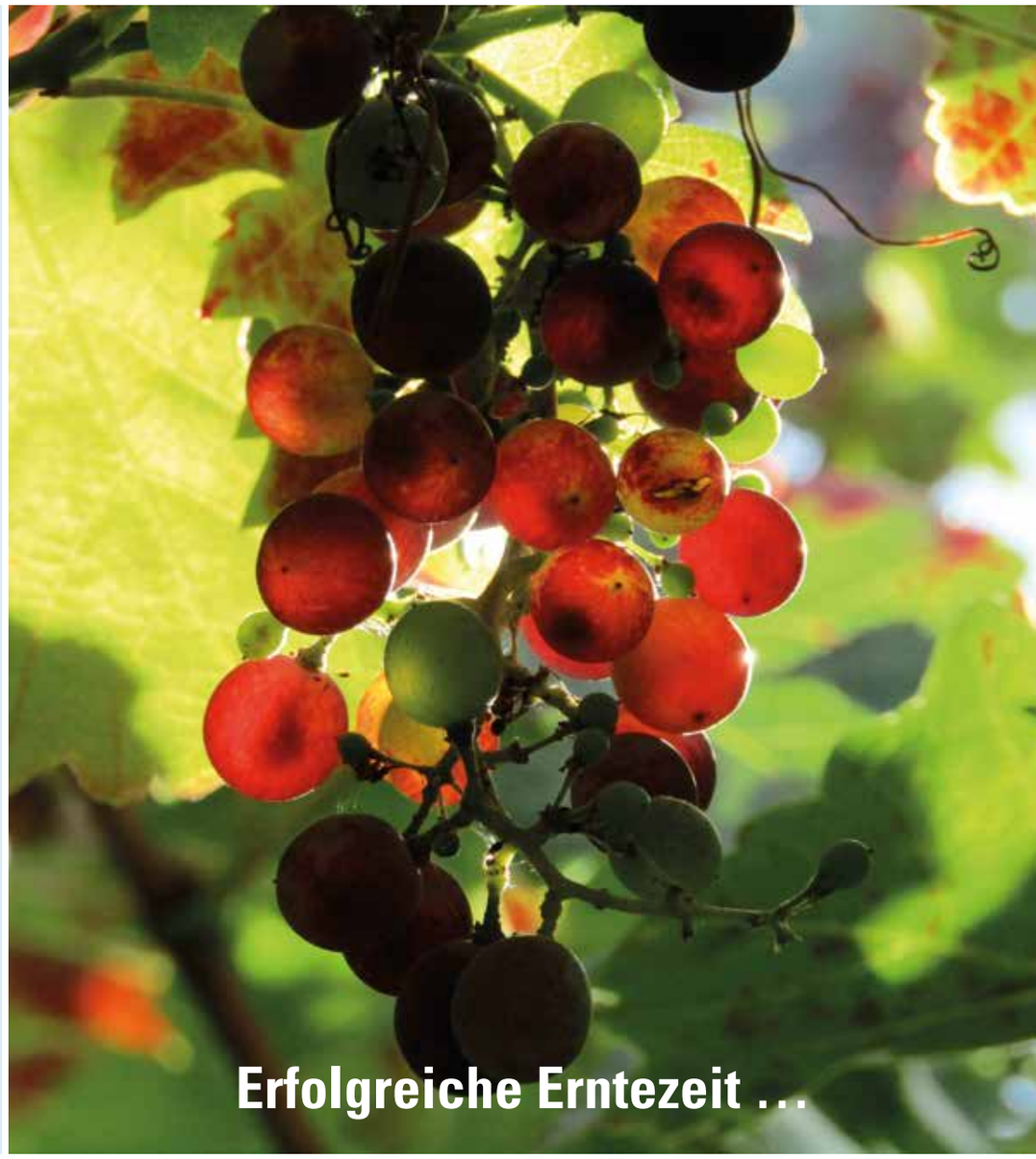
Industrielle Fertigung als sinn-stiftende Arbeit für Menschen mit Handicap bei iwaz
Artikel auf Seite 14–15

Gesundheit

«Die bfu-Schulungen erfolgen auf Augenhöhe»
Artikel auf Seite 37

Verwaltungsrat

Corporate Governance – immer relevanter in der KMU-Welt?
Artikel auf Seite 41–43



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.

basic® leadership Akademie AG

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

- ☑ *Klar*
- ☑ *Einfach*
- ☑ *Preiswert*

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser
Geschätzte Mitglieder des SKV

Bei den meisten Leuten ist der Urlaub vorbei und man schaut schon mit einem Auge in Richtung Jahresende. Stimmen die Umsatzzahlen für die ersten 8 Monate oder heisst es, jetzt noch einmal den Verkauf so richtig ankurbeln? Und wenn ja, wie? Vergangene Woche war die Swiss EMEX in Zürich. Ein sehr gut organisierter Anlass und eigentlich das Mekka für alle Firmen, welche sich mit Werbung auseinandersetzen oder Werbung machen (was hoffentlich alle machen). Was mir aber beim Besuch der Messe auffiel: Online Werbung war massiv präsenter als die Präsentation von Offline-Werbemitteln. Gefühlte 90% aller Werbemöglichkeiten zielten alleine auf Werbung via Facebook, Google AdWords und eNewsletter ab. Und der Stand der Swiss Post, welcher in den vergangenen Jahren immer sehr gross war, wurde dieses Jahr gänzlich vermisst.

Wenn man sich wirklich nur noch auf eWerbung via Facebook und Google konzentriert, so muss man sich als Firma nicht wundern, wenn die potentiellen Kunden keinen persönlichen, emotionalen Kontakt mehr zum Lieferanten haben und dann Ihre Produkte und Dienstleistungen, angefangen bei Print-Erzeugnissen, über Warenbestellungen bis zu Cloud-Dienstleistungen im Ausland ordern. Denn vielen Kunden ist es egal, ob sie per Mail oder WebSite im In- oder Ausland bestellt. Der Aufwand ist praktisch gleich.

Ich erhalte täglich etwa 250 (!) Werbeemails für Produkte. Aber Mails sind für mich alle unpersönlich, da diese emotionslos sind. Wenn ich vor einer Kaufentscheidung stehe, überlege ich mir zuerst, wen ich kenne oder wen ich bei einer Messe oder einem Unternehmertreffen kennen gelernt habe und bestelle dann dort. Für mich ist der persönliche Kontakt 100x wichtiger als ein Angebot per E-Mail. Und dies vergessen heute leider sehr viele KMU und machen es sich leicht und machen nur noch Werbung im Internet. In diesem Falle kann ich nur eines sagen: Regen Sie sich nicht auf, wenn man im Ausland bestellt, denn vielfach hat man dort -– auch wegen der Zeitverschiebung – die Waren schenller und hat mehr Kommunikation mit dem Lieferanten als wenn man es hier bestellt. Der grosse Vorteil, nämlich nahe beim Kunden zu sein, wenn nötig persönlich vor Ort und seine Sprache zu sprechen, dieser Vorteil entfällt komplett, wenn man nur noch die eigenen Waren im internet anbietet.

Deshalb meien Empfehlung an Sie: vergessen Sie nicht Off-Line Werbung. Ein Werbebrief per Post, eine Einladung zu einem Tag-der-offenen-Türe oder wieder mal Präsent sein an einer Messe gehört in jedes Marketingbudget. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Es grüsst Sie freundlich, Roland M. Rupp
Vizepräsident des Schweizerischen KMU Verbandes

Passwort für die Ausgabe 9/10: Erntezeit
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

Steuern 4
Rechtsberatung 5
Rechtsberatung 6
Interim Management 8
Nachfolgeregelung 9
BGM 11
Energiepolitik 12-13
Arbeit 14-15
Nachhaltigkeit 16
Interview 18-19
Unternehmenssteuerung 20-21
Digitalisierung 27-30
Wirtschaft 31
Aus- und Weiterbildung 32
Praxistipp 33
Aus- und Weiterbildung 35
Gesundheit 37, 39, 40
Buchtipp 38
Unternehmen & Verwaltungsrat 41-43
Mehrwertpartner 44
Veranstaltungen 45
Veranstaltungskalender 46
Impressum 46

«Simuliertes Darlehen»

von Susanne Nietlispach

Susanne Nietlispach ist Treuhänderin mit eidg. Fachausweis, Nietlispach Treuhand, Baar

Vorsicht bei Darlehen der eigenen Kapitalgesellschaft (simuliertes Darlehen)
Als Einzelunternehmerin/Einzelunternehmer nutzen Sie die flüssigen Mittel Ihrer Firma wie das eigene Portemonnaie. Ist genug da, entnehmen Sie es nach Ihrem eigenen Bedarf als Privatbezug.

Nicht ganz unproblematisch ist dieses Vorgehen, wenn Sie Inhaberin oder Inhaber einer Kapitalgesellschaft (AG, GmbH und Kommandit-AG) sind. Als Aktionärin/Aktionär oder Gesellschafterin/Gesellschafter (nachfolgend Aktionär) müssen Sie beachten, dass Ihre Gesellschaft eine Körperschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit darstellt, die eigenen gesetzlichen und insbesondere steuerrechtlichen Vorschriften untersteht.

Gewährt die Kapitalgesellschaft ihrem Aktionär ein Darlehen (oder Kontokorrent) ist Vorsicht geboten, denn die Steuerverwaltung lässt dieses nur als solches gelten, wenn die Höhe des Betrages sowie die Konditionen auch einem unabhängigen Dritten gewährt worden wäre. Die Situation muss also einem Drittvergleich standhalten (Arm's Length). Ist das nicht der Fall, geht die Steuerverwaltung von einem simulierten Darlehen aus.

Folgende Indizien sprechen für diesen Tatbestand:

- Die Vermögenssituation des Aktionärs zeigt, dass eine Rückzahlung des Darlehens erschwert bzw. nicht möglich ist.
- Der Aktionär kann die Zinsen nicht bezahlen und sie werden zum Darlehensbetrag aufaddiert oder aber der Aktionär könnte die Zinsen zwar ohne weiteres bezahlen, sie werden aber nicht einbezahlt, sondern einfach zum Darlehen dazu addiert.
- Ein Darlehensvertrag ist nicht vorhanden sowie auch keine Angaben über die Höhe, die Verzinsung und die Laufzeit.
- Rückzahlungsmodalitäten sind nicht geregelt; der Wille zur Rückzahlung fehlt oder ist objektiv nicht möglich.
- Der Aktionär gewährt keine oder ungenügende Sicherheiten für das ihm gewährte Darlehen.
- Das Darlehen stellt eine Rücknahme der Kapitaleinlage des Aktionärs dar (Verstoss gegen die Einlagerückgewähr.)

1. Steuerfolgen
Betrachtet die Steuerverwaltung das Aktionärsdarlehen als simuliert, taxiert sie es als geldwerte Leistung, welche als verdeckte Gewinnausschüttung, also als steuerbares Einkommen an den Aktionär aufgerechnet wird und folgende Steuern auslöst:

1. Bei der Gesellschaft
1.1. Einkommens-/ Vermögenssteuern
In der Bilanz muss das Darlehen als «Non-Valeur» = Negativreserve aufgeführt werden. Damit wird ausgeschlossen, dass das Darlehen abgeschrieben und dadurch der Gewinn reduziert werden kann.

1.2. Verrechnungssteuern
Die Verrechnungssteuer von 35% der verdeckten Gewinnausschüttung (= des simulierten Darlehensbetrages) muss von der Gesellschaft an die ESTV bezahlt sowie an den Aktionär überwälzt werden, ansonsten geht die Behörde von einer Nettodividendenzahlung an den Aktionär von 65% aus und rechnet diese «ins Hundert» auf, wodurch sich die Steuer entsprechend auf rund 53% erhöht.

2. Beim Aktionär
2.1. Einkommens- und Vermögenssteuern
Der Betrag des simulierten Darlehens wird als Einkommen besteuert. Je nach Beteiligung kommt die privilegierte Besteuerung zur Anwendung (Reduktion der wirtschaflchen Doppelbelastung). Aufgrund der Aufrechnung der Darlehensschuld beim Vermögen werden auf kantonaler Ebene höhere Vermögenssteuern fällig.

2.2. Verrechnungssteuer
Die vorgenannten 35% Verrechnungssteuer, welche von der Gesellschaft an den Aktionär überwälzt wurden, können nachträglich durch die Deklaration in der Steuererklärung des Aktionärs nicht zurückgefordert werden.

Text von Susanne Nietlispach

Nietlispach Treuhand
Treuhänderin mit eidg. Fachausweis

Nietlispach Treuhand
Susanne Nietlispach
Mühlebachstrasse 19 · 6340 Baar
Telefon 076 522 71 01
susanne@nietlispach-treuhand.ch
www.nietlispach-treuhand.ch

Absicherung des Käufers beim Unternehmenskauf

Rechtsanwalt lic. iur. Emanuel Schiwow, LL.M, Partner bei Ruoss Vögele Partner, Zürich

Bei Unternehmenskäufen kommt es immer wieder vor, dass der Käufer nach Vollzug des Kaufs Ungereimtheiten im erworbenen Unternehmen feststellt. Diese bestehen zum Beispiel in nicht offengelegten Verbindlichkeiten gegenüber Dritten, nicht einbezahlten Sozialversicherungsabgaben, offenen Rechtsfällen mit Mitarbeitern oder Auseinandersetzungen mit Kunden oder Lieferanten. Wie kann der Käufer sich gegen böse Überraschungen nach Vollzug des Unternehmenskaufs absichern?

1. Gesetzliche Regelung

Das Obligationenrecht gibt dem Käufer zwei spezifische Rechtsbehelfe, auf welche sich dieser berufen kann, wenn ein Kaufobjekt Mängel aufweist: das Recht zur Wandelung und das Recht zur Minderung.

Das Wandelrecht berechtigt den Käufer, den Kaufvertrag aufzuheben. In der Folge kommt es zu einer Rückabwicklung des Kaufs. Das Wandelrecht wird bei Unternehmenskaufverträgen in der Regel vertraglich ausgeschlossen.

Das Minderungsrecht berechtigt den Käufer, eine Herabsetzung des Kaufpreises zu verlangen, da das Kaufobjekt mangelbehaftet ist. Der Kaufpreis wird um den Minderwert der Kaufsache reduziert. Das Minderungsrecht wird bei Unternehmenskaufverträgen in der Regel durch eine vertragliche Regelung ersetzt, welche den Spezialitäten des Unternehmenskaufs Rechnung trägt.

2. Vertragliche Regelung

2.1. Allgemeines

Da die Bestimmungen des Obligationenrechts auf den Kauf von Sachen, aber nicht auf den Kauf von Unternehmen zugeschnitten sind, einigen sich Käufer und Verkäufer in der Regel ein eigenes Haftungsregime für den Unternehmenskauf.

2.2. Sorgfältige Formulierung der Gewährleistungsbestimmungen

In Unternehmenskaufverträgen findet sich oft eine Liste von Zusicherungen und Gewährleistungen, welche der Verkäufer in Bezug auf das von ihm verkaufte Unternehmen abgibt. Diese sollten so spezifisch wie möglich verfasst sein und die Risiken, die sich aus der Geschäftstätigkeit des Unternehmens ergeben, bestmöglich abdecken. Zeigt sich nach Vollzug des Kaufs, dass eine Gewährleistungsbestimmung verletzt ist, muss der Verkäufer dem Käufer den entstandenen Schaden ersetzen. Dies gilt aber nur, wenn der Kaufvertrag eine entsprechende Regelung vorsieht.

Beispiel: Der Verkäufer sichert zu, dass das verkaufte Unternehmen nur die in der Bilanz offengelegten Finanzverbindlichkeiten hat. Zeigt sich nach Vollzug, dass das Unternehmen zusätzliche Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von 100'000 CHF aufweist, muss der Verkäufer dem Käufer den Schaden in der Höhe von CHF 100'000 ersetzen, immer vorausgesetzt, der Kaufvertrag enthalte eine entsprechende Regelung.

Für den Käufer ist es somit zentral, die Gewährleistungsbestimmungen sorgfältig zu verfassen und damit sein Risiko abzusichern. Ebenfalls ist es für den Käufer zentral, das Unternehmen vor dem Kauf im Rahmen einer Due Diligence-Prüfung auf finanzielle, steuerliche und rechtliche Risiken zu untersuchen.

2.3. Kaufpreisrückbehalt

Das Durchsetzen einer Schadenersatzforderung aus der Verletzung einer Gewährleistung ist mit Kosten und Unwägbarkeiten verbunden. Diesen Kosten und Unwägbarkeiten kann vorgebeugt werden, indem der Käufer einen Kaufpreisrückbehalt macht: der Käufer bezahlt bei Vollzug des Kaufs also nur 75% des Kaufpreises. Die restlichen 25% des Kaufpreises bezahlt der Käufer nach Ablauf von 2 Jahren und nur in dem Umfang, in welchem keine Gewährleistung verletzt wurde. Nachteil: die Verkäufer sind oft nicht bereit, einen Kaufpreisrückbehalt zu akzeptieren.

2.4. Hinterlegung eines Kaufpreisanteils bei einem Escrow Agent

Als Kompromiss kann sich die Lösung über einen Escrow Agenten anbieten: der Käufer bezahlt bei Vollzug des Kaufs 10 -15% des Kaufpreises an einen neutralen Escrow Agenten, welcher dieses Geld während 1–2 Jahren aufbewahrt. Macht der Käufer in der genannten Frist keinen Anspruch aus einer Gewährleistungsverletzung geltend, überweist der Escrow Agent den Restkaufpreis an den Verkäufer.

3. Konkurrenz- und Abwerbeverbot

Nach Vollzug des Unternehmenskaufs ist der Verkäufer grundsätzlich frei, einer neuen wirtschaftlichen Tätigkeit nachzugehen, und zwar auch einer solchen, welche die verkaufte Unternehmung konkurrenziert. Aus diesem Grund kann es wichtig sein, im Unternehmenskaufvertrag Konkurrenz- und Abwerbeverbote vorzusehen, gemäss welchen es dem Verkäufer nach Vornahme des Verkaufs verboten ist, eine konkurrierende Tätigkeit auszuüben und Mitarbeiter des verkauften Unternehmens abzuwerben und anzustellen. Auf diese Weise minimiert der Käufer das Risiko, dass der Verkäufer nach dem Verkauf das gleiche Geschäft mit einer neuen Gesellschaft weiter betreibt.

RUOSS VÖGELE

Partner bei RUOSS VÖGELE
Rechtsanwalt lic. iur. Emanuel Schiwow
schiwow@ruossvoegele.ch · www.ruossvoegele.ch

Arbeitnehmer/innen lassen sich immer öfter krankschreiben. Der Arzt als Arbeitsverhinderer

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

Egal was die Gründe für die stark steigenden Krankheitsfälle sind: Zu jeder Arbeitsstunde, in welcher ein Mitarbeiter oder Mitarbeiterin bei uns am Arbeitsplatz fehlt, produzieren in China einige Hundert Millionen Menschen weiter. Der Unternehmung tut es nicht gut, wenn die Ärzte immer öfter krankschreiben.

In diesem Artikel lassen wir diejenigen Arbeitsausfälle unberücksichtigt, welche sich auf wirkliche Krankheiten beziehen. Ebenso lassen wir die vereinzelten Fehltage wegen Migräne oder die «Krankheit» am Montag aussen vor. Bei einer Fehlzeit wegen Krankheit wird die Unternehmung finanziell geschädigt. Da nützt auch die Taggeldversicherung nichts. Die Unternehmung lebt vom Gewinn. Es geht im Folgenden um manchen Arzt, welcher Krankenscheine aus Gefälligkeit ausstellt: «Wie kann ich Ihnen helfen?», fragt der Arzt nach einer Stunde Wartezeit. Der Aussendienstverkäufer: «Mir fehlt nichts. Aber ich brauche eine Krankschreibung. Ich habe keine Lust zu arbeiten. Die Kinder haben Ferien. Ich sehe sie sonst so selten». Krankfeiern lässt sich auch mit: «Herr Doktor, mein Chef möchte, dass ich trotz gekündigter Stellung am Arbeitsplatz erscheine».

Ein Drittel mehr psychische Erkrankungen

Das Staatssekretariat für Wirtschaft publiziert Zahlen, wonach jeder vierte Arbeitnehmer über häufigen oder dauernden Stress klagt. 35% sind dauererschöpft. Eine Zunahme wird auch bei den psychischen Erkrankungen festgestellt und gerade bei einer Kündigung beschaffen sich immer mehr Betroffene ein Arztzeugnis, um sich von der «Arbeitslast» befreien zu können. Gemäss Arbeitgeberverband stehen hinter den vorgeschobenen Krankheiten auch private Gründe wie familiäre Konflikte, Sucht oder neuerdings auch der Einfluss der sozialen Netzwerke! Bei einem grösser werdenden Teil der «Kranken» kann die Arbeitsunfähigkeit infrage gestellt werden.

Die Kündigungsfrist wird bis zu 180 Tage verlängert

Die Ärzte neigen dazu, die Patienten zu rasch, zu lange und zu häufig Vollzeit krankzuschreiben. Im Schnitt dauert gemäss Niklas Baer von der Psychiatrie Baselland eine Absenz sechs (!) Monate. Zwei Drittel der «psychischen» Erkrankungen enden mit einer Kündigung. So kommt es nicht selten vor, dass eine Trennung im Schnitt bis zu 22 Monaten dauern kann. Für einen kleineren Familienbetrieb, der keine freiwillige Krankentaggeldversicherung abgeschlossen hat, kann eine derart lange finanzielle Sonderbelastung der Ruin bedeuten. Im Krankheitsfalle ist niemand mehr adressierbar: Der Mitarbeiter ist weg vom Arbeitsplatz. Der Arzt verschanzt sich hinter dem Arztgeheimnis. In solchen Situationen spürt der Arbeitgeber eine nagende Ohnmacht. Er muss den Arbeitsplatz bis auf weiteres freihalten. Und zahlen. Einerseits ist die Pflicht zur Lohnfortzahlung gekoppelt an die Sperrfrist. Anderseits an die obligationenrechtlichen Grundsätze. Die Kenntnis um das Zusammenspiel dieser zwei Institute kann helfen, Tausende Franken zu sparen.

Wie kann die Unternehmung ihren Schaden eindämmen?

Beim Arztzeugnis handelt es sich um eine Urkunde, mit welcher der Arbeitnehmende gemäss Art. 8 ZGB den Beweis seiner Arbeitsunfähigkeit antreten kann. Gemäss FMH Standesordnung müssen die Ärzte bei der Ausstellung der Zeugnisse alle Sorgfalt anwenden und nach bestem Wissen ihre ärztliche Überzeugung ausdrücken. Aus dem beruflichen Alltag kann jede Unternehmung von Krankschreibungen berichten, die Kopfschütteln hervorrufen. Im Streitfall entspricht die Vorlage eines Arztzeugnisses nicht einem kategorischen Beweis. Zumal bei den Gerichten das Arztzeugnis als «Anscheinbeweis» bewertet wird. Bei erheblichen Zweifeln an der Richtigkeit eines Zeugnisses kann der damit mutmasslich erbrachte Nachweis der Arbeitsunfähigkeit umgestossen werden.

Das Arbeitszeugnis verliert seine «Heiligkeit»

Es steht dem Arbeitgeber also frei, durch Zeugen, andere Urkunden oder Gutachten nachzuweisen, dass das beigebrachte Arztzeugnis unrichtig ist und der Arbeitnehmende in der fraglichen Zeit doch arbeitsfähig war. Es lohnt daher zweierlei: Immer einen Vertrauensarzt bereit haben. Zweitens juristische Experten fragen.

Über den Autor:
Als unternehmerisch denkender Wirtschaftsjurist vertritt Michele Imobersteg die Interessen der Kleinunternehmung auch bei der Wiederherstellung der Liquidität, der Kapitalbeschaffung und beim Inkasso in sensiblen Kundenbeziehungen.

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.

DirectDay 2018
20. November in Bern

HYPERTARGETING TOTAL
INDIVIDUALISIERUNG ALS MEGATREND?

Der Megatrend Individualisierung wirkt weltweit und führt zu einer enormen Ausdifferenzierung von Lebenskonzepten, Karrieren, Marktnischen und Welterklärungsmodellen. Ist das also das Ende der Normalbiografie?

Am diesjährigen DirectDay philosophieren Experten und Persönlichkeiten über den Wunsch nach Individualisierung im Zeitalter völliger Eigenwilligkeit. Das sollten Sie nicht verpassen.

Profitieren Sie vom Frühbucherrabatt
und melden sich heute noch an unter
www.post.ch/directday.

SPECIAL GUEST:
PROF. DR. YANIS VAROUFAKIS
Wirtschaftswissenschaftler
und ehemaliger Finanzminister Griechenlands

DIE POST

Chef weg – Notfallkonzept verhindert Super-GAU

Jörg Jäggin, Interim Manager und Spezialist für Notfallkonzepte

Die Vorbereitung auf einen möglichen Ausfall des Chefs gehört für jede Firma zur Pflicht – wie die Absicherung gegen diverse andere Risiken bei einer Versicherung. Zur Absicherung gegen Ausfälle von Schlüsselpersonen eignet sich ein Notfallkonzept.

Peter W. plagten seit Wochen leichte Kopfschmerzen, ab und zu war ihm leicht schwindlig. Ja, er hatte in letzter Zeit zwar sehr viel gearbeitet, denn ein langjähriger Teamleiter in seinem Betrieb hatte gekündigt. Ersatz musste zuerst gefunden und aufgebaut werden. Aber auch früher gab es solche Zeiten – ohne Kopfschmerzen und Schwindel. Der Besuch beim Hausarzt war ein Schock: Verdacht auf Tumor. Drei Tage später der definitive Befund: Hirntumor. Peter W. stürzte in einen tiefen Abgrund. An die Führung seines vor 22 Jahren gegründeten Betriebes mochte er ab sofort nicht mehr denken, er hatte nun andere Sorgen.

Nicht alle reagieren auf die Diagnose Krebs wie Peter W. Allen ist jedoch gemeinsam, dass sie ihren Fokus weg vom Geschäft auf die Krankheit verschieben – und ungemein dankbar sind, wenn sie für eine längere Absenz vorgebeugt haben.

Jeder Chef/jede Chefin kann unerwartet längere Zeit ausfallen. Dabei sind Ausfälle aufgrund Krebs- oder Burn-out-Diagnose noch eine milde Form des Schocks für ein Unternehmen, denn irgendwie ist der Chef vielleicht noch erreichbar. In anderen Fällen wie längerem Koma nach einem Unfall oder schwerem Herzinfarkt ist das nicht der Fall.

Rund 580'000 KMU zählte die Schweiz gemäss den vom Bund publizierten Zahlen im Jahr 2015, davon sind rund die Hälfte Einpersonenfirmen und 95% haben weniger als 20 Beschäftigte. Diese 95% sind in akuter Gefahr, wenn die leitende Person während längerer Zeit ungeplant ausfällt. Je kleiner die Firma, desto mehr entsteht ein Klumpenrisiko: das Wissen konzentriert sich in der Person des Patrons/Geschäftsführers/Firmeninhabers.

Massgeschneidertes Notfallkonzept

Zur Absicherung gegen den Personenausfall sollte jedes KMU ein Notfallkonzept bereit halten. Dieses soll massgeschneidert sein – es muss für den Betrieb passen wie der Anzug vom Massschneider: nicht zu weit, nicht zu eng und keine unnötigen Falten. Damit wird sichergestellt, dass die Notfallplanung für den konkreten Betrieb geeignet ist und auf die Betriebskultur zugeschnitten ist.

Zentrale Elemente

Zu jedem Notfallkonzept gehört eine Dokumentation mit den wichtigsten Eckdaten zum Betrieb und dem zentralen Wissen des Unternehmers, welches nicht anderweitig schriftlich festgehalten ist. Damit der Betrieb auch im Notfall professionell agieren kann, ist zudem eine Checkliste unabdingbar. Darin werden die Tätigkeiten nach Eintritt des Notfalls in chronologischer Abfolge und die Verantwortlichkeiten festgehalten.

Wichtig für jede Privatperson, insbesondere aber für Personen mit einer unternehmerischen Tätigkeit ist zudem der Vorsorgeauftrag. Damit legt der Unternehmer/die Unternehmerin fest, wer im Fall der Urteilsunfähigkeit für den geschäftlichen Teil des Vermögens verantwortlich sein soll. Ohne Vorsorgeauftrag geht die Verantwortung für das Geschäft – auch bei verheirateten Personen – an die KESB (Kinderschutz- und Erwachsenenschutzbehörde). Bei längerer Urteilsunfähigkeit wird sie im Regelfall die Liquidation des Betriebes einleiten – auch gegen den Willen eines Ehepartners. Zentral ist schliesslich eine gute Vollmachtregelung und je nach Situation eine Patientenverfügung oder beispielsweise ein Aktionärbindungsvertrag, erbrechtliche Überlegungen oder Fragen zur Nachfolgeplanung.

Grosser Nachholbedarf bei den KMU

Niemand denkt gerne an den Notfall, schon gar nicht, wenn es einen selber betrifft. Trotzdem ist es erstaunlich, dass ein Unternehmer für seine Firma zwar Tausende von Überstunden leistet, aber kaum bereit ist, im Hinblick auf einen möglichen längeren Ausfall ein bis zwei Tage Zeit zu investieren. Schätzungen gehen dahin, dass gerade einmal ein Prozent der Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten ein Notfallkonzept bereit hält. Und dieses ist in den meisten Fällen noch verbesserungsfähig. Es besteht somit grosser Nachholbedarf.

Zeitmangel ist die meistverbreitete Entschuldigung, mag aber nicht zu überzeugen. Wird für die Erstellung eines Notfallkonzeptes ein Spezialist beigezogen, hält sich der Aufwand in engen Grenzen.

Über den Autor:

Als Projektleiter bei einer grossen Versicherung, CEO und CFO eines Versicherungspools, Unternehmer in einer Nischenbranche, Jurist mit Anwaltspatent und Generalist aus Berufung bringt Jörg Jäggin eine Vielfalt an Erfahrungen mit, welche er heute als Interim Manager branchenübergreifend an seine Kunden weitergibt. Zudem berät er KMU bei der Erstellung von Notfallkonzepten zur Absicherung gegen unerwartete Ausfälle von Schlüsselpersonen und Vakanzen in der Geschäftsführung.

JÄGGIN INTERIM MANAGEMENT

JÄGGIN INTERIM MANAGEMENT GmbH
Alte Bergstrasse 14 · 8303 Bassersdorf
Telefon 043 542 64 47 · Mobile 078 626 81 19
jaeggin@jaeggin-im.ch · www.notfallkonzept.ch

Je grösser die Nachfrage, desto besser der Verkaufspreis. Ein Bericht aus der Praxis

Unternehmensnachfolge – Wer sein Unternehmen an einen Dritten verkaufen möchte, muss in der Lage sein, den Markt abzubilden. Das Thema Nachfolgeregelung beschäftigt die Schweizer KMU Landschaft. Mittlerweile sind im Web diverse Informationen, Merkblätter oder Blogbeiträge zu finden, Erfahrungs- und Praxisberichte sind jedoch wenige vorhanden. Die Branche hält sich bedeckt, da die Begriffe Vertraulichkeit und Stillschweigen grossgeschrieben werden. Im Gegensatz zum Verkauf von Immobilien, sind Daten zu Firmenverkäufen nur spärlich zugänglich, was die Vergleichbarkeit praktisch verunmöglicht. Zusätzlich erschwerend wirkt die Individualität jedes einzelnen Unternehmens. Der nachfolgende Praxisbericht soll daher anhand von realen Zahlen einen konkreten Einblick in ein durch Business Transaction abgeschlossenes Nachfolgeprojekt geben.

Ausgangslage

Wir stellen Ihnen ein Unternehmen vor, das sich auf den Handel von technischen Produkten spezialisiert hat. Der Betrieb wies eine gesunde Bilanzstruktur auf, erzielte im Jahr 2016 einen Umsatz in der Höhe von rund CHF 1.5 Mio. und erwirtschaftete einen Verlust von CHF 25'000. Der Verlust war eine Folge der Aufhebung des Euro Mindestkurses, mit dem das Unternehmen zu kämpfen hatte. Da zwei Kunden eine Produktionssteigerung angekündigt haben, waren die Zukunftsaussichten dennoch vielversprechend. Dem prognostizierten Anstieg der Absatzmenge wurde sowohl bei der Unternehmensbewertung als auch in der Verkaufsdokumentation Rechnung getragen. Unter Einbezug aller relevanten Finanzkennzahlen sowie dem Geschäftsmodell wurde die Firma zu einem Verkaufspreis von CHF 310'000 ausgeschrieben.

Die Spreu vom Weizen trennen

Dank einem individuell auf das Projekt abgestimmten Vermarktungskonzept wurde eine beachtliche Anzahl von 109 potenziellen Kaufinteressenten generiert. 24 dieser Kaufinteressenten haben ein Kennenlerngespräch mit dem Eigentümer gewünscht. Nach eingehender Prüfung und gezielter Selektion hat sich der Verkäufer für 11 valable Kandidaten entschieden, die zu einem Erstgespräch eingeladen wurden. Bei diesen Gesprächen ging es darum, sich persönlich kennenzulernen, das Geschäftsmodell und die Absichten des Käufers besser zu verstehen sowie Vertrauen zwischen den Parteien zu schaffen.

Nach diesen Erstgesprächen gingen 7 konkrete Kaufangebote ein, wobei 5 Kaufinteressenten den vollen Verkaufspreis in der Höhe von CHF 310'000 boten. Nach weiteren Verhandlungen haben die beiden Interessenten mit den tieferen Angeboten diese nicht dahingehend aufgebessert, dass es Sinn gemacht hätte, sie im Nachfolgeprozess weiterhin zu berücksichtigen. Mit den verbleibenden 5 Interessenten wurde der nächste Prozessschritt, die Due Diligence, durchgeführt. Dabei hat der Verkäufer den potenziellen Käufern die Möglichkeit gegeben, das Unternehmen auf Herz und Nieren zu prüfen.

Philipp Gübeli, Consultant, Business Transaction AG

Flexibilität war gefragt

Die zu Beginn des Artikels erwähnte Umsatzsteigerung ist im Jahr 2017 eingetroffen. Der Umsatz konnte um 36% von CHF 1.5 Mio. auf CHF 2.04 Mio. gesteigert werden. Dank der schlanken Unternehmensstruktur bzw. den gleichbleibenden Fixkosten resultierte ein Gewinn in der Höhe von CHF 125'000. Diese neue Ausgangslage erforderte Flexibilität von allen Seiten. Aufgrund der stark verbesserten Ertragslage und der Nachhaltigkeit des Ergebnisses musste der Kaufpreis nach oben angepasst werden und die Parteien wurden aufgefordert, ein neues Angebot abzugeben. Aus den 5 verbleibenden Interessenten haben sich 3 entschieden, eine neue Offerte einzureichen Diese Interessenten haben folgende konkreten Angebote eingereicht: (siehe Grafik unten)

Die Qual der Wahl

Auf den ersten Blick erschien das Angebot von Interessent B als das vermeintlich attraktivste, denn es beinhaltete keine erfolgsabhängige Auszahlung in der Zukunft. Dennoch entschied sich der Inhaber für Interessent C respektive sein Angebot. Für seinen Entscheid waren nicht nur die Zahlen ausschlagend, sondern auch die fachliche Kompetenz des Käufers, die menschliche Komponente sowie seine Vision mit dem Unternehmen. Ein zentraler Erfolgsfaktor beim Unternehmensverkauf ist eine starke Verhandlungsposition. Nur wer in der Lage ist einen Käufermarkt für sein Unternehmen zu erschaffen, kann den Druck auf die bestehenden Interessenten erhöhen. Es gilt: «Je mehr Kaufinteressenten, desto besser sind die Chancen auf einen Verkauf zu den bevorzugten Konditionen».

Dies gelingt einerseits mit einem individuellen Vermarktungskonzept, das potenzielle Käufer auf den bevorstehenden Verkauf aufmerksam macht, andererseits ist ein bestehendes Käufernetzwerk unabdingbar. Ein erfahrener Transaktionsspezialist verfügt nebst seinem Netzwerk über eine Käuferdatenbank. Zudem hält er dem Unternehmer während des gesamten Verkaufsprozesses den Rücken frei. Sei es bei der Vorbereitung von Dokumenten, im Gespräch mit potenziellen Käufern, in den Verhandlungen oder bei der Erstellung von Kaufverträgen.

Business Transaction ist spezialisiert auf Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen im KMU-Bereich. Mit der Erfahrung aus über 150 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen gehört die M&A-Boutique zu den führenden Anbietern in der Schweiz.

BT BUSINESS TRANSACTION

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

	Fixer Kaufpreisteil	Variabler Kaufpreis
A	CHF 550'000	CHF 400'000 (5 Jahre)
B	CHF 730'000	0
C	CHF 650'000	CHF 150'000 (3 Jahre)

Hallen-Plan GmbH

schnelle, zuverlässige und kostengünstige Hallen für Produktions- u. Lagerräume etc.

Säget
CH-6147 Altbüron

Telefon ++41 (0)62 927 60 82
Telefax ++41 (0)62 927 60 83
www.hallen-plan.ch
info@hallen-plan.ch

Mobil ++41 (0)79 291 60 51

Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

My Website
Die stressfreie Komplettlösung für KMU.

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

localsearch

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

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

In Lyss ist die Mitarbeiter-gesundheit 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 Mehrjahresplanung. 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 refektieren.»

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**

Alle sprechen von Hitze, niemand von Wärme

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

Es war ein weiterer Sommer, wie wir ihn so schnell nicht vergessen werden. In der Kaffeepause, beim Small Talk im Lift oder am Grillabend: Die Hitzewelle war DAS Gesprächsthema. Obwohl Hitzerekorde von 40 Grad und mehr, wie sie in 2003 auftraten, ausblieben, scheint sich der Sommer 2018 in die Top 3 der heissesten Sommer seit Messbeginn 1864 einzureihen. Neben der Hitze gab aber vor allem auch die lange Trockenperiode zu diskutieren. Der ausbleibende Niederschlag führt zu ernsthaften Ernteausfällen in der Landwirtschaft. Die Diskussion um die Ursache der Klima-Kapriolen lässt dementsprechend nicht lange auf sich warten. Der Klimawandel findet statt und seine negativen Auswirkungen machen sich zunehmend bemerkbar. Das ist eine Tatsache, die inzwischen den meisten Menschen bewusst ist. Beim Handlungsbedarf hingegen, da scheiden sich die Geister immer noch. Sobald die Temperaturen sinken, die Medienberichterstattung zu diesem Thema wieder abnimmt und wir in der gemütlich geheizten Wohnung sitzen, gehen die Klimaprobleme gerne wieder vergessen.

Den Hebel am richtigen Ort ansetzen

Mit dem Ja zur Energiestrategie 2050 hat die Schweiz einen wichtigen Schritt gegen den Klimawandel und in Richtung erneuerbare Energiezukunft gemacht. Wer aber meint, damit sei die Arbeit gemacht, irrt gewaltig. Der Fokus der gesamten energiepolitischen Debatte rund um die neue Energiestrategie lag in erster Linie auf der Produktion, Verteilung und Verwendung von Strom. Ein Blick auf den gesamten Endenergieverbrauch der Schweiz zeigt aber, dass dieser Fokus definitiv zu kurz greift. Mehr als 50 Prozent unseres Endenergieverbrauchs wird nämlich für die Produktion von Wärme aufgewendet, 80 Prozent davon werden fossil und damit klimaschädlich bereitgestellt. Ein Grossteil davon entfällt auf den Gebäudepark der Schweiz. Das Bundesamt für Energie geht von ungefähr 1'800'000 beheizten Gebäuden aus, die im Jahr rund 100 TWh Energie verbrauchen. Deren Heizung nimmt etwas mehr als einen Drittel des Schweizerischen Endenergieverbrauchs ein, der restliche Anteil der 50 Prozent Wärme verteilen sich auf die Warmwasseraufbereitung und die Prozesswärme.

Die Wirtschaft ist bereit

Die Verbrauchszahlen zeigen es deutlich: Der energiepolitische Fokus müsste eigentlich auf der Wärme (und der Mobilität – darüber später einmal mehr in einer nachfolgenden Ausgabe dieser Publikation) liegen. Noch deutlicher wird dies, wenn die Anteile der erneuerbaren Energien an der Wärmeerzeugung in Betracht gezogen

werden. Nur rund 20 Prozent der Wärmeproduktion der Schweiz stammt aus erneuerbaren Quellen. Der Rest entfällt auf fossile Energieträger. Zur Beheizung des Schweizer Gebäudeparks trägt Heizöl rund 50 Prozent bei, gefolgt von Erdgas mit einem Anteil von 25%.

Die aktuelle Situation bedeutet Handlungsbedarf für die Politik und gleichzeitig Chance für die Wirtschaft. Denn die Technologien für erneuerbare Wärme müssen nicht erst erfunden werden, sie sind heute schon verfügbar. Dank Fernwärme, Solarwärme, Geothermie und Holzheizungen, gepaart mit Effizienzmassnahmen bei Gebäudehülle und Gebäudetechnik ist die Wirtschaft bereit für die erneuerbare Wärmezukunft der Schweiz. Nachziehen muss vor allem die Politik, die sich damit wahnsinnig schwertut.

Selbstgemachte Probleme

Chancen für Fortschritte bieten sich der Politik momentan mit der Umsetzung der MuKEn in den einzelnen Kantonen oder dem CO2-Gesetz, aktuell in der Umweltkommission des Parlaments. Aus Sicht der erneuerbaren Wärmewirtschaft liegen die Hürden aber nicht nur beim fehlenden politischen Willen. Wärmerelevante Kompetenzen sind im föderalistischen System auf allen Ebenen angesiedelt. Während beispielsweise der Bund über Abgaben entscheidet, liegt die Kompetenz im Gebäudebereich bei den Kantonen und die Energierichtplanung bei den Gemeinden. Ein kritisches Hinterfragen dieses föderalistischen Potpourris im Sinne einer schweizweiten Harmonisierung von Zuständigkeiten muss die Lösung sein.

Wie die erneuerbare Wärmezukunft und die notwendigen Rahmenbedingungen aussehen könnten, zeigt wie so oft ein Blick über die Grenze. Dänemark beispielsweise gilt als Vorreiter in Sachen Wärmenetze und deckt heute 40 Prozent seines Wärmebedarfs mit erneuerbaren Energien. Ausschlaggebend dafür sind gesetzliche Vorgaben zur Wärmeplanung auf Kommunal- und Regionalebene. Deutschland kennt seit 2009 ein Wärmegesetz (Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz) und in Österreich sind ebenfalls Bestrebungen in diese Richtung im Gange. Vorbilder sind vorhanden, die technischen Lösungen liegen auf dem Tisch und die Wirtschaft ist bereit zur Umsetzung. Damit es jetzt vorwärts geht, hat die AEE SUISSE mit zahlreichen Branchenverbänden und ebenso vielen Unternehmen die Wärme Initiative Schweiz (WIS) ins Leben gerufen. Die Allianz aus Vertretern des Wärme-, Kälte- und Gebäudesektors arbeitet aktiv daran, die erneuerbare Wärmezukunft der Schweiz zu gestalten, damit in Zukunft die Diskussion um Wärme und Klima nicht nur in den Sommermonaten geführt wird und damit die Umstellung auf eine klimaschonende Wärmeversorgung auch in der Schweiz rasch vorankommt.

aee SUISSE
Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

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

Über die Wärmeinitiative Schweiz

Die Wärme Initiative Schweiz ist eine Wirtschaftsallianz aus dem Wärme-, Kälte- und Gebäudesektor. Sie verfolgt die Vision, dass bis 2050 die Energie für die Bereitstellung von Wärme und Kälte in Haushalten, Betrieben, öffentlichen Gebäuden sowie der Industrie zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien sowie Abwärme stammt und CO2-neutral umgewandelt wird. www.waermeinitiative.ch

Wärme Initiative Schweiz

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.

Anzeigen

Industrielle Fertigung als sinnstiftende Arbeit für Menschen mit Handicap

Das iwaz Sozialunternehmen ist in Wetzikon seit 45 Jahren als Outsourcing-Partner für Industrieunternehmen in der Region tätig – und gibt wiederum vielseitige Aufträge in die regionale Wirtschaft zurück. Im iwaz arbeiten rund 160 Menschen mit Handicap. Christoph Reis, Geschäftsleiter, nimmt zusammen mit Rico Simonelli, Bereichsleiter Produktion & Dienstleistung, Stellung zum gesellschaftlichen Auftrag, zum Druck aus den Tieflohnländern und zu den Anforderungen der Industrie 4.0.

Herr Rico Simonelli, Bereichsleiter Produktion & Dienstleistungen

Wann lohnt es sich für KMU, einen externen Dienstleister zu beauftragen?
Simonelli: Outsourcing ist für ein Unternehmen dann lukrativ, wenn die Produktionsmengen im eigenen Betrieb stark schwanken, der Maschinenpark nicht mehr den technologischen Anforderungen entspricht oder begrenzte Personalressourcen bestehen. Mit der Auslagerung von Prozessen können Kernkompetenzen gestärkt und mehr Ressourcen in umsatzstarke Tätigkeiten gesteckt werden.

Worauf sollte bei der Auswahl des Outsourcing-Partners geachtet werden?
Reis: Studien haben ergeben, dass KMU die Qualität und das Know-how ihres Zulieferers mittlerweile höher gewichten als die Kosteneinsparungen. Wir vom iwaz haben über 45 Jahre Erfahrung in der Auftragsherstellung und passen unsere Infrastruktur sowie die Produktions- und Logistikprozesse vorausschauend den Bedürfnissen des Marktes und unserer Kunden an.

Wodurch hebt sich das iwaz gegenüber anderen Auftragsherstellern ab?
Reis: Das iwaz bietet ein überdurchschnittlich breites Leistungsangebot. In unserem Betrieb arbeiten 160 Menschen mit Handicap. Unsere Kunden erhalten so nebst den zeitgerechten Lieferterminen, der hohen Qualität und dem marktgerechten Preis zusätzlich einen sozialen Mehrwert.

Was sind die Chancen und Herausforderungen des Arbeitsalltages mit Menschen mit Handicap?
Reis: Unsere Mitarbeitenden erhalten bei uns im iwaz eine sinnvolle Arbeit und eine geregelte Tagesstruktur. Durch eine vorbildliche Begleitung stellen wir sicher, dass sie sich bei uns grösstmöglich entfalten können. Unser sozialer Auftrag ist gleichzeitig aber auch unsere Herausforderung, da wir wie ein Industriebetrieb unsere wirtschaftlichen Leistungen erbringen müssen.

Wie schafft es das iwaz, dynamisch am Markt zu bleiben?
Simonelli: Durch unseren aktiven Verkauf können wir auf Marktentwicklungen schnell reagieren. Mit der Einführung von Lean Management konnten wir beispielsweise im letzten Jahr bei diversen wiederkehrenden Aufträgen unsere Durchlaufzeiten um durchschnittlich 50 bis 60 Prozent reduzieren. So verbessern wir stetig unsere internen Prozesse.

Inwiefern unterstützt das iwaz die regionale Wirtschaft?
Wir sind uns bewusst, dass ein Sozialunternehmen, bedingt durch die speziellen Anforderungen, Kosten der öffentlichen Hand verursacht. Das iwaz gleicht diese Bilanz insofern aus, als dass es sich in einem hohen Masse eigenfinanziert und vielseitige Aufträge in die regionale Wirtschaft zurückgibt. Damit unterstützt die Stiftung das lokale Gewerbe, leistet einen volkswirtschaftlichen Beitrag für die Region und fördert die eigene Sozialbilanz.

Wie kann das iwaz gegen Billiglohnanbieter Bestand halten?
Reis: Durch die regionale Nähe sind wir bestens mit dem Zielmarkt vertraut, und die kurzen Kommunikationswege gewährleisten eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Zudem verfügen wir über die gleiche Zeitzone, Sprache und Kultur, wodurch Missverständnisse um ein Vielfaches minimiert werden. Durch unsere schlanke Organisation und die modernen Strukturen können wir faire Preise anbieten.

Wie stellen Sie sich den Anforderungen der Industrie 4.0?
Simonelli: In unserem Betrieb setzen wir bereits automatisierte Prozesse ein. Dieses Jahr erweitern wir unsere Zerspanung mit einer zusätzlichen CNC-Drehmaschine mit Stangenlader und einem hochmodernen 5-Achsen-Bearbeitungscenter mit einem Paletten-System. Wie bereits erwähnt, sind wir auch dank Lean Management auf dem richtigen Kurs, um den Anforderungen der Industrie 4.0 gerecht zu werden.

Besprechungssituation im iwaz

iwaz Dienstleistungen
Das iwaz ist ein vielseitiger Industriebetrieb und hat sich zu einem professionellen Auftragshersteller etabliert. Die Dienstleistungen umfassen Klein- und Grossserien in den folgenden Bereichen: Elektronik, Elektromontage, Zerspanung, Baugruppenmontage, Verbindungstechnik, Ausrüsterei, Co-Packing und Handarbeit. Das iwaz arbeitet marktorientiert und ist ISO 9001:2015-zertifiziert.
https://www.iwaz.ch/industrie

Rico Simonelli
Bereichsleiter Produktion & Dienstleistungen
rico.simonelli@iwaz.ch
Neugrundstrasse 4 · 8620 Wetzikon
Telefon 044 933 23 23
kontakt@iwaz.ch · www.iwaz.ch

Anzeigen

Taschen aus recycelten PET Flaschen, PP-Folien, Polyester und Baumwolle

Viele Firmen unternehmen grosse Anstrengungen, um den Verbrauch von Tragetaschen zu reduzieren. Zum Teil mit viel Erfolg, wie es einige Discounter in letzter Zeit bereits bewiesen haben.

Wenn Sie sich nun fragen:
Wo und wie kann ich Taschen einsparen?
Mit mehrfach verwendbaren Tragetaschen aus Materialen wie R-PET aus recycelten PET Flaschen sowie Non Woven und PP Woven aus recycelten PP Industriefolien, können Sie den Verbrauch massiv drosseln und damit gleichzeitig auch noch Ihre Werbepräsenz markant verlängern.

Non Woventaschen mit und ohne Lamination
Grundmaterial ist geschäumtes PP Material, das mit einfachen Motiven im Siebdruck mit bis zu 8 Farben bedruckt werden kann. Auch bekannt als Vliestasche. Diese Taschen sind in jeder Grösse und Ausführung im Siebdruck mit bis zu 8 Farben bedruckt. Für hochwertige Fotodrucke wird das PP Material mit einer bedruckten OPP Folie kaschiert.
Materialeigenschaften: besonders strapazierfähig, sehr langlebig, umweltfreundlich mit Lamination.

PP Woventaschen, R-PET Taschen
Taschen aus gewebtem PP Material, auch als Permanenttragetasche bekannt, sind auf der Lamination im Tiefdruck mit bis zu 10 Farben mit hochaufgelösten Foto-Motiven bedruckbar.

Tragetaschen aus gewebtem PET-Material, gewonnen aus recycelten PET Flaschen, sind besonders umweltfreundlich durch einen Recyclinganteil von über 80 %.

Umfangreiches Einsatzgebiet: von der einfachen Tragetasche bei den Discountern, bis hin zur aufwendigen Variante mit zusätzlichen vielseitigen Extras wie Zusatztaschen, Reissverschlüssen etc.

Baumwoll- Canvas- und Jutetaschen runden das Angebot an Mehrwegtaschen ab und bieten Ihnen eine vielseitige Auswahl an zertizierten Naturfasern, die zu Tragetaschen verarbeitet werden können. Individuelle Einfärbungen der Naturmaterialien nach Ihren Vorstellungen, sowie den Einsatz von Heat Transfer Druck und Siebdruck, je nach Motiv, bringen Ihre Marke gross heraus.

Folientragetaschen
Der universelle Partner für den schnellen Einkauf. An den Kassen für Kleinteile als geblockte Grifflochtasche oder DKT Tragetaschen, ist die Tragetasche aus Kunststoff ebenso wenig wegzudenken, wie die Schlaufentragetasche an der Supermarktkasse aufgrund der hohen Tragfähigkeit und der mehrfachen Verwendungsmöglichkeit. Auch hier kann man auf Recycling-Material und Biomaterial zurückgreifen.

Nylon / Polyestertaschen
Grundmaterial ist T190 Polyester, welches zu einer Gross-/Kleintasche verarbeitet wird.

Klein in der Handtasche verstaut, wird diese Tasche zu Ihrem ständigen Begleiter.

Mehr Informationen zu unseren Tragetaschen finden Sie auf unserer Website:
www.swisscarrierbags.ch

Haben Sie Fragen oder Wünsche zu unseren Taschen? Rufen Sie uns an oder schicken Sie uns ein Mail.

Wir freuen uns auf einen Kontakt mit Ihnen.

SWISS CARRIER BAGS

SWISS CARRIER BAGS AG
Baarerstrasse 78 · 6301 Zug
Telefon 041 727 80 38
Mobile 079 359 91 27
Fax 041 727 80 91
esther.kappenberger@swisscarrierbags.ch
www.swisscarrierbags.ch

SBB CFF FFS

ÖV statt Stau – effizient unterwegs mit SBB Businesstravel.

Die Schweiz ist das Land des ÖV und der KMU. Wer sich hierzulande effizient fortbewegen und pünktlich ankommen will, reist mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Am einfachsten unterwegs sind kleine und mittlere Unternehmen mit dem Online-Buchungsportal SBB Businesstravel.

Unterwegs arbeiten, vorbereitet ankommen.
Immer mehr Menschen pendeln zur Arbeit. Wer auf seinem Arbeitsweg oder unterwegs zu Kunden statt hinter dem Steuer vor dem Notebook sitzt, hat Hände und Kopf frei. Die Pendenzen sind schon bearbeitet, an der Präsentation wird noch etwas geschliffen – kurz: Man kommt bestens vorbereitet an. Und: Je länger man mit dem Zug reist, desto besser spürbar werden die Vorteile. Die modernen Schweizer Züge verfügen über Businesszonen mit Steckdosen und genügend Ablageflächen für Dokumente.
Das sind aber längst nicht alle Vorteile, die die SBB Geschäftsreisenden bietet. Denn mit SBB Businesstravel profitieren sie von einem speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Online-Portal.

Das Online-Buchungsportal für KMU.
Mit SBB Businesstravel bestellen Mitarbeitende Abos und Billette bequem online oder unterwegs mit der App SBB Mobile – rund um die Uhr, bis kurz vor der Abfahrt. Ungenutzte Billette gibt man einfach zurück. Die Reisekosten haben Unternehmen dank übersichtlicher Darstellungen immer im Griff und das Spesenhandling ist einfach und effizient.

Die Vorteile von SBB Businesstravel im Überblick.
- Billette jederzeit online und mobile kaufen
- Ungenutzte Billette zurückgeben
- Keine Schulung, keine Aufschaltkosten – keine Investitionen
- Einfache Verwaltung von Usern
- Transparentes Auswertungstool nach Kostenstellen
- Senkung der Reisekosten und Beschleunigung der Abläufe
- Keine Vorauszahlungen durch Mitarbeitende
- Keine manuellen Spesenabrechnungen
- Mehrwertsteuer berechtigt zum Vorsteuerabzug
- Attraktive Rabatte auf den Gesamtumsatz

Jetzt anmelden und sofort profitieren.
Melden Sie Ihre Firma jetzt bei SBB Businesstravel an: sbb.ch/kmu.

Sandra Lienhart, CEO Bank Cler, im Interview von Patrick Gunti

Sandra Lienhart, Vorsitzende der Geschäftsleitung Bank Cler

Moneycab.com: Frau Lienhart, der Claim der Bank Cler lautet «Zeit, über Geld zu reden». Also tun wir das doch: Im 1. Halbjahr konnte der Geschäftsertrag um 0,2% auf 123,5 Mio Franken gesteigert werden, das Zinsengeschäfte legte ebenso um 0,2% auf 87,3 Mio zu. Der Halbjahresgewinn fiel 5% höher aus (19,8 Mio). Wie werten Sie das Resultat?
Sandra Lienhart. Ich bin mit der Verbesserung unserer Profitabilität zufrieden. Dank dem Ausbau des Hypothekargeschäfts und der Optimierung der Refinanzierungskosten entwickelte sich unser Zinsengeschäft positiv. Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft bremsten die politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten an den Märkten die Aktivitäten der Anleger. Im Gegenzug konnten wir ein starkes Wachstum bei den Anlagelösungen, der professionellen Vermögensverwaltung ab 10'000 Franken, verzeichnen.

Die Hypothekarforderungen nahmen um 2,2 % auf 15 Mrd Franken zu. Was prägte das Hypothekargeschäft?
Das Wachstum wird geprägt durch die Vergabe von Hypotheken für Neu- und Umbauten an private Personen wie auch an Wohnbaugenossenschaften. Diese für uns sehr wichtige Zielgruppe tätigt umfangreiche Investitionen in bestehende, ältere Liegenschaften.

Die Nationalbank wird nicht müde, die Risiken des Immobilienmarktes zu betonen und möchte die Hypothekarvergabe noch stärker regulieren. Was halten Sie davon?
Die Bank Cler hält seit Jahren unverändert an ihren strengen Kreditvergaberichtlinien fest. In den letzten Jahren ist es uns gelungen, risikogerecht und ertragsorientiert zu wachsen. Ausserdem haben wir unsere Bankbilanz konsequent gegen Zinsänderungsrisiken abgesichert. Ich kann hier nicht für die gesamte Branche sprechen, aber mit Blick auf unser eigenes Geschäft sehe ich keinen weiteren Regulierungsbedarf.

Die Festzinshypotheken haben sich die letzten Monate kaum vom Fleck bewegt. Wann gehen Sie frühestens von einem Zinsanstieg aus?
Vor 2019 erwarten wir keine Zinswende.

Wie verhalten sich die Kunden angesichts der anhaltenden Tiefzinsphase, private einerseits, institutionelle andererseits?
Die Privatkunden halten aktuell weniger Gelder auf den Sparkonten als auf den Privatkonten, denn sie wollen ihre Gelder kurzfristig für attraktivere Anlagen verfügbar haben. Bei den institutionellen Kunden ist die Nachfrage nach kurz- und mittelfristigen Anlagen in Form von Festgeldern unverändert gegeben. Grundsätzlich rechnet der Kapitalmarkt jedoch mit einer mittelfristigen Zinserhöhung.

«Unsere Geschäftsstellen sind offener, moderner und frischer geworden und unsere Smartphone-Bank Zak macht uns zum digitalen Vorreiter im Schweizer Bankenmarkt.»

Sandra Lienhart, CEO Bank Cler

Seit Mai letzten Jahres firmiert die ehemalige Bank Coop als Bank Cler. Wie ist das Rebranding aufgenommen worden? Haben Sie auch Kunden verloren?
Der neue Name und unsere neue Ausrichtung kommen bei unseren Kunden sehr gut an. Unsere Geschäftsstellen sind offener, moderner und frischer geworden und unsere Smartphone-Bank Zak macht uns zum digitalen Vorreiter im Schweizer Bankenmarkt. Es gab vereinzelte Kunden, welche die Bank wegen des Namenswechsels verlassen haben. Eine repräsentative Umfrage zeigt aber, dass wir schweizweit positives Image gewonnen haben und jetzt als innovative und moderne Bank wahrgenommen werden. Zudem können wir bei jüngeren Kunden, einer Zielgruppe, bei der wir bisher untervertreten waren, neu punkten.

Cler steht im Rätoromanischen für klar, einfach und deutlich. Welche Zwischenbilanz ziehen Sie bei der Umsetzung der Strategie?
Wir positionieren uns als digitale Bank mit physischer Präsenz. Das heisst, dass wir in die digitalen Angebote wie auch in die Geschäftsstellen investieren. In den letzten zwölf Monaten haben wir einiges erreicht. Wir haben drei digitale Angebote auf den Markt gebracht: unsere virtuelle Geschäftsstelle, die Immobilienbewertungsapp «Quanto» und unsere Smartphone-Bank Zak. Diese Angebote sind einfach und intuitiv nutzbar. Das neue Geschäftsstellenkonzept setzen wir konsequent um: Dieses Jahr haben wir bereits drei Geschäftsstellen an einem attraktiveren Standort eröffnet und eine Geschäftsstelle

umgebaut. Die gestiegenen Besucherfrequenzen zeigen, dass wir die richtigen Massnahmen getroffen haben.

An welche Zielgruppe richtet sich Zak?
Zak ist zusammen mit Studenten, Berufseinsteigern und Kunden entwickelt worden und wird mit ihnen gemeinsam ausgebaut. Diese Zielgruppe ist digital affin und stellt hohe Ansprüche an mobile Angebote. Für sie muss die App einfach, funktional und übersichtlich sein. Weniger ist mehr, war der Anspruch. Deshalb haben wir uns auf die wesentlichen Funktionalitäten beschränkt. Es zeigt sich, dass wir damit auch die Ansprüche und Bedürfnisses anderer Kundensegmente treffen. Wir haben sogar Nutzer, die über 70 Jahre alt sind.

«Wir positionieren uns als digitale Bank mit physischer Präsenz.»

Sandra Lienhart, CEO Bank Cler

Die durchgehend digitale Kontoeröffnung ist wirklich sehr einfach. Wie sind die Reaktionen darauf, wie viele Downloads waren bisher zu verzeichnen?
Bis Mitte Jahr konnten wir über 25'000 Downloads mit einer erfreulichen Konversionsrate verzeichnen. Das zeigt, dass unser Angebot auf grosses Interesse stösst. Die Reaktionen, die wir erhalten, sind sehr positiv. Beweis dafür ist, dass die Anzahl Kunden, welche die App intensiv nutzen und die damit getätigten Transaktionen kontinuierlich steigen.

Wie soll Zak weiterentwickelt werden, welche zusätzlichen Angebote sind angedacht oder bereits in der Realisierungsphase?
Wir nehmen laufend Verbesserungen oder Neuerungen vor. Seit Einführung von Zak wurde zum Beispiel die Funktion der gemeinsamen Töpfe, d.h. die Möglichkeit, Ausgaben zu zweit oder in einer Gruppe zu verwalten, eingeführt, Push-Nachrichten bei Kontobewegungen realisiert und ein Empfehlungsprogramm gestartet. Weitere Angebote sind in Ausarbeitung und folgen demnächst.

Die Digitalisierung des Finanzwesens schreitet voran. Welche weiteren Projekte verfolgt die Bank Cler in diesem Bereich? Welche Trends finden Sie persönlich am spannendsten?
Im Moment steht für uns die Weiterentwicklung von Zak an erster Stelle. Aber natürlich verfolgen wir weitere Projekte, über die wir informieren, sobald sie marktreif sind. Alles geht unheimlich schnell. Das ist einerseits faszinierend, andererseits auch eine Herausforderung für uns alle. Wenn man sich bewusst macht, welche Relevanz das Smartphone im heutigen Alltag hat, dann frage ich mich, wie es früher ohne Smartphone ging. Ein spannender Trend, den wir auch mit Zak verfolgen, ist der Aufbau eines Ökosystems zur Erschliessung neuer Ertragsquellen. Interessant ist ausserdem die Möglichkeit des Einsatzes von Blockchains, z.B. in der Nachverfolgbarkeit von fair abgebautem Gold. Und was mich besonders beeindruckt und uns in der Kundenberatung viele neue Perspektiven bietet, ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz zur Verbesserung des Kundenerlebnisses.

Zur Person:
Sandra Lienhart ist seit 23. Juni 2017 Vorsitzende der Geschäftsleitung der Bank Cler. Seit 2004 war sie als Leiterin Geschäftsbereich Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung in der Bank Cler (ehemals Bank Coop) tätig. Sandra Lienhart verfügt über einen Executive Master of Business Administration ZFH der Hochschule für Wirtschaft Zürich und der University of Darden, USA.

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

Anzeigen

D&E Reinigung Service GmbH
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
Alle Aspekte der Reinigung erfassen und übernehmen wir für Sie massgeschneidert nach Ihren Wünschen.
Wir planen die Durchführung, und den Einsatz der richtigen Reinigungsmittel und Geräte.
Wir sorgen für eine saubere Wohnung, ein sauberes Haus

KMU in Not – was tun? Sind Tausende Konkurse pro Jahr unumgänglich? Teil 6

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

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

Zusammenfassung von Teil 1-5:

- 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 werde

Das Cash-Management

Als Cash-Management bezeichnet man im Allgemeinen die betriebliche Finanzplanung zur ständigen Aufrechterhaltung der Liquidität. Die mittelfristigen Aspekte der Finanzplanung gehören in den Bereich des Controlling. Hier geht es um die Finanzplanung im notleidenden Unternehmen, wo diese Thematik, in Anbetracht der angespannten Liquidität, eine besondere Rolle einnimmt.

Im notleidenden Unternehmen ist die Finanzplanung dadurch erschwert, dass das Kriterium für die Zahlung jeweils der von den Gläubigern ausgeübte Druck ist. Hat der Kreditor ein strenges Mahnwesen, womöglich gekoppelt mit einer gewissen Machtstellung (Vermieter, Elektrizitätswerk, Bank etc.), so bewirkt er eine schnellere Zahlung als derjenige, der es auf die sanfte Tour macht. Eine weitere Methode ist es, den Schuldner über sein schlechtes Gewissen zu erreichen. So macht ihn die MWST-Behörde oder die SVA – nicht zu Unrecht – darauf aufmerksam, dass der Unternehmer das eingenommene Geld zweckentfremde, was einer Veruntreuung sehr nahekomme. Diese zunehmend bedrohliche Szenerie zwingt den Schuldner ständig dazu, dem stärksten Druck nachzugeben. In der Regel hat er es schon längst aufgegeben, selbst Schwerpunkte zu setzen und eigene Zahlungsstrategien zu verfolgen. Auch hat er keine Ahnung, ob er das Zahlungsversprechen, das er soeben abgegeben hat, auch wird einhalten können, wenn keine Finanzplanung existiert, die Geldabflüsse und voraussichtliche Einnahmen aufeinander abstimmt.

Um die erforderliche Stabilität zu reetablieren, die der Turnaround-Prozess voraussetzt, ist es notwendig, dass ein geplantes und gesteuertes Vorgehen in Bezug auf den Geldfluss implementiert wird – also «Cash-Management». Darunter ist die realistische Disposition der aus dem laufenden Geschäft resultierenden liquiden Mittel zu verstehen, und sie auf die eingegangenen Verpflichtungen dynamisch abzustimmen.

Ein notleidendes Unternehmen kämpft – unter anderem – gegen sein ramponiertes Image. Es ist als schlechter Zahler abgestempelt und in den Augen seiner Lieferanten nur bedingt (oder gar nicht mehr) kreditwürdig. Das wirkt sich sowohl auf die Flexibilität bei der Lieferantenwahl als auch auf die Zahlungskonditionen aus, wie auch auf die Stimmung im Unternehmen selbst, denn wer arbeitet schon gerne in einer Firma, die einen schlechten Ruf hat? Dieses Image zu verbessern, liegt im ureigenen Interesse des Unternehmers.

Die Hoffnung auf genug Geld, um alle Gläubiger zu befriedigen und ab sofort die Rechnungen mit Skonto begleichen zu können, ist in dieser Situation eine «Fata Morgana». Die wirkliche Verbesserung geschieht in kleineren, dafür realistischen Schritten. Nebst dem Attribut des «pünktlichen Zahlers» gibt es auch noch das des «zuverlässigen Zahlers», das durchaus auch einen Stellenwert hat. Zuverlässig ist der, der sein Versprechen hält, unabhängig von zahlenmässigen Grössenverhältnisse.

Ist dieses Vorgehen volkswirtschaftlich betrachtet richtig?

Eine möglichst objektive Beurteilung der Zukunftsfähigkeit eines angeschlagenen Unternehmens hat auch ethische und volkswirtschaftliche Aspekte.

Zu viele Unternehmen schliessen unnötig, weil ihnen a) die falsche Diagnose gestellt wird und b) sie folglich mit der falschen Medizin behandelt werden. Auf der anderen Seite darf nicht übersehen werden, dass die Wirtschaft ein lebendiger Organismus ist, der sich laufend erneuert. Noch im Jahr 1850 arbeiteten die meisten Schweizerinnen und Schweizer in der Landwirtschaft (Sektor 1). Danach war bis 1970 der Industriesektor (Sektor 2) der zahlenmässig wichtigste Arbeitgeber. Seither ist es der Dienstleistungssektor (Sektor 3). Im Jahr 2005 waren nur noch 5.4% der Beschäftigten (212 526 Personen) im Agrarbereich tätig .

Strukturwandel kann nicht verhindert werden. In einem marktwirtschaftlich funktionierenden Raum ist ein «Strukturbereinigungsprozess» als normaler Vorgang zu betrachten, in dem ein Ausscheiden von unrentablen Unternehmen unvermeidlich ist. Die Rettung notleidender Firmen, die den für alle anderen ebenso geltenden Kriterien des freien Marktes nicht entsprechen, würde diesen Prozess verfälschen und die Entwicklung der Volkswirtschaft bremsen.

Die Frage die sich stellt, ist, ob das angeschlagene Unternehmen die notwendigen Qualitäten hat, die es befähigen, sich einer veränderten Marktlage zu stellen, und ob es imstande ist, seine Führungskultur den heutigen Ansprüchen anzupassen. Es soll zwar vermieden werden, dass ein Konkurs den Falschen trifft; das Gegenteil gilt ebenso, denn wenn Firmen über-

leben, die nicht wirklich zukunftsfähig sind, ist es in jeder Beziehung ungut. Die Konkurrenzfähigkeit wird verzerrt und der Konsument zahlt den Preis. So schmerzlich der Untergang einer Firma für Unternehmer und Mitarbeiter sein mag, es darf nicht verdrängt werden, dass alle lebensverlängernden Massnahmen eine unnötige Qual für den Patienten sind, wenn keine echten Zukunftschancen bestehen.

Umso wichtiger ist es den Rahmen für das Überleben zukunftsfähiger Unternehmen zu sichern. Einer Firma, die beweist, dass sie (wieder) Cash Flow generiert, muss jede erdenkliche Unterstützung gewährt werden, damit sie diesen Kurs nachhaltig verfolgen kann.

Optimierung gewerblicher Unternehmen
Offizielle Methode des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV)

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

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

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
Oberdorfstrasse 5 · 8308 Illnau
Telefon 043 542 49 49 · Mobil 079 257 98 34
a.ernst@basic-akademie.com
www.basic-akademie.com

Anzeigen

>3M
3 Mio. Druckprodukte

Kostenloser Versand

15 Länder

Inhouse-Produktion
in Deutschland

Kostenloser Reseller-Versand

Stores vor Ort

flyeralarm.ch

FLYERALARM
made to impress

KONSUMER

Hitzefrei

Die nächste Konsumer-Ausgabe erscheint am 9. November 2018. Geniessen Sie den Sommer!

INFORMATION BERATUNG ENGAGEMENT

Hinweis:

Auch während der Sommerpause ist die Rechtsberatung vom Konsumer durchgehend für Sie da!

Rufen Sie an:
044 545 02 05

Aktuell auf konsumer.ch:

VERTRAUENSWÜRDIGES UNTERNEHMEN
QUALITÄT SERVICE FAIRNESS
kundenversprechen.ch
ZERTIFIZIERTER PARTNER

«Kundenversprechen.ch informiert über die Vertrauenswürdigkeit von Unternehmen und fördert KMU-Betriebe, die sich gewissenhaft in den Dienst ihrer Kundschaft stellen.»

Renzo Blumenthal

Der prominente Biobauer aus Graubünden empfiehlt Kundenversprechen.ch

… z'Züri dihei!

Die Location für Ihren Weihnachtsanlass im Herzen von Zürich

Der Circus Conelli, welcher auch als «Zürcher Kulturgut» bezeichnet wird, gastiert jeweils von Mitte November bis Ende Dezember im Herzen von Zürich und verwandelt das Bauschänzli in eine Märcheninsel.

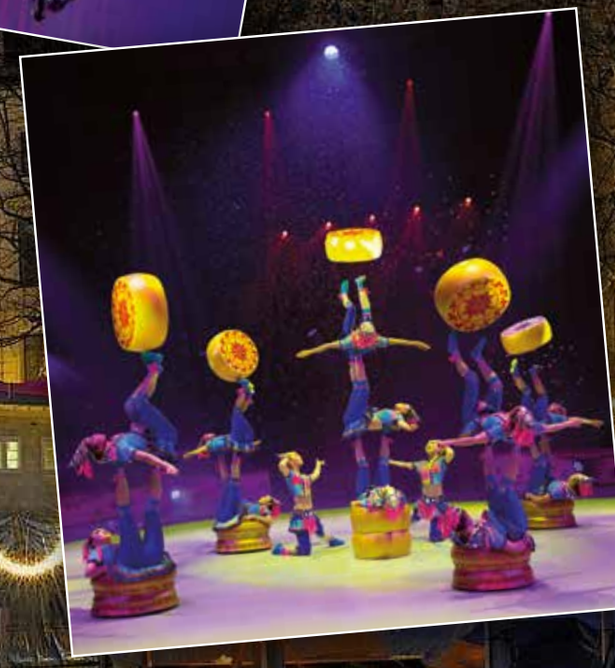
Nebst den Circusveranstaltungen ohne Essen bietet der Circus Conelli Galavorstellungen mit exquisitem Gourmet Menü an. Unvergessliche Abende voller Highlights sind Ihnen und Ihren Gästen garantiert.

Ihr Vorteil mit «ERFOLG»

Mit dem Codewort «ERFOLG» erhalten Sie 10% Ermässigung auf die Buchung von Gala-Vorstellungen.

Fordern Sie noch heute Ihre massgeschneiderte Offerten an:

g.rueegg@circus-conelli.ch



Sie sind legendär, die Galavorstellungen im Circus Conelli. Grosse und kleine Firmen, aber auch unzählige Individualgäste haben erkannt, dass es kaum etwas Exklusiveres gibt, als Mitarbeiter, Geschäftspartner oder Freunde zu einem auserlesenen 4-Gänge Menü – begleitet von einer Weltklasse-Show – in den Circustraum Conelli einzuladen.

Top Akrobatik, verträumte Poesie, musikalische Leckerbissen und gastronomische Gaumenfreuden werden direkt an Ihren Tisch serviert.

Die Gäste können während des ganzen Abends an ihren Tischen sitzen bleiben, kein unangenehmes Dislozieren unterbricht die festliche Stimmung. Das gibt es nur im Circustraum Conelli.

Galavorstellungen mit 4-Gänge Gourmetmenü finden an folgenden Tagen statt:

29./30. Nov. 2018
05./07./08./13./14./15./17. Dez. 2018

Preis CHF 239.– / Person inkl.
Gourmetmenü und Gästegarderobe, exkl. Getränke.

Reservationen unter
g.rueegg@circus-conelli.ch

Hotelcard – die besten Hotels mit bis zu 50% Rabatt

Bei der Bezeichnung «typisch Schwiiz» denkt man sofort an Käse, Schokolade oder Jodeln. Aber unser facettenreiches Land hat noch viel mehr zu bieten als Fondue, Toblerone oder Schwyzerörgeli.

In kaum einer anderen Jahreszeit weiss sich die Natur so atemberaubend schön in Szene zu setzten wie im Herbst. Es ist die ideale Zeit für alle Wanderlustigen, Wellnessliebhaber und Naturverbundenen. Wandern Sie im Sonnenschein von Kandersteg über das 2'778 Meter hohe Hohtürli auf die Griesalp und geniessen Sie unterwegs das Gletschereis und den spektakulären Oeschinensee. Besteigen Sie in der Albigna Region im Bergell die bizarre und legendäre Fiamma und erfreuen Sie sich am atemberaubenden Ausblick. Oder geniessen Sie einige unbeschwerte Tage beim Wellness mit Sicht auf die beeindruckende Schweizer Bergwelt. Die Schweiz hat in jeder Hinsicht viel zu bieten – dank Hotelcard finden Sie überall die passenden Hotels mit bis zu 50% Rabatt!

Trifft jeden Geschmack

Ob im Berghotel für Wanderlustige, im Winter-Hotspot für Sportbegeisterte oder in der Wellness-Oase für Erholungssuchende: Dank der Vielfalt an Hotelangeboten sind Ihnen bei Ihrem nächsten Ausflug keine Grenzen gesetzt. Mit der Hotelcard residieren Sie in allen Hotels auf www.hotelcard.ch mit bis zu 50% Rabatt. Den Kaufpreis der Karte haben Sie oft schon nach der ersten Übernachtung amortisiert.

Das Konzept funktioniert

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

Gast und Hotel profitieren

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

Beliebig oft einsetzbar

Sie können die Hotelcard während ihrer Gültigkeitsdauer beliebig oft einsetzen. Als Hotelcard-Mitglied können Sie Kurzurlaube von einer bis drei Nächten vergünstigt buchen. Für längere Aufenthalte lohnt sich eine individuelle Anfrage im Hotel.

Zu zweit profitieren

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

Eine wundervolle Geschenkidee

Schenken Sie Ihren Liebsten Erholung, Zeit für sich und unvergessliche Momente. Mit der Hotelcard übernachtet die beschenkte Person ein ganzes Jahr lang in mehr als 660 Top-Hotels mit bis zu 50% Rabatt – und zwar wann, wo und so oft sie möchte. Bestellen Sie einen Geschenkgutschein unter www.hotelcard.ch: einfach, bequem und schnell und zaubern Sie Ihren Freunden, Verwandten und Bekannten ein Lächeln aufs Gesicht.

Das sind 4 von über 660 Top-Hotels mit bis zu 50% Rabatt:

★★★★★
Beau-Rivage Hotel Neuenburg | Jura & 3-Seen-Land

Doppelzimmer Superior ab
CHF 230.– statt CHF 460.– (pro Zimmer)

★★★★
Badehotel Salina Maris Mörel-Filet | Wallis

Doppelzimmer Superior ab
CHF 148.– statt CHF 296.– (pro Zimmer)

★★★★
Boutique Hotel La Tureta Giubiasco | Tessin

Doppelzimmer Style inkl. Frühstück ab
CHF 143.– statt CHF 286.– (pro Zimmer)

★★★
Hotel Sport Klosters-Serneus | Graubünden

Doppelzimmer inkl. Frühstück ab
CHF 81.50 statt CHF 163.– (pro Zimmer)

Die Vorteile der Hotelcard:

- Bestpreis-Garantie in Hunderten Hotels in der Schweiz und im angrenzenden Ausland.
- Doppelzimmer mit nur einer Hotelcard buchbar.
- Beliebig oft einsetzbar.
- Die Hotelcard amortisiert sich bei der ersten oder zweiten Übernachtung.
- Keine Mindestaufenthaltszeit.
- Kein Konsumationszwang.

Hotelcard
für 1 Jahr
CHF 79.–
statt CHF 99.–

www.hotelcard.ch/erfolg
0800 083 083 (Rabattcode *erfolgherbst* angeben)

Treiber erfolgreicher Veränderung

Die Digitalisierung der Wirtschaft beschleunigt und verdichtet die Arbeitswelt sowie Veränderungsprozesse in Firmen. Sie ermöglicht flexible, kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen. Disruption und agiles Wirtschaften sind in aller Munde – auch in kleineren und mittleren Betrieben. Die Digitalisierung ist eine technische (R)evolution. Eine solch umfassende Veränderung gelingt und ist für Mitarbeitende ohne negative gesundheitliche Folgen, wenn Betriebe ihre Mitarbeitenden eng in den Prozess der Veränderung einbinden. Diese Einbindung oder Partizipation im Betrieb bedeutet, dass eine gemeinsame Lösungserarbeitung über Organisationseinheiten und Hierarchiestufen hinweg stattfindet.

Gesundheit trotz Veränderung

Veränderungen im Betrieb können eine erhebliche Belastung und Irritation für die Mitarbeitenden darstellen. Werden bei Veränderungen die Mitarbeitenden miteinbezogen, herrscht gegenseitiges Vertrauen und wird auf allen Ebenen offen und wertschätzend kommuniziert, wird die Gesundheit nicht unter der Veränderung leiden. Partizipation, Vertrauen, offene Kommunikation und Wertschätzung sind nämlich wichtige Ressourcen, die helfen, mit Belastungen umzugehen und ein hohes Engagement zu entwickeln. Es liegt daher nahe, das Doppelziel erfolgreicher Veränderung und Gesundheit zu verfolgen.

Wirkgefüge von Arbeit und Gesundheit

Veränderung im Zusammenhang mit Führungs- und Teamentwicklung mit dem Ziel ein Unternehmen weiterzubringen und gleichzeitig die Gesundheit der Mitarbeitenden zu fördern, gelingt, wenn sie an wichtigen Einflussfaktoren ansetzt. Zunächst ist es wichtig zu erkennen, dass die Arbeit ein Doppelgesicht hat: Wir schöpfen aus ihr Energie, Sinn und Kraft, sie kann uns aber auch (zu) stark beanspruchen und erschöpfen. Wir erleben diese beiden Seiten als Engagement und Stress bei der Arbeit. Zwei Prozesse sind in diesem Zusammenhang von Bedeutung: 1. Der motivationale Prozess: Arbeitsressourcen (soziale Unterstützung, Rollenklarheit oder Autonomie) führen zu hohem Arbeitsengagement, tiefen Stresswerten und hoher Leistung. Ein ressourcenreiches Arbeitsumfeld fördert die Bereitschaft seiner Mitarbeitenden, ihre Fähigkeiten in eine Arbeitsaufgabe zu investieren. 2. Der gesundheitsbeeinträchtigende Prozess: chronische Arbeitsbelastungen erschöpfen die geistigen und physikalischen Ressourcen eines Arbeitnehmenden. Es kommt zu Stress, Entkräftung und in der Folge zu Gesundheitsproblemen.

Schritte einer erfolgreichen Führungs- und Teamentwicklung

Ein erster wichtiger Schritt einer erfolgreichen Führungs- und Teamentwicklung ist der Kompetenzaufbau der Führungskraft – sie selbst soll fähig sein, einen Veränderungsprozess in Gang zu setzen und erfolgreich abzuschliessen. Des weiteren helfen klar formulierte Ziele, sich nicht zu verlieren. Der Fokus auf Stärken und Ressourcen sorgt dafür, dass die negativen Aspekte nicht zu viel Raum einnehmen. Wichtig ist weiter, Stolpersteine und Treiber bei sich, im Team und in der gesamten Organisation im Auge zu behalten. In einem gemeinsam durchgeführten Veränderungsprozess sollen lösungsorientiert und in einer wertschätzenden Art und Weise Massnahmen erarbeitet werden, die im Team umgesetzt werden können. Einerseits sollen diese Massnahmen die teamspezifischen Ressourcen stärken und – wenn möglich – Belastungen abbauen.

Digitale Lösungen zur Führungs- und Teamentwicklung

In einer Arbeitswelt, in der immer mehr Arbeitsprozesse digitalisiert oder digital begleitet werden, liegt es nahe, die Vorteile einer digitalen Arbeitsweise für die Führungs- und Teamentwicklung zu nutzen. Die unter www.wecoach.ch verfügbare Software ist ein automatisierter Coach für Führungskräfte, der sie befähigt, gemeinsam mit ihrem Team Arbeitsbedingungen und Teamklima zu verbessern. Er coacht durch einen automatisierten Chat, vermittelt Fachwissen zu Arbeit, Gesundheit und Teamentwicklungsprozessen, regt zur Selbstreflexion an, erteilt Vorbereitungsaufgaben und setzt Befragungen ein. Zudem hilft der wecoach, den Teamentwicklungsprozess und seine Wirkung im Team zu überprüfen.

Digitale Lösungen sind niederschwellig, flexibel und im Gegensatz zu grossen, übergeordneten Konzernlösungen für kleine und mittlere Betriebe ideal. Sie können selbstbestimmt genutzt werden, was deren Nachhaltigkeit durch eine gute Einbettung in den Alltag eher sicherstellt als externe Lösungen. In jedem Fall fördert ein digital gecoachter Teamentwicklungsprozess die Erarbeitung konkreter Verbesserungsmassnamen.

Studie zur Wirksamkeit des wecoach

Die Universität Zürich hat den wecoach zusammen mit einem Spin-Off, der ETH Zürich, der Universität St. Gallen sowie mit Führungskräften der Schweizer Kaderorganisation (SKO) und des Universitätsspitals Zürich entwickelt. Zur Zeit läuft eine vom Schweizerischen Nationalfonds geförderte Studie zur Überprüfung der Wirksamkeit dieser digitalen Lösung. Eine Teilnahme ist bis Ende 2018 möglich.

wecoach®
Digitaler Coach für Führungskräfte und Teams

Zentrum für Salutogenese
Universität Zürich EBPI POH
Hirschengraben 84 · 8001 Zürich
Georg Bauer · Rebecca Brauchli
rebecca.brauchli@uzh.ch

Effiziente Zollabwicklung im E-Commerce

Ausländische E-Commerce Plattformen müssen ab 1.1.2019 für alle Kleinsendungen Einfuhrsteuern bezahlen. Dies hat Auswirkungen auf den Schweizer Handel, Logistikdienstleister und die Zollabwicklung. Dies bietet die Chance, Supply Chains weiter zu optimieren.

Mit den Änderungen im Schweizer MwSt.-Gesetz werden ab 1.1.2019 alle ausländischen Händler ab einem Jahresumsatz von CHF 100'000.00 im Schweizer B2C-Markt MwSt.-pflichtig. Konkret bedeutet dies die Aufhebung von Einfuhrsteuerbefreiten Sendungen mit Steuerabgaben unter CHF 5.00. Dadurch wird die Benachteiligung von national tätigen Schweizer Händlern beseitigt. Spezialisierte E-Commerce- und Versandhandelsplattformen wie Amazon, Alibaba usw. verlieren dadurch einen Vorteil, den sie teilweise gezielt ausgenutzt haben. Die Eidg. Steuer- und Zollverwaltungen versprechen sich dadurch mehr Steuertransparenz und -einnahmen. Die Änderungen werden Auswirkungen auf Verkaufspreise, Rechnungsstellung, Logistik und die Zollabwicklung für grenzüberschreitend gelieferten Waren haben.

Bereits heute wird die Logistik- und Zollabwicklung nicht von den Onlinehändlern selbst, sondern von Logistik- und Verzollungsdienstleistern (LDL und VDL) vorgenommen. Damit die hohen Volumen abgabenfrei bei potenziellen MwSt.-Abgaben von unter CHF 5.00 abgewickelt werden konnten, mussten diese B2C-Lieferungen einzeln verzollt werden. Dadurch entstanden Zusatzkosten für Zollabwicklung und Logistikhandling.

Mit der neuen Regelung müssen E-Commerce-Anbieter prüfen, ob die Zollanmeldungen weiterhin auf Ebene Einzelsendungen oder als Sammelsendungen, z.B. ganzen Lkw-Ladungen, vorzunehmen ist. Entsprechend müssen die Daten aufbereitet und dem Verzollungspartner bereitgestellt werden.

Diese Umstellung bindet den stark digitalisierten B2C-Markt noch stärker an die korrekte Schweizer Zollabwicklung und hat deshalb direkte Auswirkungen auf die IT- und Systemintegration der Unternehmen. Bis heute haben ausser der Post und den KEP-Anbietern (Kurier-, Express- und Paket) erst wenige Logistikdienstleister in dieses Marktsegment investiert.

Damit dieser hochvolumige Markt erfolgreich bearbeitet werden kann, muss der eShop zusammen mit seinem Verzollungsdienstleister verschiedene IT- und Zollspezifische Voraussetzungen erfüllen:

- Integration der E-Commerce Shops (eShop) mit den Logistik- und Zollsystemen
- Ergänzen der oft mangelhaften Daten der B2C-Plattform für die Schweizer Zollabwicklung (e-dec Import)
- Weitgehend automatisierte Zollanmeldung an das e-dec System
- Bereitstellung der Steuer- und allfälligen Zollabgaben an den Käufer
- Professionelle und effiziente Bearbeitung von Retouren (Re-Exporte)
- Abholung, Kontrolle, Weiterleitung der eVV Import (el. Veranlagungsverfügung) an den Importeur (Käufer) oder den eShop

Alle diese Vorgänge sind bereits seit Jahren möglich. Oft wurden diese Verfahren und Digitalisierungskomponenten von Exponenten aus Industrie und Logistik als kompliziert oder behindernd bezeichnet. Insbesondere die Umstellung auf die eVV, welche seit 1.3.2018 gilt, wurde selten als Chance, sondern als Zwang gesehen. Die Auswirkungen dieser Neuerungen für die Zusammenarbeit zwischen E-Commerce Anbietern sowie Logistik- und Verzollungsdienstleistern liegt auf der Hand. Ein Dienstleister in diesem Marktsegment muss hocheffizient sein, schnell reagieren können und eine hohe Qualität erbringen. Volumenschwankungen sind sehr hoch und an Spitzentagen kaum berechenbar. Dies bedeutet, dass Automatisierung und Integration der verschiedenen IT-Systeme sehr hoch sein müssen. Zudem ist die Nachweisbarkeit aller vorgenommenen Transaktionen sehr wichtig.

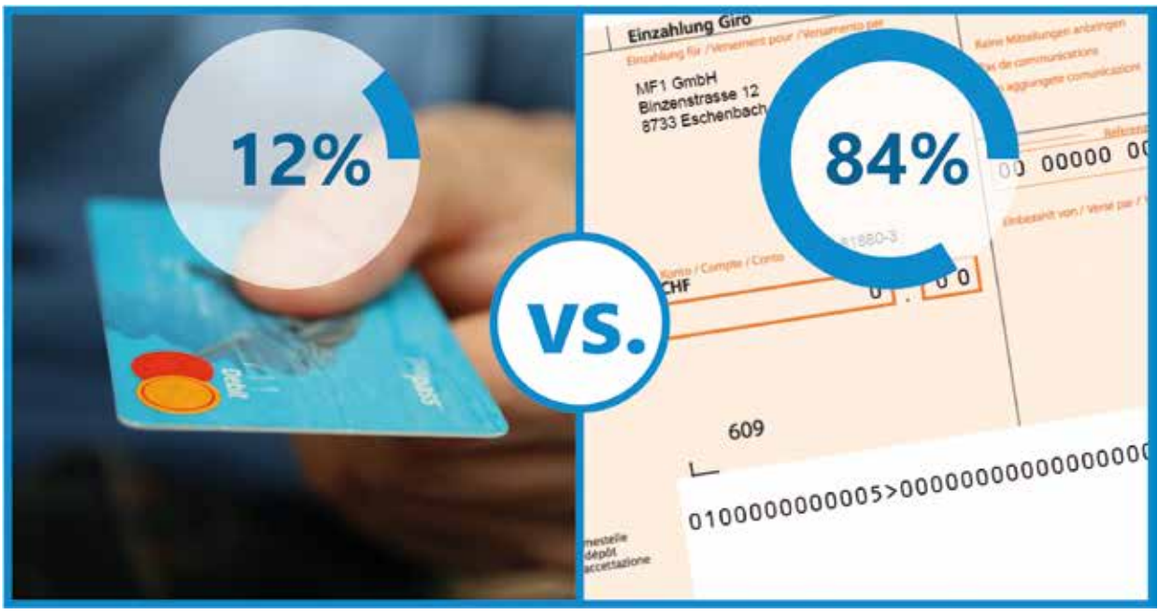
Spannend wird sein, wie die eVVs, welche die korrekte Abwicklung bezüglich Steuer und Zollabgaben belegen, vom eShop-Anbieter behandelt werden. Abgabepflichtig ist ja der Importeur oder Käufer, der die eVV aus Nachweisgründen auch abholen und rechtskonform archivieren muss. Nur wenige Verzollungsdienstleister und kaum eShops bieten die Möglichkeit, die eVV durchgängig und transparent für die abgabepflichtigen Parteien online bereitzustellen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die meisten Software- und webbasierten Lösungen diese Möglichkeiten gar nicht bieten. Deshalb gilt es, dies mit dem Zoll IT-Anbieter zu klären bzw. ganzheitliche Systeme zu beschaffen. Die Anforderungen an Systemintegration, Transparenz, hohe Abfertigungsgeschwindigkeit sowie Bereitstellung und Online-Zugriff zu allen eVVs positionieren den Verzollungsdienstleister neu. So sollte der eShop-Kunde zum Zeitpunkt der Bestellung alle Steuer- und Zollabgaben transparent sehen und nach dem Warenempfang die entsprechenden rechtsrelevanten Dokumente online im Zugriff haben. Der Dienstleister ermöglicht so seinen Kunden ein transparentes Supply-Chain-Management inkl. Schweizer Zollabwicklung, sowie Rechtssicherheit bei der Abwicklung und verschafft dem e-Shop-Kunden einen Zusatznutzen.

Autor: Roland Schumacher,
CEO, SISA Studio Informatica S.A.

SISA Guiding You.

SISA Studio Informatica SA
Kägenstrasse 17 · 4153 Reinach BL
www.sisa.ch

Umsatzverlust oder Ausstände?



2017 stiegen die Konkurse in der Schweiz um 4% auf 4'709 an.
Am stärksten betroffen ist der Handwerks- und Dienstleistungssektor. Gerade in diesen Bereichen sehen sich viele Unternehmer gezwungen, eine Entscheidung zu treffen. Soll mit Rechnung oder Vorkasse abgerechnet werden. Stellt man Rechnungen aus, müssen die Zahlungseingänge überwacht werden. Bei zu vielen Abschreibungen oder Zuspätzahler, kann es für ein Unternehmen schnell kritisch werden. Setzt man auf Vorkasse sind Umsatzeinbussen von über 40% keine Seltenheit.

Unzählige Marktstudien kommen auf ein Ergebnis: Die Schweizer Bevölkerung will auf Rechnung zahlen. Immer beliebter wird auch die Möglichkeit der flexiblen Teilzahlung.

Dem gegenüber steht die schlechte Zahlungsmoral, welche viele Unternehmer hemmt, Rechnungen auszustellen. Die Infrastrukturkosten für die Risikobewertung und Eintreibung von Ausständen kostet unter dem Strich zu viel, da auch die Margen schrumpfen.

Wie handeln Grossunternehmen?
Sie bieten Rechnung mit Teilzahlungsoption an. Die wenigsten davon rechnen selbst ab, sondern arbeiten mit einem Zahlungsabwickler zusammen. Diese Zahlungsabwickler automatisieren die Prozesse der Bonitätsprüfung und der Rechnungsstellung. Die Unternehmen erhalten wenig später automatisch das Geld der abgetretenen Rechnungen und zwar unabhängig davon, ob der Kunde bereits bezahlt hat. Gegen eine kleine einstellige Umsatzgebühr, lösen sie das Problem aufwändiger Rechnungsstellung und des Ausfallrisikos. Bonitätsprüfung, Personal und unangenehme Situationen mit dem Kunden durch Zahlungsverzug entfallen komplett.

Wo ist der Haken?
Die saubere Integration von nicht automatisierten Prozessen ist teuer und umständlich. Deshalb gehören kleine und mittelgrosse Betriebe, welche manuell oder halbautomatisiert ihre Kunden abrechnen, nicht zum Fokus von Zahlungsabwickler.

Pygo ändert alles und bringt Beruhigung
Dieses kleine Werkzeug hilft Unternehmen zu wachsen. Eine einfache Schnittstelle zu Zahlungsabwicklern ermöglicht es nach Erfassung des Kunden, seine Daten zu prüfen und den geforderten Betrag vom Zahlungsabwickler an zu fordern. Mehr noch! z.B. bei einem Werkstattauftrag kann ein Betrag reserviert und nach abgeschlossener Arbeit verrechnet werden (max. 90 Tage). Das Unternehmen bekommt sein Geld und der Kunde am Ende des Monats die Rechnung. Bei jeder Rechnung hat der Kunde die Wahl, gebührenfrei den gesamten Betrag zu bezahlen oder mindestens 10% davon. Auf den Restbetrag wird 1% Gebühr aufgeschlagen und im Folgemonat verrechnet. Der Kunde ist entspannt und der Unternehmer kann sich auf die wichtigsten Aufgaben konzentrieren: Kundenzufriedenheit, guter Service und die pünktliche Zahlung von Löhnen, Kreditoren und sich selbst.

Sichern Sie sich eines von 50 SKV-Förderungspaketen und steigern Sie den Umsatz und den Gewinn!
Zusammen mit dem SKV hat Pygo ein spezielles Förderungspaket für KMU's geschnürt. Dabei Sparen Sie 80% der Aufschaltkosten inkl. Inbetriebnahme-Support, plus 1% weniger Umsatzkommission. Statt CHF 2'500.– Aufschaltkosten nur CHF 499.– und statt maximum 3,9% Umsatzkommission nur max. 2,9%. Je nach Jahresumsatzziel kann die Umsatzkommission sinken. Werden Sie jetzt aktiv.

Was sind die nächsten Schritte?
1. Füllen Sie unverbindlich das Formular auf der Seite **https://pygo.ch/erfolg18/** aus und sichern Sie sich eines der 50 Förderpaketen
2. Sie erhalten automatisch einen Demozugang, damit Sie selbst sehen können, wie einfach es funktioniert.
3. In einem persönlichen Telefongespräch werden alle offenen Fragen geklärt und sobald alles für Sie geklärt ist, kann der Onboarding-Prozess beginnen
4. Innert 2 Arbeitstagen nach Freigabe durch den Zahlungsabwickler steht Ihr Pygo-Zugang bereit und Ihr Unternehmen kann ab sofort entspannt die Debitorenverwaltung abgeben.

Wir freuen uns mit dem SKV zusammen die KMU's nach vorne zu Bringen. Ihr Pygo-Team.

CALM payments by Pygo
PYGO By MF1 GmbH
Unterer Chämletenweg 22
6333 Hünenberg See
Marco Krättli · 079 200 44 66 · MK@PYGO.ch

Digital Lawyer

Online-Service zur Erstellung von einfachen rechtlichen Dokumenten

Die Schweizer Wirtschaftskanzlei Wenger & Vieli AG hat einen Online-Service entwickelt, der Unternehmen und Privatpersonen bei der selbständigen Erstellung von einfachen rechtlichen Dokumenten unterstützt. Dieser «Digital Lawyer» beinhaltet ein einzigartiges Tool, mit dem Personalmutationen für Aktiengesellschaften in kürzester Zeit erfasst und alle benötigten Dokumente als PDF erstellt werden können. Zudem stehen hochwertige Vorlagen und Informationen für rechtliche Standarsachverhalte zur Verfügung. Der Digital Lawyer kann kostenlos genutzt werden.

DIGITAL LAWYER

Die Digitalisierung hat weitreichende Folgen für die Wirtschaft und führt zu einem Strukturwandel. Somit wird dieses Thema auch für Schweizer Unternehmen aller Grössen immer wichtiger.

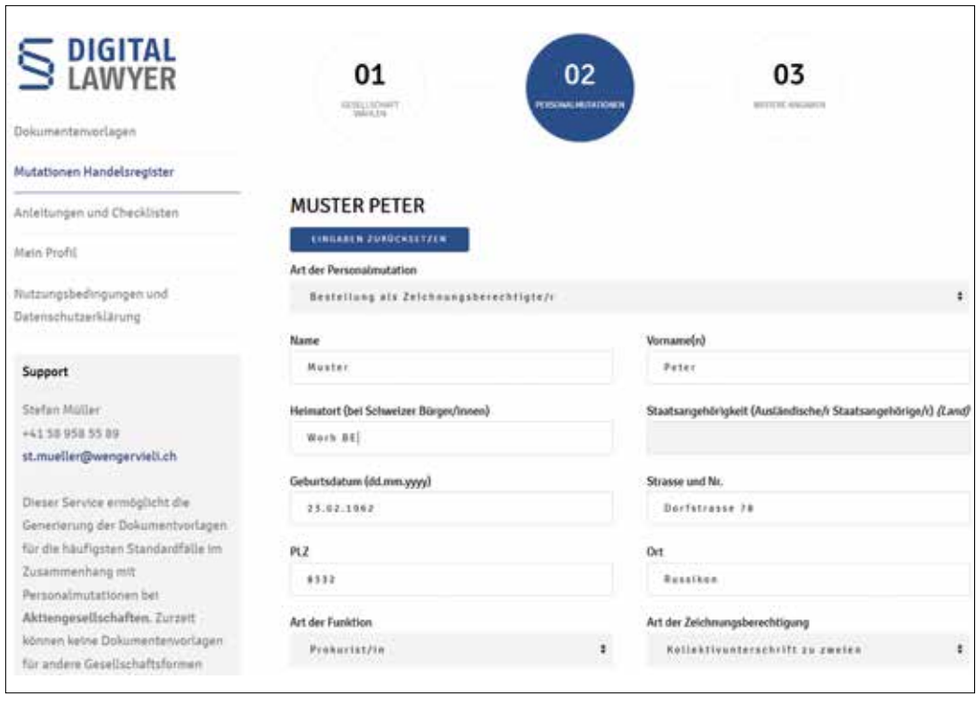
Als Gründungsmitglied von digitalswitzerland beschäftigt sich Wenger & Vieli AG auf konzeptioneller Ebene mit der Digitalisierung als Schlüssel für den Wirtschaftsstandort Schweiz. Auf der operativen Ebene beraten die Spezialisten von Wenger & Vieli AG umfassend zu den rechtlichen Aspekten digitaler Themen, wie beispielsweise ICO, Fintech und Datenrecht.

Wenger & Vieli AG hat ein Automatisierungstool entwickelt, mit welchem Änderungen von Personeneinträgen im Handelsregister automatisiert werden. Mit diesem Tool können Personalmutationen für Aktiengesellschaften in kürzester Zeit erfasst und alle benötigten Dokumente als PDF erstellt werden. Diese müssen im Anschluss nur noch ausgedruckt, unterschrieben und dem zuständigen Handelsregisteramt eingereicht werden. Eine Erweiterung für Personalmutationen in Unternehmen mit anderen Gesellschaftsformen, wie z.B. die GmbH, ist in Arbeit.

Wenger & Vieli AG nutzt ausserdem die Vorteile der Digitalisierung für die juristische Beratung, indem die Sammlung von Vorlagen für Rechtsdokumente laufend ausgebaut und einer systematischen Qualitätsprüfung unterzogen wird. Mit dem Digital Lawyer werden nun die gängigsten Vorlagen Unternehmen und Privatpersonen zur Verfügung gestellt, damit sie einfache Verträge und Formulare kosten- und zeitsparend selber erstellen können. Das Angebot umfasst unter anderem Arbeitsverträge, eine Vertraulichkeitsvereinbarung, einen Darlehensvertrag, eine Domainübertragung, Statuten sowie Dokumente für die Generalversammlung einer Aktiengesellschaft. Die Vorlagen stehen grundsätzlich in deutscher sowie englischer Sprache zur Verfügung. Die Sammlung wird laufend ausgebaut.

Auf der Website **www.digitallawyer.ch** kann ein kostenloser Zugang zum Digital Lawyer beantragt werden.

Beispiel Eingabemaske für Personalmutationen



Wenger & Vieli AG ist eine Rechtsanwaltskanzlei mit Büros in Zürich und Zug. Seit mehr als vierzig Jahren berät sie nationale und internationalen Klienten vorwiegend in allen Bereichen des Wirtschafts- und Steuerrechts.

Bei Wenger & Vieli AG arbeiten rund 50 Expertinnen und Experten, die neben ihrer fachlichen Kompetenz den nötigen Teamgeist und die Menschenkenntnis mitbringen, um eine optimale Zusammenarbeit mit den Klienten zu gewährleisten. Durch die Kanzleigrösse, die Zusammensetzung der Fachexperten und Fachexpertinnen und modernste technische Infrastruktur ist sie in der Lage, arbeitsintensive und anspruchsvolle nationale und internationale Mandate zu übernehmen. Wenger & Vieli AG berät ihre Klienten in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Hebräisch, Spanisch, Tschechisch und Russisch.

Wenger & Vieli AG hat dank langjähriger internationaler Kontakte ein Beziehungsnetz zu Kanzleien in aller Welt. Die Kanzlei ist Mitglied von Meritas, einer der grössten internationalen Vereinigungen von Anwaltskanzleien mit Mitgliedern in allen bedeutenden Städten der Welt. Im Bereich Steuerrecht kooperiert Wenger & Vieli AG mit WTS Global, einem weltweiten Netzwerk von ausgewählten Beratungsfirmen, das in mehr als 100 Ländern präsent ist. Diese Netzwerke gewährleisten bei Bedarf einen unmittelbaren Zugang zu Behörden und Gerichten vor Ort.

wenger & vieli Rechtsanwälte

Wenger & Vieli AG
Dufourstr. 56 · 8034 Zürich
Telefon 058 958 58 58
www.wengervieli.ch
www.digitallawyer.ch

Workshop: Generation Z in KMU. Wie Sie als Arbeitgeber die junge Generation begeistern

Wie können KMU und Familienunternehmen als Arbeitgeber die Jungen begeistern und binden?

Der demographische Wandel macht den Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt. Employer Branding und Personalmarketing werden deshalb zum zentralen Thema. Unternehmen müssen sich vor allem für die jüngste Generation attraktiv machen. Diese Generation Z umfasst die jungen Menschen ab Jahrgang 1995. Sie hat nicht nur andere Bedürfnisse als ihre Vorgänger, sondern auch neue technologische Möglichkeiten, sich zu organisieren, zu informieren und zu kommunizieren. Die Jungen von heute leben in einer reizüberfluteten Welt, in welcher Aufmerksamkeit ein rares Gut geworden ist. Wer junge Talente gewinnen will, braucht neue Wege und Konzepte, die Jungen zu erreichen und ihr Interesse zu wecken. Für das Personalmanagement in KMU ergeben sich dadurch neue Chancen aber auch Herausforderungen. Derzeit unternehmen KMU deutlich weniger als Grossunternehmen, um die eigene Arbeitgeberattraktivität zu steigern, obwohl sie für die Generation Z bezüglich ihrer Werte attraktiv(er) wären.

In diesem Praktiker-Workshop 1) identifizieren Sie die aktuellen Herausforderungen und Trends im HRM für KMU, 2) lernen die Facetten der Generation Z kennen und 3) entwickeln Lösungsansätze für eine erfolgsversprechende Rekrutierung und Bindung der Generation Z.

Erleben Sie einen interaktiven Workshop mit erfrischenden Coaches in einer einmaligen Umgebung im Hotel Astoria Luzern. SKV-Mitglieder erhalten **100.– CHF auf ein reguläres Ticket** mit dem Promocode **KMUVERBAND18.**

TICKETS ONLINE BUCHEN
www.genz-in-kmu.ch

ANGABEN ZUM WORKSHOP

Zielpublikum Inhaber, Geschäftsführer, HR-Fachkräfte und Führungskräfte von KMUs und Familienunternehmen

Ziele für die Teilnehmenden
1 | Aktuelle Herausforderungen und Trends im HRM für KMU kennen
2 | Lernen wie die Generation Z tickt
3 | Erkennen, welche Probleme und Lösungen andere KMU haben
4 | Lösungsansätze für eine erfolgreiche Rekrutierung und Bindung der Generation Z erarbeiten

Programm
08.00 Eintreffen der Gäste | Kaffee und Gipfeli (inklusive)
08.30 Einführung | Erwartungen | Herausforderungen im HRM für KMU | Mindset der Generation Z
10.00 Kaffee-Pause (inklusive)
10.20 Chancen und Risiken in Rekrutierung und Bindung | Individuelle Erarbeitung
11.00 Drei Fallbeispiele von KMU zum Thema Generation Z
12.15 Drei-Gang-Mittagessen im Astoria (inklusive)
13.30 Fallstudie: Auftrag | Erarbeitung in Gruppen | Diskussion und Key Insights
14.50 Kaffee-Pause (inklusive)
15.45 Key Learnings | Zusammenfassung | Q & A
16.30 Apéro | Networking (offeriert)

Coaches
Der Workshop wird durch die Schmid + Partner AG und NEOVISO durchgeführt.
Dr. Andreas Schmid ist geschäftsführender Partner der Schmid + Partner AG. Er ist Berater für KMU, Familienunternehmen sowie Unternehmerfamilien und Experte in den Bereichen Nachfolge, Personalmanagement, Change und Digitalisierung.
Yannick Blätter ist Geschäftsführer der NEOVISO GmbH und Co-Gründer des Neo Network. Er ist Unternehmensberater im Bereich Gen Z und Marketing. Yannick Blätter studiert an der Universität St. Gallen im Master-Studiengang «Business Innovation».

Zeit & Veranstaltungsort
Dienstag, 25. September 2018 | 08.00 Uhr – 17.00 Uhr
Hotel Astoria | Pilatusstrasse 29 | 6002 Luzern

Mehr Informationen & Ticket-Bestellung
Webseite: www.genz-in-kmu.ch

SCHMID + PARTNER
FAMILY BUSINESS ADVISORS
NEOVISO

SCHMID + PARTNER AG
Family Business Advisors
Schaffhauserstrasse 264 · 8057 Zürich
Telefon 044 312 12 00
www.schmidundpartner.com
info@schmidundpartner.com

**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
HSO Wirtschafts- und Informatikschule	–
Paco Marin Academy	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIU Schweizerische Institut für Unternehmerschulung	–
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 Unternehmerschule AG	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Wie Sie erfolgreich Prioritäten setzen

Selbstzweifel, Stress und Zeitmangel gehören ebenso zum Unternehmeralltag wie die Freude an der Unabhängigkeit und das Herzblut für das eigene Tun. Und wir alle wissen: Auch ein Sprint zum Ziel liegt mal drin. Sobald aus dem Sprint aber ein Dauermarathon wird, müssen wir uns der Herausforderung und in diesem Fall der Prioritätensetzung stellen. Wer heute richtig priorisiert, kann schon morgen gelassener und erfolgreicher an den Start gehen. Sei es privat, wie auch geschäftlich. Wie sich das umsetzen lässt zeigen Ihnen die Trainer der Unternehmerschule und verraten zwei ihrer liebsten Priorisierungs-Tipps.

Praxistipp 1: Verspeisen Sie die Frösche gleich zum Frühstück

Wir wollen Ihnen natürlich nicht wirklich Frösche zum Frühstück servieren. Dieser Tipp ist allerdings bei erfolgreichen Unternehmern und Führungskräften sehr beliebt. Sehr zu empfehlen zu diesem Thema: Der internationale Bestseller «Eat that frog» des Buchautors Brian Tracy. Es ist kein Geheimnis, dass Ihr Tag wesentlich erfolgreicher wird, wenn Sie eine harte, unliebsame oder gar verhasste Aufgabe nicht den ganzen Tag vor sich herschieben. Denn eine solche Aufgabe lastet schwerer auf Ihnen als die meisten anderen, und sie nimmt wesentlich mehr von Ihrer mentalen Energie in Anspruch als sie es wert ist. Wenn Ihr Frosch abends immer noch auf Sie wartet, haben Sie wahrscheinlich das Gefühl, dass Sie eigentlich gar nichts geschafft haben. Und so viel sei garantiert: Appetitlicher wird der Frosch am Abend auch nicht.

«Also verspeisen Sie Ihren Frosch zum Frühstück, dann sind Sie den Rest des Tages wesentlich produktiver.»

Apropos Produktivität: Ein weiterer Praxistipp für mehr Effizienz und Erfolg ist die Kraftstunde.

Praxistipp 2: Kraftstunden oder die Power Hour für mehr Produktivität

Mit einer Kraftstunde, also der sogenannten Power Hour, bezeichnet man die Stunden, in denen Sie am produktivsten arbeiten. Diese Stunden überlassen gewiefte Unternehmer auf keinen Fall dem Zufall. Überlegen Sie sich also, wann Sie welche Aufgaben am besten erledigen, denn auch das gehört dazu, wenn Sie richtig Prioritäten setzen wollen. Ist Ihre erste Arbeitsstunde stets Ihre Beste, dann reservieren Sie diese Stunde auch für Ihre wichtigsten Schlüsselaufgaben. Und zwar die, die am meisten zum Wachstum Ihres Unternehmens beitragen. Sollten Sie erst am Mittag richtig in Gang kommen, legen Sie Ihre Power Hour auf den Nachmittag.

«Und wenn Sie nur eine Stunde pro Woche oder Monat dafür einplanen können, dann tun Sie das. Auf jeden Fall lassen Sie sich in dieser einen Stunde nicht ablenken.»

Die Unternehmer, die Kraftstunden in ihre Zeitplanung einbauen, berichten nicht nur, dass sie in dieser Zeit oft mehr schaffen als sonst an einem ganzen Arbeitstag. Sie sagen auch, wenn man erstmal damit angefangen hat, dann ist es wie Muskeltraining – je öfter sie Kraftstunden durchführen, desto stärker und produktiver werden sie.
PS: Weitere nützliche Tipps für Ihren Unternehmer- und Führungsalltag finden Sie hier:
www.unternehmerschule.ch/kmupraxis

Und auch in der Weiterbildung ist Prioritätensetzung erlaubt!

Sie wollen sich weiterentwickeln, Ihnen fehlt aber die Zeit für eine lange Weiterbildung? Dann besuchen Sie ein kompaktes und praxisorientiertes «Unternehmerseminar für KMU». Gemeinsam mit erfahrenen Partnern beantworten wir Ihre wichtigsten Fragen rund um das Thema Unternehmensführung. Zudem profitieren Sie vom wertvollen Austausch mit anderen Unternehmern.

Nächste Unternehmerseminare für KMU

- Zürich, ab 13.09.2018: ZKB Praxisseminar «Ganzheitliche Unternehmensführung»
- Aarau, ab 26.09.2018: AKB Unternehmerseminar «Fit in die Zukunft»
- **Information und Anmeldung:** http://www.unternehmerschule.ch/unternehmerseminar-fuer-kmu

Die Teilnehmerzahlen sind limitiert. Sichern Sie sich also jetzt Ihren Platz!

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

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

Fremdsprachige Werbekampagnen ohne Desaster!

Transcreation – die Königsdisziplin

Dr. Arno Giovannini, Inhaber

Sie feilen an Ihrem neuen Internetauftritt oder planen eine Werbekampagne. Doch wie werben Sie auf fremdsprachigem Parkett? Manche Ausdrücke würden 1:1 übersetzt falsch verstanden werden oder gar lächerlich wirken.

Weg von der Übersetzungsschablone
Wir lösen diese kreative Aufgabe. Ob Broschüre, Webseite oder Radiospots: Wir übertragen Ihren Text massgeschneidert in die jeweilige Zielsprache. Dabei achten wir darauf, dass Ihre einzigartige Botschaft genauso griffig bleibt wie das Original.

Was ist eine Transcreation?
Ein Text soll in der Fremdsprache genauso wirken wie das Original. Dann wird von Übersetzern eine «Transcreation» erwartet – eine Übersetzung, bei der auch Neues entsteht, etwa Wortspiele, die den Humor mitnehmen. Redewendungen werden nicht direkt übersetzt, sondern oft neu geschrieben.

Transcreation: Wettbewerbsvorteil statt Desaster
Eine Transcreation weckt bei den lokalen Käufern die gleichen Emotionen und Kaufabsichten wie in der Originalsprache. Eine Transcreation öffnet Ihrem Unternehmen die Tür zu neuen Märkten und neuen Kunden.

Warum ist die SemioticTransfer AG der richtige Partner für Sie?
Wir sind fast überall auf der Welt zu Hause. Wir kennen die feinen kulturellen Unterschiede und berücksichtigen die sprachlichen Eigenheiten Ihrer Zielgruppe. Unsere Transcreation-Experten sind Branchenkenner, arbeiten formulierungssicher und mit feinem Verständnis für die geographisch unterschiedlichen Ansprüche. Damit Ihre Markenbotschaft, Ihre Werbeanzeige oder Ihr Slogan überall ins Schwarze treffen.

Was wir für Sie tun können
Sie haben ein konkretes Projekt? Sie brauchen noch mehr Informationen? Dann kontaktieren Sie Dr. Arno Giovannini und Sie erhalten eine kostenlose 15-Minuten Erfolgsberatung. Schreiben Sie einfach eine E-Mail mit Ihrem Anliegen an: arno.giovannini@semiotictransfer.ch.

SwissMadeTranslation® von SemioticTransfer AG
Zertifizierte Sprachdienstleistungen nach ISO 17100 und ISO 9001. Datensicherheit nach ISO 27001. Über 20-jährige Erfahrung.

semiotic transfer

SemioticTransfer AG
Bruggerstrasse 37
5400 Baden
Tel.: +41 56 470 40 40

angebot@semiotictransfer.ch
www.semiotictransfer.ch
www.semioticcodes.ch

95% der Kunden empfehlen SemioticTransfer AG weiter! Ergebnis der TÜV-zertifizierten Kundenumfrage 2015.

Transcreation Blog abonnieren

Vielseitige Aus- und Weiterbildungen für jedes Bedürfnis

Unsere modernen Schulungs-Räume in der HSO

Die HSO Wirtschafts- und Informatikschule bietet mit verschiedenen praxisorientierten Studiengängen moderne, flexible Weiterbildungsmöglichkeiten für einen soliden Auf- und Ausbau einer erfolgreichen Karriere.

Gerade im dynamischen betriebswirtschaftlichen Umfeld ist es an der Zeit, Weiterbildung neu zu denken. Zum einen müssen die Arbeitgeber Investitionen in Weiterbildung als Erfolgsfaktor für das eigene Unternehmen sehen. Denn gut qualifizierte Berufspraktiker sind der Schlüssel zur nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit. Zum anderen steigt für Fachleute mit Berufsabschluss gleichzeitig die Notwendigkeit, sich weitere Qualifikationen anzueignen, um überhaupt eine Karriereperspektive entwickeln zu können.

Digital gut unterwegs

Ein weiterer zentraler Aspekt der Weiterbildung ist die Digitalisierung. Studiengänge und Lerninhalte aber auch die Organisation und Infrastruktur der Anbieter selbst müssen digitaler werden. Die HSO hat deshalb nicht nur neue Studiengänge im Bereich Wirtschaftsinformatik geschaffen, sondern treibt auch die Digitalisierung in der Struktur ihrer Aus- und Weiterbildung aktiv voran. Zurzeit werden digitale Lehrgänge entwickelt, in denen künftige ICT-Fachkräfte ein Studium aus mehreren Modulen weitgehend zeit- und ortsunabhängig abschliessen können. Ein weiterer wichtiger Schritt ist die strategische Initiative hso.digital. Sie unterstreicht den Anspruch der HSO, die Bildungslandschaft auch mit «digitalen» Bildungsangeboten zu bereichern und aktiv zu bewirtschaften – intelligent und anders.

Moderne, vielseitige und flexible Weiterbildung

Bei der Wahl der richtigen Weiterbildung spielen Kriterien wie die zeitliche Belastung, ein rascher Praxistransfer, die anfallenden Kosten, die Effektivität der Wissensbildung sowie die Abschluss- wie auch Anschlussmöglichkeiten eine wichtige Rolle. Die HSO Wirtschafts- und Informatikschule hat diese Entwicklung und die veränderten Ansprüche erkannt und erfüllt sie mit modernen und flexiblen Weiterbildungsmöglichkeiten für jedes Bedürfnis:

- Grundbildung KV & Retail College
- Handelsschule
- Kaderschule / eidg. Fachausweis und Diplom
- Höhere Fachschule
- Nachdiplomstudium
- Executive MBA

Durchlässigkeit und Anschluss garantiert

Die HSO gewährleistet mit ihrer modularisierten Struktur eine überzeugende Durchlässigkeit und Anrechnung der höheren Berufsbildung. Zum einen können Tertiärabschlüsse auf Stufe Fachausweis angerechnet werden, zum anderen werden bereits im dritten Studienjahr Fachhochschulmodule in den Unterricht eingeflochten, so dass ein direkter Anschluss zum Bachelor (B.A.) möglich ist. Dieses Konzept ist in der Landschaft der Höheren Fachschulen einzigartig und macht die HSO Wirtschafts- und Informatikschule zu einem der grössten, innovativsten und zuverlässigsten Bildungspartner in der Schweiz.

Die HSO-Vorteile auf einen Blick

- 10 zentral gelegene Standorte
- 4 Studienstarts pro Jahr dank Modularisierung
- Bis zu fünf Studienvarianten pro Start für mehr Flexibilität
- Eintägiges Einführungsseminar für einen erfolgreichen Einstieg ins Studium
- Verkürzte Studienzeit dank Anrechnung der Vorleistungen (Dispensationsmöglichkeit)
- Maximale Praxisnähe mit Workshops, Studienreisen, Field Trips etc.
- Praxisorientierte Dozenten mit langjähriger Erfahrung
- Möglichkeit, verpasste Lektionen standortübergreifend vor- oder nachzuholen
- Persönliche individuelle Betreuung während des Studiums
- Kostenlose Online-Tools für einen effizienteren Unterricht
- Zusätzliche Abschlüsse während des Studiums – ohne zusätzlichen Lernaufwand

Die HSO Wirtschafts- und Informatikschule

Die HSO gehört mit zehn Standorten und mehr als 3000 Studierenden zu den führenden privaten Wirtschaftsschulen der Schweiz. Mit modernster Infrastruktur und innovativen Lernmethoden bietet die HSO bestmögliche zeitliche und örtliche Flexibilität für ein individualisiertes und praxisnahes Studium auf höchstem Niveau. Weitere Informationen zu den Studiengängen finden Sie auf unserer Website: **www.hso.ch**

HSO

HSO Wirtschafts- und Informatikschule
HSO Wirtschaftsschule AG Schweiz
Andreasstrasse 15 · 8050 Zürich
Telefon 058 680 14 00
info@hso.vantage.ch · www.hso.ch

krebsliga

Unterstützung für Arbeitgeber

Erkranken Mitarbeitende an Krebs, stellt dies für Vorgesetzte und Kollegen eine grosse Herausforderung dar. Dank einer verbesserten Früherkennung und Therapiemöglichkeiten kehren jedoch mehr als 60 Prozent aller Krebskranken wieder an ihren Arbeitsplatz zurück. Arbeit kann für Krebsbetroffene auch sinnstiftend sein. Die Möglichkeit etwas zu leisten und nicht einfach nur krank zu sein, ist wichtig.

Manche Betroffene leiden nach der Therapie jedoch unter Müdigkeit und Konzentrationsproblemen und sind zumindest während einer gewissen Zeit nicht mehr so belastbar wie zuvor. Das stellt vor allem kleinere Unternehmen vor Probleme. Anders als bei Grossunternehmen fehlt KMUs oft das Geld und das Personal um lange krankheitsbedingte Ausfälle zu kompensieren.

Für den erfolgreichen Wiedereinstieg nach einer Krebserkrankung nehmen Vorgesetzte eine Schlüsselrolle ein. Die Krebsliga berät Arbeitgeber bei allen auftauchenden Fragen. Erreichbar sind die Fachspezialistinnen telefonisch. Einige kantonale und regionale Ligen bieten Coaching vor Ort an. Zur Sensibilisierung werden in den Unternehmen auch Workshops und Seminare für Führungskräfte und Mitarbeitende durchgeführt.

Telefoncoaching für Arbeitgeber
0848 114 118
Mo–Fr, 9–16 Uhr,
deutsch, französisch, italienisch, englisch,
8 Rp. pro Minute ab Festnetz

Krebsbetroffene finden am Krebstelefon Unterstützung
0800 118 811
Mo–Fr, 9–19 Uhr,
deutsch, französisch, italienisch,
E-Mail: helpline@krebsliga.ch

«Die bfu-Schulungen erfolgen auf Augenhöhe»

THEMENPRÄSENTATIONEN «Bedeutungsvoll», so umschreibt Carlo Lanfranchi seine Arbeit als Teamleiter der Physiotherapie im Pflegezentrum Bachwiesen. Und das Adjektiv passt für ihn auch zu den Schulungen der bfu, die er besucht hat.

Eine Viertelstunde vor dem vereinbarten Termin entdeckt uns Carlo Lanfranchi beim Empfang des Pflegezentrums Bachwiesen, dass man mit dem Tram in rund 25 Minuten ab Zürcher Hauptbahnhof erreicht. Herzlich begrüsst er uns, macht letzte Vorbereitungen und lädt uns dann in einen Besprechungsraum ein. Wir gehen an einer Wand mit Schmetterlingen vorbei. Diese gehören zur Aktion «Gutes tun». Die Mitarbeitenden des Pflegezentrums sollen die Seniorinnen und Senioren mit Durchschnittsalter 85 speziell umsorgen, ausserhalb der gewohnten Routine. Pro gute Tat gibt es einen Schmetterling für die Wand. Carlo Lanfranchi ist stolz, dass auch er für 3 Schmetterlinge sorgte. Seit 12 Jahren arbeitet der bald 40-Jährige im Pflegezentrum, seit 2010 als Leiter medizinische Therapien. Es ist der Umgang mit den Menschen und die Verantwortung, die seine Arbeit bedeutungsvoll machen. Täglich holt er Menschen dort ab, «wo sie sind», passt sich ihrem Tempo an und will mit ihnen etwas erreichen. Nicht immer sind die Bewohner in Stimmung oder motiviert, sich auf eine Physiotherapie einzulassen. Dann brauche es Feingefühl und manchmal Kreativität, um sie zum Mitmachen zu bewegen, so Lanfranchi.

Das trifft auch auf die bfu-Fachleute zu, die mit den Themenpräsentationen in die Betriebe gehen um dort die Mitarbeiter für mehr Sicherheit in der Freizeit zu sensibilisieren. Im Pflegezentrum wurden die beiden neuen Präsentationen «Unsere Hände – einfach genial» sowie «Vortritt und Recht im Strassenverkehr» angeboten. Das bestehende Angebot der Themenpräsentationen umfasst rund 14 verschiedene Themen welche jeweils unterschiedlich jedoch immer kreativ, interaktiv und frisch angegangen werden. «Wir Mitarbeitenden wurden von den bfu-Fachleuten da abgeholt, wo wir punkto Sicherheit stehen», blickt Lanfranchi zurück. «Jeder Mitarbeiter hat ein anderes Sicherheitsbewusstsein, aber jeder hat einen Anknüpfungspunkt gefunden. Die Schulung erfolgt auf Augenhöhe und war alles andere als besserwisserisch». So sollen die Themenpräsentationen zukünftig zu einem festen Bestandteil des Weiterbildungsangebots gehören.

Lanfranchi ist ein Profi, wenn es um Sicherheitsthemen geht. Arbeitssicherheit schreiben er und das Pflegezentrum gross. Und die Sicherheit seiner Patientinnen und Patienten ist ihm wichtig. Herausfordernd aus Sicht des Arbeitgebers empfindet er die Unfälle in der Freizeit. Unfälle auf dem Velo oder im Schneesport kämen leider bei den Mitarbeitenden vor. Auffällig oft sind es Stürze die zu Ausfällen führen. Genau hier also, setzt die bfu mit ihrem Angebot der Themenpräsentationen an. Lanfranchi bezeichnet sich als vorsichtigen Menschen. Zwar komme er momentan nicht regelmässig zum Tanzen, Velofahren, Wandern, Schwimmen oder zu Aikido, aber wenn er dafür Zeit habe, achte er auf die Sicherheit. Darum fand er es hilfreich, dass in den rund 50-minütigen bfu-Schulungen Unfallgefahren praxisnah in Erinnerung gerufen und Präventionstipps mit auf den Weg gegeben wurden. Man habe noch einige Tage später darüber diskutiert. Und im Alltag denke er immer wieder ans Erlebte. Mit dem Angebot tue die bfu nachhaltig Gutes. So gesehen, reflektiert er, hätten die Themenpräsentationen der bfu eigentlich auch einen Schmetterling verdient.

Mehr zu unseren Themenpräsentationen finden Sie unter **themenpraesentationen.bfu.ch**

Die bfu unterstützt Unternehmen bei der Verhütung von Freizeitunfällen. Alle Angebote auf **www.betriebe.bfu.ch**

Das neue Standardwerk der Verhandlungsführung

Unser Leben ist geprägt von Verhandlungen. Ob im Alltag, im Beruf oder in der Familie – selbstbewusstes Auftreten und souveräne Gesprächsführung helfen Ihnen, Vertrauen in die eigene Kompetenz zu entwickeln und ihre Ziele mit der notwendigen Härte, aber auch mit der gebotenen Fairness durchzusetzen.

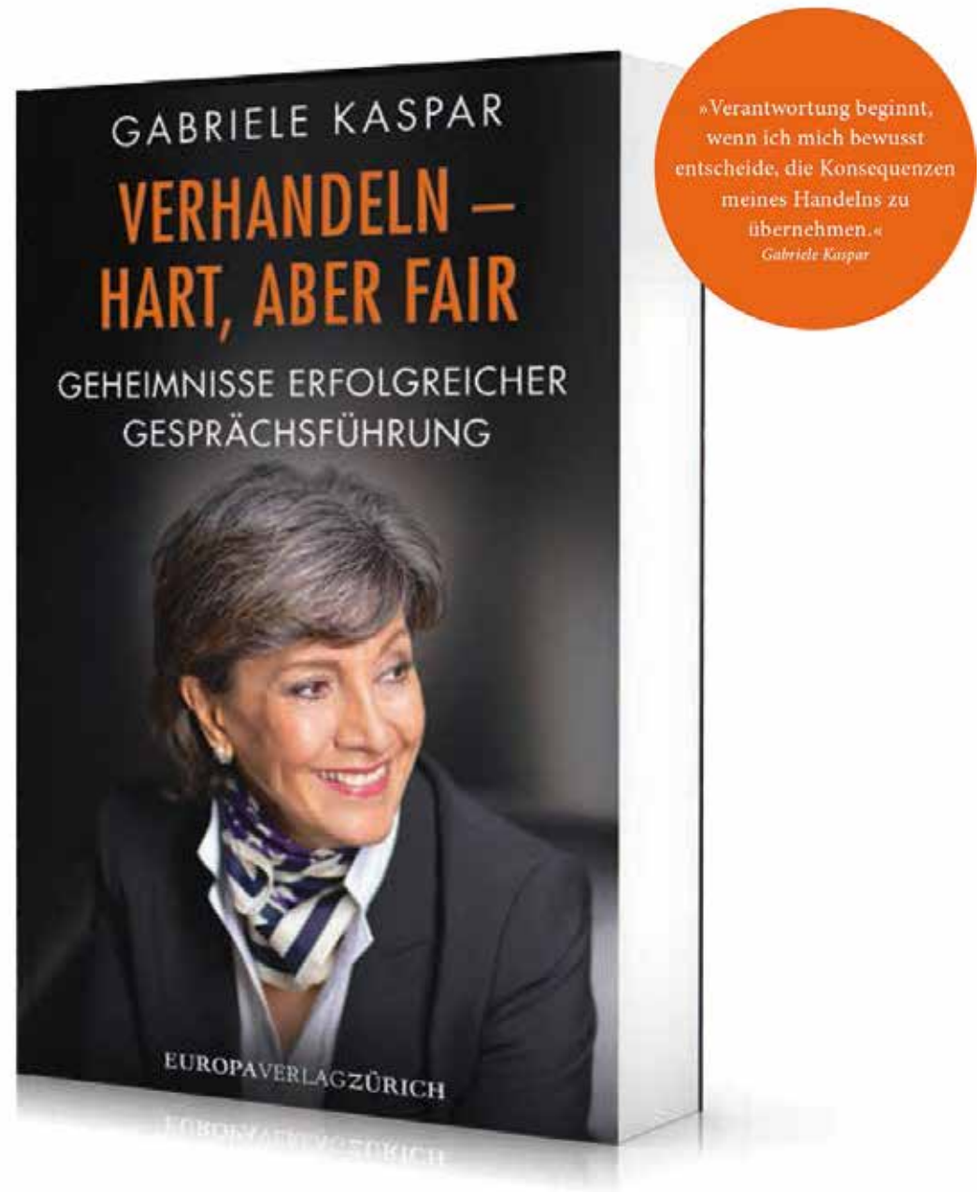
Gabriele Kaspar macht Ihnen Mut, Ihre Grenzen auszuloten. Sie bietet eine praxisorientierte Hilfe auf der Basis vieler Seminare, Workshops und Coachings, mit der Sie in schwierigen Gesprächen flexibel agieren und reagieren können. Sie lernen, authentisch zu bleiben, sich Respekt zu verschaffen und Sympathien zu erhalten.

Viele anschauliche Beispiele aus dem Verhandlungsalltag erhöhen das Verständnis für den Verhandlungsprozess. Dazu gibt es Inputs zu angewandter Psychologie, Körpersprache, Fragetechniken, Strategie und Taktik sowie sprachlichen und rhetorischen Hilfsmitteln, die Sie in kürzester Zeit zu einem echten Verhandlungsprofi machen, der Übereinkünfte und Vereinbarungen in seinem Sinn zu gestalten weiss. Geschicktes Verhandeln ist keine Hexerei, sondern basiert auf verschiedenen Voraussetzungen, zu denen eine gute Vorbereitung ebenso zählt wie sprachliche und rhetorische Hilfsmittel oder psychologische, taktische und strategische Aspekte.

Gabriele Kaspar weiht Sie ein in die Geheimnisse erfolgreicher Gesprächsführung und öffnet den Blick dafür:

- wie sich Härte und Fairness erfolgreich verbinden lassen
- wie man sich fundiert auf wichtige Verhandlungen vorbereitet
- wie man persönliche Strategien und Taktiken reflektiert, ordnet und verbessert
- wie man den Gesprächspartner zur Kooperation veranlasst
- wie man Widerstände seines Verhandlungspartners verringert und den eigenen Handlungsspielraum erweitert
- wie man schwierige Situationen souverän meistert

«Verantwortung beginnt, wenn ich mich bewusst entscheide, die Konsequenzen meines Handelns zu übernehmen.»
Gabriele Kaspar



Gabriele Kaspar lebt in Zürich und leitet seit 25 Jahren die GK CONSULTING. Die ausgewiesene Expertin in den Bereichen Training, Beratung und Coaching verfügt über einen soliden Schatz an Erfahrungen, unter anderem als Geschäftsführerin in verschiedenen Unternehmen. Sie vermittelt ihr Wissen vor allem als Referentin und Trainerin in großen Firmen sowie als Dozentin an verschiedenen Schweizer Fachhochschulen und Schweizer Hochschulen.

Ihre inhaltlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Verhandlungsführung und Verhandlungscoaching, Konflikt-Management, Emotionale Intelligenz und Führung.

Gabriele Kaspar
Verhandeln – hart, aber fair
Geheimnisse erfolgreicher Gesprächsführung
Ca. 192 Seiten / Klappenbroschur
13,7 × 21,7 cm / 17,99 € (D) / 18,50 € (A)
ISBN 978-3-95890-016-5 / WG 1933

GK Consulting
Gabriele Kaspar
Alderstrasse 41 · 8008 Zürich
Telefon 044 383 91 11 · Mobile 079 455 14 68
info@gkconsulting.ch · www.gkconsulting.ch

Nachhaltigkeit erhöht die Wettbewerbsfähigkeit

Markterfolg gemeinsam und mit höherer Marge sichern
Künftig wird die Nachhaltigkeit Ihres Unternehmens ein zentraler Erfolgsfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit sein. Fitte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind motivierte Leistungsträger, die eine hohe und ebenso nachhaltige Produktivität im Unternehmen ermöglichen. Damit verbessern Sie Ihren Unternehmensgewinn, andere Parameter gleichbleibend, um 2-6%. Voraussetzung für diesen messbaren Erfolg ist eine nachhaltige und individualisierte Förderung der Fitness und Gesundheit bei einer Mehrzahl der Angestellten. Mit Perform Fun Enterprise ist dies für jedes Unternehmen wirtschaftlich und hinsichtlich der Fitness- und Gesundheitsförderung professionell machbar.

Die Mehrheit gewinnen, auf freiwilliger Basis
Konventionelle Fitness- und Gesundheits-Massnahmen, wie Sport- und Gesundheitstag, Fitness-Abo usw. sind für einzelne Personengruppen sinnvoll. Das Problem ist, dass die Mehrheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, auf freiwilliger Basis, nicht für eine nachhaltige Nutzung solcher Angebote gewonnen werden kann, womit die Chance für eine maximale Performance, einen optimalen Teamgeist und Verantwortungsbewusstsein verpasst wird. Es braucht eine Win-Win Situation, welche die Fitsein-Motivation aller Angestellten fördert und dadurch den wirtschaftlichen Mehrwert generiert.

Digitalisierung: Vorteile für Angestellte und Unternehmen
Mit Perform Fun Enterprise, dem einzigen digitalen und vollwertigen Coach für Unternehmen sowie Perform Fun Overview – dem Motivations- und Management Cockpit ermöglichen Sie ALLEN Angestellten eine professionelle Förderung der Fitness und Gesundheit mit ausgeprägter Win-Win Situation. Sie erreichen die Mehrheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, nachhaltig und auf freiwilliger Basis.

Ihre Angestellten können Fitness und Gesundheit auf ihrem persönlichen Leistungsniveau, ohne körperliche Überforderung, selbstständig oder in Gruppen professionell und ungezwungen stärken. Die wissenschafts-basierte Gesamtlösung generiert wenig Aufwand und kann einfach im Unternehmen integriert werden.

BGM-Mittel optimal nutzen
Perform Fun Overview erstellt aggregierte Informationen, welche die Entwicklung der Fitness darstellt, ohne persönliche Daten zu zeigen. Sie können den Erfolg sehen, allfällige Unterstützungsmassnahmen und die BGM-Mittel effizient und zielorientiert einsetzen.

Perform Fun Overview können Sie ebenfalls als teambildende Massnahme nutzen, zum Beispiel mit geeigneten Communities. Die Team-Mitglieder verstehen sich besser, was der Betriebsleistung massgeblich Vorschub gibt.

Unternehmensspezifische Anforderungen, wie spezielle Inhalte (weitere Bewegungs- und Sportthemen, Themen zur Bewältigung mentaler Herausforderung, Unfallprävention, Ergonomie usw.) sowie Features können leicht und zeitnah realisiert werden. Mit Perform Fun verfügen Unternehmen und Angestellte über optimale Voraussetzungen, um den künftigen Markterfolg gemeinsam zu sichern.

Datenschutz ist wichtiger, denn je
Der Datenschutz hat eine zentrale Bedeutung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie wollen nicht noch mehr kontrolliert werden und sie wollen zurecht selbst darüber entscheiden, wer Zugriff auf ihre persönlichen Daten hat.

Gut zu wissen:
1. Die Nutzerdaten können so verwendet werden, wie dies in den (zulässigen) allgemeinen Geschäfts- und Nutzungsbedingungen sowie Datenschutzhinweisen festgelegt und durch den Nutzer aktiv (Opt-in) bestätigt ist. Darin kann eine «erweiterte Datennutzung» eingeschlossen sein. Je nach Anbieter der Lösung lohnt es sich, die Bestimmungen genauer zu lesen.

2. Jede Datenerfassung birgt ein gewisses Risiko eines missbräuchlichen Datentransfers. Nutzer sollten sich die Frage stellen, ob eine nicht deklarierte Verwendung seiner persönlichen Daten für den Lösungsanbieter interessant sein könnte. Weil Nutzer den Datentransfer kaum kontrollieren können, ist die Wahl des Anbieters entscheidend für das Vertrauen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Perform Fun AG garantiert, dass die persönlichen Daten der Nutzer 100% geschützt sind, auch gegenüber dem Arbeitgeber. Perform Fun AG ist 100% unabhängig und verfolgt den einzigen Zweck der Förderung von Sport, Fitness und Gesundheit in unserer Gesellschaft. Der Datenschutz gemäss Schweizerischem Datenschutzgesetz (DSG) und der DSGVO wird in der AGB, dem Datenschutzhinweis und in der Lizenzvereinbarung mit Perform Fun AG transparent und klar geregelt.

perform fun

Perform Fun AG
Chaltenbodenstr. 16 · 8834 Schindellegi
Telefon 044 201 88 88
info@performfun.com · www.performfun.com

Heileurythmie: Bewegt zu mehr Lebenskraft

Theodor Hundhammer
Eidg. Dipl. Komplementärtherapeut
Methode Heileurythmie

Das Leben ist ein Balanceakt: Während bei gesunden Menschen die Lebenskräfte harmonisch aufeinander wirken, können Krankheiten die Kräftekonstellation durcheinanderbringen. Unterschiedliche Symptome und diffuse Beschwerden sind die Folge. Die Heileurythmie bietet dafür einen bewegungstherapeutischen Ansatz, der Betroffenen hilft, gegen die Symptome anzutreten. Akute und chronische Krankheiten lassen sich behandeln und die Gesundheit von innen heraus stärken.

Mit Lautbewegungen die Lebensenergie stärken

Die Heileurythmie ist eine komplementärtherapeutische Bewegungstherapie, die darauf ausgerichtet ist, den Menschen psychisch und physisch wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Das besondere an der Heileurythmie ist, dass Sprache, Gebärden und Musik mit der Bewegung in Verbindung gebracht werden. Jedem Laut lässt sich in der Heileurythmie ein entsprechender Bewegungsablauf zuordnen. So sind Übungen wie zum Beispiel die «Herz-E-Übung» entstanden, welche die Herzfunktion stärkt. Hinzu kommen unzählige weitere Übungen mit unterschiedlichen Wirkungen, die sich über die Jahrzehnte in der Heileurythmie verankert haben. Sie alle zielen darauf, die Kräfte des Körpers wiederherzustellen und vegetative Vorgänge wie die Organfunktionen positiv zu beeinflussen. Die Bewegungsabläufe wirken zudem beruhigend und rufen beim Übenden ein positives Körpergefühl hervor.

Selbstständig am Heilungsprozess mitwirken

Bei der Heileurythmie wird der Klient mithilfe von Bewegungsübungen unterstützt, seine selbstregulierenden Kräfte anzuregen und den Weg zur Genesung aus eigener Kraft heraus zu finden. Krankheitsspezifsche Übungen werden mit jedem Klienten gemeinsam erarbeitet. Der Klient kann sich also von Beginn an aktiv an seinem Heilungsprozess beteiligen und die Übungen aus der Praxis selbstständig zu Hause durchführen. Im Grundsatz gilt, dass sich die volle therapeutische Wirkung erst durch regelmässiges und selbstständiges Üben entfaltet. Die Heileurythmie kann im Stehen, im Sitzen oder im Liegen angewendet werden.

Auch Klienten, die kaum oder gar nicht bewegungsfähig sind, können die Heileurythmie als Therapieansatz nutzen. Zudem ist die Therapie für Menschen jeden Alters geeignet – vom Kleinkind bis zum Senior.

Interessante Fakten zur Heileurythmie

Die Heileurythmie ist ein Bestandteil der anthroposophischen Medizin. Deren Behandlungskosten werden von der Grundversicherung gedeckt, die Heileurythmie wird von den Zusatzversicherungen erstattet. Die Therapiemethode wurde von Rudolf Steiner, dem Begründer der Anthroposophie, 1921 in Zusammenarbeit mit Therapeuten und Ärzten ins Leben gerufen und fortan weiterentwickelt. Als Methode kommt die Heileurythmie in einer grossen Bandbreite an Beschwerdefeldern zum Einsatz. Anthroposophische Spitäler und Kliniken wenden die Therapie erfolgreich in den Bereichen der Allgemeinmedizin, der inneren Medizin, Kardiologie, Neurologie, Onkologie, Pädiatrie und Psychiatrie an. Die Heileurythmie wird nicht nur stationär, sondern auch in ambulanten Einrichtungen als Einzeltherapie empfohlen.

Die Behandlung in der freien Praxis wird in der Regel protokolliert. So kann der Therapeut seine Behandlungsergebnisse reflektieren und die Qualität seiner therapeutischen Arbeit kontinuierlich weiterentwickeln. Nicht zuletzt deshalb hat sich die eidgenössische Anerkennung der Therapiemethode in der Schweiz durchgesetzt und kommt sie besonders häufig als Begleittherapie zur Schulmedizin zum Einsatz.

Methode Heileurythmie

Theodor Hundhammer ist Präsident des Schweizer Heileurythmie Verbands. Er ist Teil der Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch. Das Online-Netzwerk vereint qualifizierte Komplementärtherapeuten, Ernährungsberater sowie Psychologen und leistet aktiv Unterstützung beim Finden passender Therapeuten in der Schweiz.

Termine können unter **support@coachfrog.ch** oder direkt auf **www.coachfrog.ch** gebucht werden.

COACHFROG.CH
Coachfrog AG
Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@coachfrog.ch · www.coachfrog.ch

Corporate Governance – immer relevanter in der KMU-Welt?

v.l.n.r.: Kim Johansson (HR und Executive Search), Dominic Lüthi (Geschäftsführung), Dr. Christoph Sievers (Finanz- und Nachfolgemanagement), Matthias Plattner (Banking und Technology) sowie Holger von Ellerts (Web und Social Engagement).

Die Initiative «VR-Plattform
Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten digitalen Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Den Grundstein für diese führende Matchmaking-Plattform hat er 2009 mit der Masterarbeit seines MBA-Studiums gelegt. Der in Zürich und St. Gallen wohnende Wirtschaftsinformatiker verfügt seit 2008 über eigene Erfahrung als Verwaltungsrat und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an. Lüthi doziert nebenamtlich im Lehrgang «Zertifizierte/-r Verwaltungsrätin/ Verwaltungsrat SAQ» der AKAD Business sowie an der Digital Board Academy wo er sich jeweils für die Weiterbildung und Digitalisierung von Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräten einsetzt.

Es geht um Ihr Unternehmen
Geschätzte Leserinnen und Leser des KMU-Magazins ERFOLG. Wie wesentlich ist die optimale Zusammensetzung eines Verwaltungsrats für den Erfolg des Unternehmens? In wie fern tangieren Auflagen für grosse Unternehmen die Verhaltens- und Denkweise eines KMU-Inhabers /Inhaberin?

Die tatsächlichen Aspekte der Zusammensetzung des Gremiums sind vielschichtig und auch abhängig von unterschiedlichen Gegebenheiten. Am wichtigsten ist aber noch immer «die Berücksichtigung der Interessen der Eigentümer» und zwar durch alle Unternehmensgrössen (1 – 1000 Mitarbeiter/-innen) hindurch. Dies ist nicht nur aus der BDO Verwaltungsrats-Studie 2017 bekannt, sondern spiegelt sich wohl auch in der Mehrheit der kleineren Unternehmen wieder. Lässt sich ev. noch mehr ableiten aus den zahlreichen Untersuchungen der grösseren Unternehmen?

Früher wurden Verwaltungsratsmandate nämlich generell als prestigeträchtige Ämter eingestuft, mit denen hohe Nebeneinkommen erzielt werden konnten. Auch aus diesem Grund wurden neue Mitglieder des VR vor allem im engsten Umfeld des Familien- und Freundeskreises gesucht. Heute ist klar, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist. Der Druck zur Professionalisierung der Verwaltungsräte hatte auch durch die konsequente Durchsetzung von Verantwortlichkeitsansprüchen von Aktionären, Gläubigern und Behörden zugenommen.

Vor allem in der Landschaft der grossen und börsennotierten Unternehmen hat das Verständnis für eine gute Corporate Governance zugenommen. Unter Anderem sind zum Beispiel die Anforderungen an die Verwaltungsräte immer umfassender geworden. Das Kernthema der Corporate Governance befasst sich mit dem Verhältnis zwischen den Aktionären, dem VR und der operativen Geschäftsführung. Die Basis dafür bilden die rechtlichen Pflichten des Verwaltungsrats.

Die Firma Kienbaum (Schweiz) AG gibt Ihnen nun einen Einblick in ihre Corporate Governance Studie unter diversen Schweizer Grossunternehmen. Vielleicht lassen sich einige Aspekte gewissermassen auf die KMU-Welt projizieren? Wir sind der Meinung ja.

Wir wünschen Ihnen viel Spannung und Aufschluss beim Lesen des Gastbeitrages und natürlich eine gute Strategie!

Dominic Lüthi und das VRMandat.com-Team.

VR MANDAT
Corporate Governance

VRMandat.com
www.twitter.com/vrmandat
Seestrasse 10 · 8708 Männedorf
luethi@vrmandat.com · www.vrmandat.com

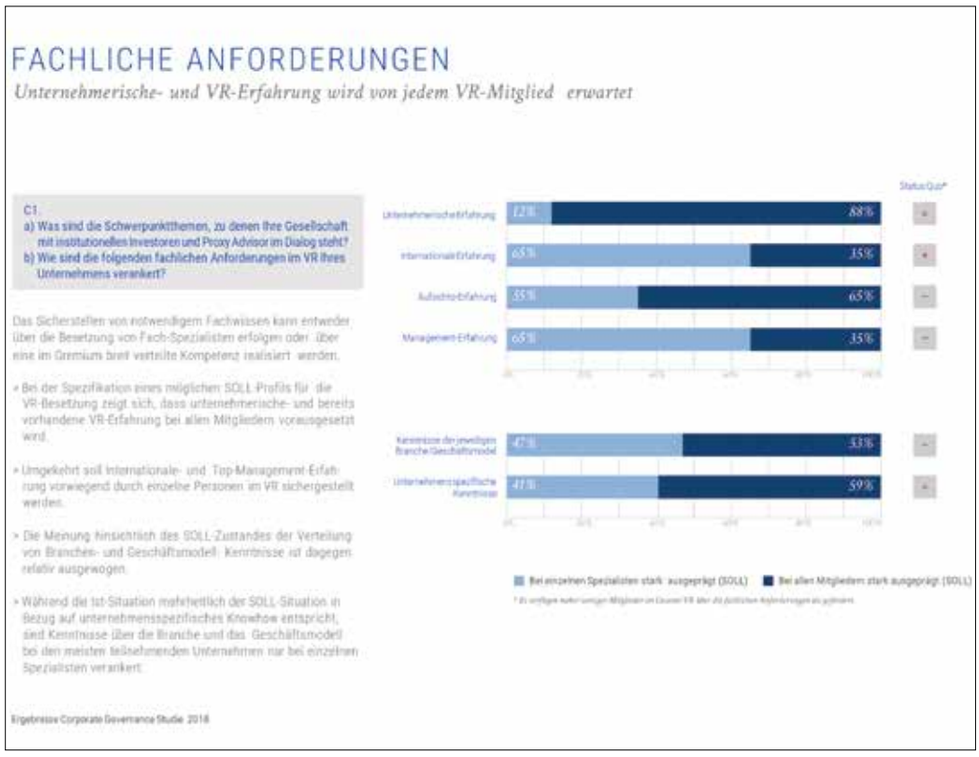
Gastbeitrag: Corporate Governance im Kreuzfeuer unterschiedlicher Interessenslagen

Ergebnisse Corporate Governance Studie 2018

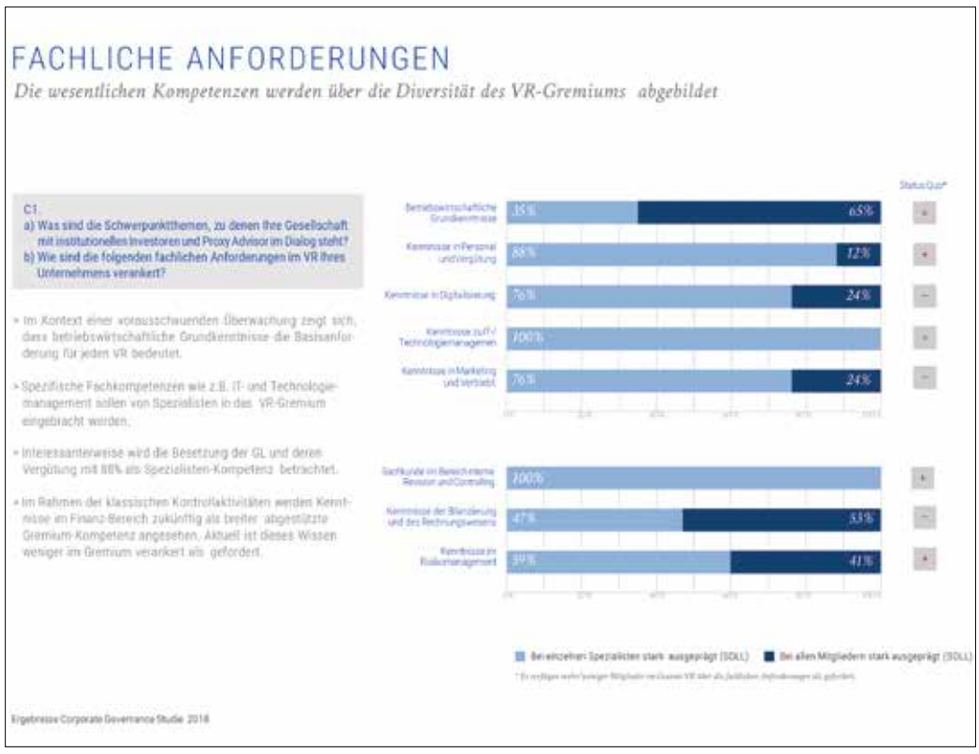
Auslaufmodell oder Erfolgsstory?
Verwaltungsräte oder CEO's stehen dauernd neuen Herausforderungen gegenüber. Auf der einen Seite stellen gesellschaftliche und technische Entwicklungen etablierte Geschäftsmodelle auf den Prüfstand, andererseits sind Sie mit neuen gesetzlichen Regelungen und Forderungen von Interessensgruppen konfrontiert. Wie gehen Sie mit derartigen Veränderungen um? Ist die Arbeit als Verwaltungsrat heute ein Vollzeitjob oder Freundschaftsdienst? Nimmt der Verwaltungsrat heute eine andere Rolle ein als noch vor ein paar Jahren?
Diese Fragen stellen sich, als das System im Kreuzfeuer unterschiedlicher Interessenslagen verschiedener Anspruchsgruppensteht:

- Der Druck von Investoren und Stimmrechtsberatern auf die börsennotierten Unternehmen nimmt stetig zu. Wird sich das in einem gewissen Masse auf die KMUs übertragen?
- Die Politik und Rechtsprechung begrenzt durch neue rechtliche Rahmenbedingungen die unternehmerische Entscheidungsfindung und stellt klare Anforderungen an Verwaltungsrat (VR) und Geschäftsleitung (GL).
- Eine zunehmend kritischer werdende Öffentlichkeit konfrontiert die Organverantwortlichen mit eigenen Erwartungen an adäquate Verhaltensweisen.

Diese Entwicklungen vollziehen sich parallel zu den Veränderungen im Markt, die stark von der Digitalisierung der bestehenden Geschäftsmodelle beeinflusst werden und langfristig Auswirkungen auf die Zusammenarbeit zwischen VR und GL haben. Gerne präsentieren wir Ihnen einige Ergebnisse aus der Schweizer Kienbaum Corporate Governance Studie 2018. An der Umfrage haben 38 Teilnehmer – CEO's, Mitglieder der GL oder Verwaltungsräte – aus Unternehmen unterschiedlicher Grösse und Branche in der Schweiz teilgenommen. Die Mehrheit der Unternehmen beschäftigen zwischen 500 – 5'000 Mitarbeiter und erarbeiten einen Umsatz von CHF 250 Mio. – 3 Mrd. Es besteht eine breite Diversifikation über die Branchen.



Grafiken: Ergebnisse aus der Schweizer Kienbaum Corporate Governance Studie 2018



Autor Thomas Straessle ist Managing Director und Standortleiter bei der Kienbaum (Schweiz) AG in Zürich. Schwerpunkte seiner Tätigkeit bilden neben Executive Search auch Management Audits und strategisches HR Consulting. Thomas Straessle ist seit über 17 Jahren im Executive Search tätig und verfügt über internationale Projektverantwortung sowohl bei mittelständischen als auch bei Grossunternehmen. Er besetzt Middle- und Top-Management-Positionen und legt besonderes Augenmerk auf die digitale Entwicklung im Executive Search. Zuvor leitete er sechs Jahre eine internationale Handelsfirma im Investitionsgüterbereich. In jüngeren Jahren war er Profi-Squash-Spieler, u.a. Schweizermeister, langjährige Nr. 1 und auch auf der Weltrangliste platziert. Später hatte er nebenberuflich ein Mandat als Nationaltrainer. Er ist diplomierter Betriebsökonom und Sportmanager (NDS Uni Fribourg) und spricht nebst seiner Muttersprache Deutsch auch Englisch und Französisch.

Autor Thomas Straessle
Managing Director

Kontakt und Unternehmensprofil

VRMandat.com ist die erste digitale Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte (w/m) in der Schweiz. Die Matchmaking-Plattform entstand aus der Master-Thesis «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» und leistet mit ihrem Geschäftsmodell bei KMU, Startups und Stiftungen einen wesentlichen Beitrag zur optimalen und effektiven Besetzung des strategischen Boards. Wir setzen uns für die Schaffung von Management-Kompetenz, Diversifikation, Meinungsvielfalt und Unabhängigkeit in den Aufsichtsorganen von KMU, Startups und Stiftungen ein. Wir möchten vor allem den kleinen und mittelgrossen Unternehmen/Stiftungen einen einfachen und kostenschonenden Zugang zu kompetenten und erfahrenen strategischen Mitgliedern bieten.

Kienbaum

KIENBAUM AG
Höschgasse 45 · 8008 Zürich
Telelefon 044 306 42 40 · www.kienbaum.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 Führungscoaching 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	Prävenzion 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
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	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.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
	Trikora AG	Werbeartikel	–
Nachfolgeregelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekommunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebührenaller 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.

Hochkarätiger Business-Talk «Herausforderung Alltag»

Interessante Tischmesse & Meeting Point in der Samsung Hall in Zürich am 11. Oktober 2018

Unser KMU-Netzwerkanlass findet am 11. 10.18 in der neuen Samsung Hall in Dübendorf statt. Ein weiteres Highlight sind unsere hochkarätigen Gäste:

Edith Hunkeler, Cédric Waldburger und Linda Fäh. Drei Persönlichkeiten erzählen aus Ihrem Leben zum Thema: «Herausforderung Alltag.»

Edith Hunkeler, wurde als Rollstuhlsportlerin bekannt, war jahrelang an der internationalen Spitze und hat auch schon am Schweizer Fernsehen moderiert. Sie wurde wiederholt Schweizer Behindertensportlerin des Jahres und ist heute für viele ein Vorbild wenn es um Durchhaltewillen oder Durchsetzungskraft geht.

Linda Fäh, wurde im Jahre 2009 zur Miss Schweiz gekürt. Die sympathische Frau aus Benken SG ist heute eine gefragte Moderatorin und vor allem als Schlagersängerin längst angekommen auf den Brettern, die die Welt bedeuten.

Cédric Waldburger, ist Startup-Gründer. Er coacht und unterstützt Jungunternehmer auf der ganzen Welt. Seit zwei Jahren hat er keinen festen Wohnsitz und lebt aus dem Koffer. Er hat seinen Besitz an materiellen Gütern auf das absolut Nötigste reduziert: Er lebt mit 64 Sachen, die alle schwarz sind.

Volker Strohm, Mediensprecher der WIR Bank führt uns durch einen interessante Diskussion über das Thema Herausforderungen im Alltag. Die drei Persönlichkeiten aus Sport, Wirtschaft und Showbusiness erzählen jeweils aus ihrem Leben.

Tischmesse: KMU-Meeting-Point
Das Netzwerk erweitern, neue potentielle Kontakte akquirieren und bestehende Kunden pflegen. Tischmessen und Netzwerk-Veranstaltungen sind der allgemeine Trend, wenn man neue Kontakte generieren will. Genau aus diesem Grund bieten wir gemeinsam mit dem Schweizerischen KMU Verband in der Samsung-Hall die geeignete Plattform für Sie. Laden Sie Ihre Geschäftskunden und Geschäftsfreunde/Innen ein. Auch Besucher, die noch nicht im WIR-Netzwerk aktiv sind, sind herzlich willkommen. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte direkt zu verkaufen.

SKV Schweizerischer KMU Verband
Der Schweizerische KMU Verband unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer. Als Mitglied im Schweizerischen KMU Verband profitiert man von zahlreichen Vergünstigungen und einer grossen Unterstützung direkt bei der Bewältigung von Problemen oder erhält Hilfe in den Bereichen Marketing & Sales.

WIR-Network Zürich
Gegründet wurde der Verein im Jahre 1935. Nebst den weiteren 12 WIRNetzwerken in der Schweiz, ist das WIR-Netzwerk Zürich mit über 800 Mitgliedern rund um den Zürichsee bis ins Glarnerland stark verankert. Das WIR-Network Zürich bietet Ihnen als Unternehmer eine Plattform zum Austausch. Das Jahr hindurch organisieren wir verschiedene Veranstaltungen in Firmen oder zu aktuellen Themen, die Sie, als KMU-Unternehmer im Geschäftsalltag beschäftigen. Lernen Sie unseren Netzwerk-Verein kennen!

Samsung Hall: eine der modernsten Hallen der Schweiz
Wir sind stolz, dass wir unsere Tischmesse in der 2017 neu eröffneten Halle durchführen werden. Wer diese Lokalität noch nicht kennt, für den ist jetzt die perfekte Gelegenheit. Die Samsung Hall in Dübendorf ist mit über 5000 Plätzen, nach dem Hallenstadion mit 13'000 Plätzen, die zweitgrösste multifunktionale Veranstaltungshalle im Raum Zürich.

Anmelden & Infos!
Für weitere Infos oder Anmeldungen:
myrta.zumstein@wir-network.ch
www.wir-network.ch/zurich

September 2018			
12.09.	Bern	EXPERTsuisse Jahrestagung 2018	www.expertsuisse.ch
12.09.	Sursee	Info(z)mittag «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
13.09.	Zürich	ZKB Praxisseminar für KMU	www.unternehmerschule.ch
14.09.	Arosa	Swiss Management Run	www.esb-online.com
19.09.	Bern	Schweizerischer Case Management Kongress	www.netzwerk-cm.ch
20.09.	Zürich	Swiss CRM Forum	www.swisscrm.ch
25.09.	Luzern	Generation Z in KMU	www.schmidundpartner.com
26.09.	Aarau	AKB Unternehmerseminar (Aarau)	www.unternehmerschule.ch
28.09–07.10.	Zürich	Züspa	www.zuespa.ch
Oktober 2018			
06.–21.10	Luzern	Lozärner Määs	www.stadtluzern.ch
11.10.	Dübendorf	KMU-Tischmesse 2018	www.wir-network.ch/zurich
11.–22.10.	St. Gallen	OLMA	www-olma-messen.ch
17.10.	Sursee	Start «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
21.–24.10.	Luzern	ZAGG	www.zagg.ch
25.10.	Cham	Zuger Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
31.10.	Zürich	Schweiz-Ukraine IT-Event	www.quoros.ch
November 2018			
27.10.–11.11.	Basel	Basler Herbstmesse	www.basel.com
05.11.	Glattbrugg	Start «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
08.11.	Zürich	Wo bleibt der Gesundheitsschutz?	www.save.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
9. November 2018

Redaktions- und Anzeigeschluss:
19. Oktober 2018

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

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

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen

Comatic

20%
Rabatt für Start-ups

Gratis-Demoversion

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

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