

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Nr. 11/12 • November/Dezember 2018 • 12. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

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

Rechtsberatung

Die ungerechtfertigte Betreibung
lässt sich bald löschen
Artikel auf Seite 5

Import/Export

Russland: Ein rätselhafter
aber unterschätzter Partner
Artikel auf Seite 16–17

Energiepolitik

Ohne Energieeffizienz erreichen
wir unsere Ziele nicht
Artikel auf Seite 22–23

Datenschutz

Beim Datenschutz haben Schweizer
Unternehmen Aufholbedarf
Artikel auf Seite 56–57



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.

Wählen Sie das richtige Werkzeug



 OFFIZIELLER PARTNER
DIE GENUSSWOCHE

Führen Sie ein Kleinunternehmen?

Mit Crésus entscheiden Sie sich für ein Werkzeug, das perfekt auf
Buchhaltung, Lohn und Faktura abgestimmt ist.

Crésus[®]
Die Unternehmenssoftware

www.cresus.ch | 0848 27 37 88

Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser,
geschätzte SKV Mitglieder

Die Vorweihnachtszeit hat bereits begonnen und in den Läden finden sich nebst Schokolade und Weihnachtsdekorationen auch bereits die ersten Adventskalender.

Eine Tradition welche immer wieder gerne – nicht nur von Kindern – mitgetragen wird, lässt sich doch der Mensch gerne überraschen. Und wie sieht es in Ihrer Firma aus? Gibt es da Ende Jahr auch eine Überraschung, wenn Sie die Jahresbilanz ziehen? Konnten Sie die von Ihnen gesetzten Ziele erreichen oder gar übertreffen oder mussten Sie die Ziele im Laufe des Jahres etwas zurückschrauben? Ich habe auch in diesem Jahr mit vielen, sehr vielen Geschäftsinhaberinnen und Geschäftsinhabern von KMU Betrieben geredet und habe viele völlig unterschiedliche Meinung gehört zu Themen wie WorklifeBalance, Controlling, Sales oder etwa Marketing. Es war ein wirklich spannendes Jahr und gerade im Bereich Marketing und Sales hat sich extrem viel getan. So gibt es Firmen, welche Software für die Cloud verkaufen (Speicherplatz, CRM Lösungen, Buchhaltungssysteme etc.), die Werbung aber mittlerweile wieder in der Zeitung machen, da Sie ansonsten im Meer der vielen Anbieter, welche auf Facebook, Google und Co. präsent sind, untergehen und andere Firmen setzen ganz auf die Werbung im Internet, vernachlässigen einen gesunden Marketing-Mix und sehen auch von der Präsenz an Messen oder der Durchführung eigener Events ab. Kann dies die Lösung sein? Ganz auf das Medium Internet zu vertrauen und zu hoffen, dass die Zielgruppe auch wirklich meine Produkte und Dienstleistungen findet und so kein aktives Marketinginstrument (Postversand, eNewsletter etc.) mehr unterhält?

Viele KMU werden geblendet von der marktbeherrschenden Position von Google und setzen ganz auf Werbung auf dieser Suchmaschine. Aber wer dort inseriert hat noch keinerlei Gewähr, dass der Streuverlust nicht zu gross ist und viele potenzielle Kunden das eigene Angebot gar nie zu Gesicht bekommen.

Auch auf Seite Einkauf hat sich viel getan und ich habe viel erlebt in diesem Jahr, was mich zum Nachdenken brachte. Grosse Anbieter wie Amazon und Alibaba beherrschen heute weitgehend den Markt und haben dank einer perfekten Logistik grosse Marktvorteile. Ein Beispiel gefällig? Wenn ich am Freitag in China etwas bestelle, erhalte ich das Paket am Mittwoch per DHL, UPS oder einem anderen Transportdienstleister. Und dies zu absolut moderaten Kosten. Wenn ich aber etwa in Deutschland oder Österreich bestelle, so dauert dies bis zu 3 Wochen ...

Und auch umgekehrt ist es so. Wenn ich etwas nach Deutschland versende, so muss ich mittlerweile meinen Kunden sagen, dass die Lieferzeit bis zu 3 Wochen dauert, obwohl wir es am Tage der Bestellung aufgeben und dass die Transportkosten horrend sind. Wir bezahlen aktuell für Pakete unter 1 Kg bis zu CHF 28.– Porto. Bei einem Warenwert von CHF 150.– bezahlen unsere deutschen Kunden dann CHF 28.– Transport plus CHF 30.– MwSt plus Zoll, also total über 30% des Warenwertes zusätzlich. Dies hat schon öfters zu grösseren Diskussionen und Bestellungsannullationen geführt. Vielleicht sollte hier die Politik einmal etwas machen und aktiv werden? Wenn ich mir etwas wünschen könnte in dieser Vorweihnachtszeit, so wäre dies ganz weit oben auf meiner Wunschliste.

Und nun wünsche ich Ihnen und Ihren Lieben eine frohe, besinnliche Vorweihnachts- und Weihnachtszeit und hoffe, Sie finden in diesen Tagen auch etwas Zeit zu entschleunigen und die vielen Weihnachtsmärkte – Ein Tummelplatz vieler Kleinst- und Kleinbetriebe - zu geniessen.

Es grüssst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Vizepräsident
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 11/12: Festtage
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
Interview	6
SKV Partner	7/9/10
Wirtschaft	13
Gastronomie	15
Import-/Exportunterstützung	16-17
Marketing	18-19
Finanzen	21
Energiepolitik	22-23
Interview	24-25
Reisen	26
Konsumer Beilage	27-39
Finanzen	41
Digitalisierung	42
Nachfolgeregelung	43
Aus- und Weiterbildung	44-46
Kommunikation	48
Mehrwertpartner	49
Seminar- & Businesshotel	51
Karikaturen	52
Coaching	53
Arbeitswelten	55
Datenschutz	56-57
Gesundheit	58-59
Konfliktlösung	60
Veranstaltung	61
Veranstaltungskalender	62
Impressum	62

Zwischenabschluss 31.10.2018 und Steuerplanung 2018



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

Die meisten Firmen erstellen ihren nächsten Jahresabschluss am 31.12.18. Um die Steuerbelastung für das Jahr 2018 zu reduzieren, stehen verschiedene Massnahmen zur Verfügung. Um die Steuern 2018 besser zu planen, lohnt sich ein Zwischenabschluss per 31.10.18.

- a) Investitionen in bewegliche Wirtschaftsgüter mit Sofortabschreibung oder Abschreibung auf den Endwert noch im Jahre 2018 statt 2019
- b) Einkaufsbeitrag ins BVG, möglicherweise verbunden mit gleichzeitiger Lohnerhöhung bei der eigenen juristischen Person
- c) Einzahlung in die Säule 3a
- d) Einzahlung in die Arbeitgeber-Beitragsreserve
- e) Businessplan. Ist eine Betriebserweiterung mit Lagererhöhung geplant für das Jahr 2019, so ist eine Warenlagerrückstellungserhöhung per 31.12.2019 ersichtlich, die den Gewinn des nächsten Jahres reduzieren wird. Es lohnt sich in diesem Falle alle im Jahre 2018 möglichen steuerbilanzpolitischen Massnahmen zu nutzen.
- f) Zeichnen sich im Jahre 2019 hohe Investitionen ab, so lohnt es sich die Umstellung von der Saldosteuersatzmethode auf die effektive Methode der Abrechnung der Mehrwertsteuer zu verlangen und somit die Vorsteuern auf den Investitionen zurückzu fordern.

Viele Kantone kennen bei Investitionen in bewegliche Wirtschaftsgüter die Abschreibung im Kaufzeitpunkt auf 1.00 oder aber wie z.B. der Kanton Zürich auf einen Endwert von 20 %. Weisen Sie im Jahre 2018 nach Vornahme aller möglichen Rückstellungen und Abschreibungen im Zwischenabschluss per 31.10.2018 einen hohen Gewinn aus, lohnt es sich zu prüfen, geplante Investitionen laut Investitionsplan 2019 auf die Monate November und Dezember vor zu verschieben und sie nicht erst im Jahre 2019 vorzunehmen.

Es lohnt sich zudem bei der BVG-Versicherung den möglichen maximalen Einkaufsbeitrag abzuklären und vorzunehmen und möglicherweise den Lohn des Unternehmers zu erhöhen um die Steuern des Jahres 2018 zu reduzieren. Bei der Säule 3a können 20% des Reingewinns einer Einzelfirma einbezahlt werden. Maximal sind dies im Jahre 2018 CHF 33'840.00. Es lohnt sich eher grosszügig einzubezahlen und das steuerliche Potential zu nutzen. Sollte zu viel einbezahlt werden, so wird der nicht anerkannte Betrag bei der definitiven Veranlagung des Jahres 2018 via Bestätigung der Kantonalen Steuerverwaltung über den zu viel einbezahlten Betrag zurück verlangt werden können. Zu tiefe einbezahlte Beträge an die Säule 3a können hin-

gegen nicht mehr nachgeholt werden und die Steuern 2018 fallen in diesem Falle zu hoch aus. Die Stichtage für die spätmöglichste Einzahlung in die Arbeitgeber-Beitragsreserven beim BVG sind kantonal verschieden. Viele Kantone lassen solche Einzahlungen bis zum 31.12.2018 zu. Der Kanton Zug lässt solche Einzahlungen bis zum 30.6.2019 zu, andere Kantone bis zur Einreichung der Steuererklärung 2018, andere bis z.B. Ende April 2019.

Damit die Steuerplanung die Liquidität nicht gefährdet, darf die Steuerplanung mit der Bindung liquider Mittel nicht übertrieben werden. Eine prospektive Kapitalflussrechnung mit Fonds Flüssige Mittel und ein monatliches Zahlungsbereitschaftsbudget ist auch hier hilfreich.

Text von von Dr. Christoph Oesch, Leiter
Sektion Steuern SKV, Steuerberater Zug

DIE 14 S-KONZEPT AG

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

Anzeigen

GRAFIK & DESIGN

LICHTPUNKT BRINGT IHRE WERBUNG UND IHR DESIGN ANLIEGEN AUF DEN PUNKT

CORPORATE IDENTITY

- Identity Konzepte
- Logo Entwicklungen
- Geschäftsberichte

MAGAZIN DESIGNS

- Editorial Design
- Magazin Design
- Periodika Broschüren

ALLGEMEINE DESIGNS

- Webseiten Design
- Ausstellungsgestaltung
- Flyer Design

LICHTPUNKT · Grafik & Design · Lilliane Boltshauser · 8006 Zürich · info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

Rache war süss. Die ungerechtfertigte Betreibung lässt sich bald löschen



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

Unsere Gesellschaft kann nur mit Verhaltensregeln funktionieren. Diese zeigen sich in der Form von Rechten und Pflichten. Normalerweise respektiert und erfüllt ein Schuldner seine Pflichten freiwillig. Tut er dies nicht, so bietet der Staat Gewähr dafür, dass er diesen nachkommt.

Nach Art. 38 Abs. 1 SchKG werden auf dem Wege der Schuldbetreibung «die Zwangsvollstreckungen durchgeführt, welche auf eine Geldzahlung oder eine Sicherheitsleistung gerichtet sind». In den meisten Fällen ist dies der einzige Weg, um an das einem zustehende Geld zu kommen. Dieses verbrieft Recht wird häufig missbraucht: Unbegründeter Weise wird eine Betreibung eingeleitet, ohne dass überhaupt eine Schuld besteht. Im Betreibungsregisterauszug werden alle Amtshandlungen des Betreibungsamtes gegen eine bestimmte Person in den vergangenen fünf Jahren vermerkt.

Dies führt dazu, dass auch unbescholtenen Personen während fünf Jahren die makelfreie Weste abgezogen wird. So kommt es vor, dass diese Personen bei wichtigen Geschäften offensichtliche Nachteile erleiden: Zum Beispiel beim Abschluss eines Mietvertrags, der oft nur möglich ist, wenn die Mieterin oder der Mieter seine Zahlungsfähigkeit belegen kann. Oder wenn eine Kreditkarte beantragt wird. Oder im sensiblen Bereich der öffentlichen Aufträge.

Die Feststellung der Unschuld kostet heftig viel Geld

In der Schweiz ist es möglich, jederzeit und gegenüber jedermann ohne Rechtsgrund eine Betreibung zu eröffnen. Wird eine Person betrieben, so kommt es auch vor, dass eine «Gegenbetreibung» eingereicht wird. Das Betreibungsamt überprüft das Betreibungsbegehren formell, aber nicht, ob die Forderung berechtigt ist. Die Kosten für das Verfahren trägt der Schuldner. Der Gläubiger hat sie in der Regel vorzuschüssen. Nach Eingang des Betreibungsbegehrens erlässt das Betreibungsamt den Zahlungsbefehl, welcher die Aufforderung enthält, entweder die Schuld innert 20 Tagen zu begleichen oder innerhalb von 10 Tagen Rechtsvorschlag zu erheben. Der Rechtsvorschlag bewirkt die Einstellung der Betreibung. Der Eintrag im Betreibungsregister erfolgt auf jeden Fall.

Will eine Person aus dem Betreibungsregister gelöscht werden, muss sie dies gerichtlich in einem beschleunigten Rechtsverfahren feststellen lassen. Soll eine Unternehmung, welche grundlos auf 5 Millionen Franken betrieben wurde, die Betreibung löschen lassen, so muss sie für die entsprechende Aberkennungsklage nach Art. 85a SchKG eine Spruchgebühr von bis zu CHF 50'000 vorschüssen! Abgesehen von den Kosten der Feststellung des Nichtbestehens einer Schuld, sieht sich die benachteiligte Person mit der Dauer eines lange dauernden Verfahrens konfrontiert. Weil der administrative Aufwand für den Rechtsweg, vor allem für eine Kleinunternehmung, erheblich ist, duldet eine Firma über Jahre hinweg, dass ungerech-

fertigte Betreibungen gegenüber Lieferanten oder Geldgebern erklärt werden müssen. Bei Privatpersonen, welche einen Kleinkredit beantragen, müssen von einer abschlägigen Antwort ausgehen.

Endlich Schutz vor ungerechtfertigten Betreibungen

Die parlamentarische Initiative 09.530 hat mit Wirkung 1. Januar 2019 erreicht, dass Dritte von einer Betreibung nicht erfahren, wenn jemand ungerechtfertigt betrieben worden ist. Das heisst, Betreibungsämter werden künftig keine Auskunft über Betreibungen an Dritte erteilen, wenn nach Ablauf einer Frist von drei Monaten seit der Zustellung des Zahlungsbefehls ein entsprechendes Gesuch des Schuldners vorliegt. Erbringt der Gläubiger in einer vom Betreibungsamt angesetzten Frist von zwanzig Tagen jedoch den Nachweis, dass er rechtzeitig ein Verfahren zur Beseitigung des Rechtsvorschlages eingeleitet hat, wird die Auskunft an Dritte nach wie vor erteilt. Wird der Nachweis erst nachträglich erbracht oder die Betreibung fortgesetzt, wird sie Dritten ebenfalls wieder zur Kenntnis gebracht. Derzeit wird die Revision des SchKG in Kraft gesetzt. Die SchKG-Oberaufsicht erlässt eine Weisung an die Betreibungsämter. Diese Änderungen werden nun in den fast 500 Betreibungsämtern IT-mässig programmiert und getestet. Hier zeigt das Recht Gerechtigkeit.

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.

Ist die telefonische Akquise noch zeitgemäss?

Interview durch Dr. Michele Imobersteg mit Thomas Schöni, CEO der MarketingPoint AG.



Thomas Schöni ist CEO der MarketingPoint AG

Thomas Schöni, Sie bieten Ihren Kunden seit 16 Jahren Neukundenakquisition per Telefon an. Ist das nicht ein Relikt aus vergangenen Zeiten? Heute und in Zukunft ist doch alles digital.

Ja, das könnte man meinen, wenn man die Themen und Berichte in den Medien verfolgt. Und es stimmt, der Verkaufsprozess bei den Konsumgütern wird mehr und mehr digital respektive sind wir da schon mittendrin. Es war noch nie so einfach, Produkte oder Dienstleistungen zu kaufen wie heute. Zu jeder Zeit können wir mit wenigen Klicks, nachdem wir Preise verglichen und Rezensionen gelesen haben, alle Produkte und Dienstleistungen dieser Welt bestellen. Käufer und Verkäufer müssen sich nicht kennen, der Verkauf wird relativ anonym abgehandelt.

Wie steht es aber mit Investitionsgütern oder erklärungsbedürftigen Dienstleistungen?

Hier rückt der Mensch mit all seinen Sinnen in den Vordergrund, der persönliche Kontakt und das Vertrauen in den Verkäufer und die Firma wird enorm wichtig. Wenn da Sympathie und

Chemie nicht stimmen, kommt kaum ein Vertrag zustande. Und genau da setzen wir an. Wir schlüpfen in die Rolle unserer Auftraggeber und kontaktieren in ihrem Namen persönlich, direkt und kompetent die potentiellen Unternehmen, also jene Unternehmen, welche für das Produkt oder die Dienstleistung in Frage kommen.

Machen Ihnen die digitalen Angebote wie Adwords oder SEO denn nicht das Leben schwer?

Ja und nein. Wir unterscheiden zwischen aktiver und passiver Leadgenerierung. Wir zählen unser Angebot zur aktiven Leadgenerierung, das heisst: **WIR werden aktiv.**

Die digitalen Angebote zählen meistens zur passiven Leadgenerierung, was heisst, dass wir zwar alle Vorkehrungen treffen, dass der Kunde uns als attraktiv wahrnimmt und uns im digitalen Dschungel auch findet, aber: DER KUNDE muss aktiv werden und uns anklicken.

Eine der wichtigsten Marketingregeln ist > der Marketingmix. Und das empfehlen wir auch unseren Kunden. Wir raten ihnen, sich auf die digitale Welt auszurichten, alle Vorkehrungen zu treffen, dass sie und ihre Angebote gefunden werden, aber darob nicht zu vergessen, aktiv ihre potentiellen Kunden trotzdem immer wieder persönlich zu kontaktieren.

Erstens sind nicht alle potentiellen Kunden digital versiert und nutzen die digitalen Möglichkeiten nicht oder noch zu wenig.

Zweitens haben unsere Kunden mit einer gut aufgebauten Akquisetätigkeit alle Optionen selber in den Händen. Sie sind dadurch viel weniger anfällig auf Schwankungen in der Nachfrage und können die aktive Akquise forcieren, wenn wenig Anfragen reinkommen oder sie reduzieren, wenn sie mit Anfragen überschwemmt werden.

Somit machen uns die digitalen Angebote nur dort das Leben schwer, wo ausschliesslich darauf gesetzt wird. In der Tendenz sind es aber immer weniger- der Marketing Mix setzt sich vermehrt durch und die Wichtigkeit der persönlichen Ansprache wurde erkannt.

Akquise per Telefon hat also nach Ihrer Ansicht immer noch seine Berechtigung?

Auf alle Fälle! Und je länger je mehr. Verkauf ist nun mal persönlich und wird es bleiben.

Was raten Sie einer Unternehmung, welche sich überlegt, die Akquise einer externen Agentur zu übergeben?

1. Setzen Sie sich Ziele: Was möchte ich mit der externen Akquise bis wann erreichen.

2. Planen Sie langfristig und bleiben Sie realistisch: Auch spezialisierte Agenturen erbringen keine Wunder.

3. Sind Sie sich im Klaren über die Vorteile und die USP's Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung. Wo heben Sie sich ab vom Wettbewerb, weshalb soll der potentielle Kunde gerade SIE wählen?

4. Lesen Sie die Agentur sorgfältig aus. Lernen Sie die Führung der Agentur kennen, sehen Sie sich die Lokalität an, sprechen Sie mit den Call Agenten, sprechen Sie mit aktuellen Kunden der Agentur (Referenzen), lernen Sie die Vorgehensweise der Agentur kennen und entscheiden Sie dann, ob sie zusammenpassen.

Besten Dank für das Gespräch!

Über den Autor

Thomas Schöni ist CEO der MarketingPoint AG, einer führenden Outbound Telemarketing-agentur, welche für ihre Kunden telefonische Neukundenakquise und Terminierungs-Kampagnen durchführt (www.marketingpoint.ch), mit dem Ziel: Kunden und potentielle Interessenten zu verknüpfen.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum

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

Ibervinos «Golf & Wine Tour» in Zusammenarbeit mit SKV



Turnierdaten

Samstag 15. Juni 2019 in Buna Vista Golf Sagogn GR
Freitag 28. Juni 2019 im Golfpark Oberkirch LU
Sonntag 14. Juli 2019 im Golfclub Erlen TG
Samstag 27. Juli 2019 in Golf Gams-Werdenberg SG
Samstag 08. September 2019 im Golfclub Emmental BE
(Änderungen vorbehalten)

Turnierausschreibung

Für alle Golfbegeisterten (Damen und Herren) führen wir 2019, in Einzelwertung und Handicap wirksam, die erste «Ibervinos Golf & Wine Tour» mit einem Minimum von 6 Turnieren durch. Unter dem Motto «**Golf, Wine & Fun**» werden Sie am Loch 9 mit einem Halfway-Snack zwischenverpflegt. Die Rang- und Preisverkündung findet bei einem gemütlichen Apéro riche statt. Es erwarten Sie, dank unseren Partnern, an jedem Turnier viele tolle Preise mit einer Preissumme von über CHF 2000.–. Preisberechtigte Teilnehmer müssen an der Preisverleihung persönlich anwesend sein.

Spielberechtigung

Spiel- und preisberechtigt sind alle Golferinnen und Golfer mit einem Mindestalter von 18 Jahren, einem Handicap ab Platzreife gemäss der Zulassung des jeweiligen Golfclubs.

Spielart und Kategorien

Gespielt wird nach der Spielform Stableford Einzelwertung, über 18 Löcher in zwei Kategorien.

Preise

- Bruttowertung 1. Rang Damen
- Bruttowertung 1. Rang Herren
- Kategorie 1: 1. bis 3. Preis Nettowertung
- Kategorie 2: 1. bis 3. Preis Nettowertung

Spezialpreise

- Nearest to the «Golf & Wine» Bottle Damen
- Nearest to the «Golf & Wine» Bottle Herren
- Scorekarten-Ziehungen 1-2
- Beste Handicap-Verbesserung Damen
- Beste Handicap-Verbesserung Herren

Kosten

Greenfee: Gäste gemäss Golfclub
Matchfee: gemäss Ausschreibung der einzelnen Turniere
(inkl. Halfway-Snack und Apéro riche ca. CHF 60.–)

Pros sind von der Teilnahme ausgeschlossen

Teilnehmer des Veranstalters, dessen Medien-Partner sowie der Official Supplier-Partner sind spiel- aber nicht preisberechtigt.

Turnieranmeldungen

Auf www.golfsuisse.ch oder direkt beim jeweiligen Golfclub

Organisator: ibervinos sa · Albatros Golf & Wine

Industrie Gaswerk Nord · Kohlestrasse 12 · 8952 Schlieren

Besuchen Sie uns von 31.1. bis 3.2.2019 an der FESPO & Golfmesse 2019 in Zürich-Oerlikon, 10.00 bis 18.00 Uhr. Sie finden uns am Stand mit Golf & Country, dem meistabonnierten Schweizer Golfmagazin.

Weitere Informationen: www.golfandwinetour.ch



**DAS MEISTABONNIERTE
SCHWEIZER GOLFMAGAZIN**



Promocode SKV 100
Sparen Sie CHF 100.-

Einfach, intuitiv und sicher. Mit EASYbilling verwalten Sie Ihre Rechnungsstellung effizient!

EASYbilling ist die einfachste Schweizer Online-Fakturierungslösung für das Verwalten von **Offerten, Arbeitsaufträgen und Rechnungen**. Das flexible, hundertprozentig webbasierte Tool passt sich Ihrer Umgebung an, z. B. mit der Integration in Ihr Buchhaltungssystem. Mit EASYbilling **behalten Sie stets den Überblick über Ihre administrative Geschäftsführung**. So können Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren und **werden mehr schaffen in weniger Zeit**.



Erfolgreicher im Business – mit dem richtigen Werkzeug



Schon einmal einen Nagel mit dem Löffel eingeschlagen? Oder geschröpft mit einem Staubsauger? Mit dem richtigen Werkzeug geht es einfacher. Das gilt auch für die Administration und Buchhaltung. Bereits mehr als 15'000 KMU nutzen die Business Software bexio als perfektes Werkzeug für ihre KMU-Administration. Warum? Sie sparen Nerven, Zeit und Geld.

In vielen Büros sieht es heute noch chaotisch aus. Die Administration ist ineffizient, mühsam und zeitintensiv. Mit steigendem Wachstum sinkt die Übersicht. Vor allem die Administration und die Buchhaltung stellen für KMU häufig eine Herausforderung dar. Die Kontaktverwaltung wird meist in Excel geführt, Word dient für das Auftrags- und Rechnungswesen. Die Buchhaltung wird dabei häufig aufgrund fehlendem kaufmännischen Know-how in Tabellenkalkulationsprogrammen wie Excel geführt. Diese Lösungen sind zwar möglich, aber sie kosten viel Zeit, verursachen hohen manuellen Aufwand und sind leichter fehleranfällig. Kurz gesagt: Unternehmer stossen damit schnell an ihre Grenzen.

Business Software vereinfacht den Büroalltag
Grundsätzlich unterstützt eine Business Software Unternehmen in der Administration. Dabei muss es nicht die teure Version für Grossunternehmen sein. Mit der Unternehmenssoftware

bexio bietet sich auch Kleinunternehmen eine Möglichkeit, ihre Administration und Buchhaltung einfach und effizient online zu führen. Denn diese Business Software ist speziell auf die Bedürfnisse von Kleinunternehmen, Startups und auf Selbstständige ausgerichtet. Sie bietet dabei nicht nur alle Funktionen, die es für die Führung eines Unternehmens braucht, sie verbindet auch das gesamte Ökosystem miteinander und vernetzt alle Stakeholder auf einer Plattform. Neben vielen, fast vollständig automatisierten Prozessen hat die Software mit der Verknüpfung von E-Banking und Buchhaltung vor einigen Jahren die Buchhaltung in der Schweiz revolutioniert. Über eine Schnittstelle werden Banktransaktionen automatisch über Nacht mit offenen Rechnungen in der Software abgeglichen. Auch Zahlungsaufträge lassen sich direkt übermitteln. Damit vereinfacht bexio den Zahlungsverkehr der Kunden, welche Zahlungen nun effizient und sicher abwickeln können. Aktuell bietet bexio Schnittstellen zu acht Schweizer Banken an. Weitere folgen.

Die Kontaktverwaltung erfolgt zentral an einem Ort und Kunden können direkt aus der Software Aufträge, Offerten oder Rechnungen versenden. Und wenn eine offene Rechnung bezahlt wurde, gleicht die Software den Geldfluss mit der offenen Rechnung ab und verbucht dies automatisch in Ihrer Buchhaltung. Es war noch nie

so einfach! So gleitet Ihnen auch keine ausstehenden Rechnungen mehr durch die Finger: Aktivieren Sie einfach das automatisierte Mahnwesen und Sie müssen sich keine Gedanken mehr um unbezahlte Rechnungen machen.

Liquidität sichert Ihren Unternehmenserfolg

Der häufigste Grund für das Scheitern junger Unternehmen ist fehlende Liquidität. Damit Ihnen und Ihrem Unternehmen das nicht passiert, ist es essenziell, seine wichtigsten Unternehmenskennzahlen stets im Blick zu behalten. Führen Sie daher zeitnah die Buchführung. Schieben Sie sie nicht auf die lange Bank. So haben Sie Ihre Finanzlage immer im Griff und können rechtzeitig eingreifen und gegebenenfalls entgegensteuern. Ist Ihr Unternehmen liquide, können Sie Ihren Verpflichtungen nachkommen und mit dem zugeflossenen Geld ausstehende Rechnungen begleichen. Ein Liquiditätsplan kann Ihnen zudem helfen, alle in einem Monat oder einem Quartal erwarteten Einnahmen und Ausgaben gegenüberzustellen. So identifizieren Sie rechtzeitig Engpässe und können Gegenmassnahmen frühzeitig einleiten.

Tipps, wie Sie flüssig bleiben? Warten Sie nicht mit dem Schreiben von Rechnungen, sondern stellen Sie Leistungen umgehend in Rechnung. Zudem lohnt es sich, kurze Zahlungsziele mit Kunden zu vereinbaren. Zusammen mit einem gewährten Skonto bieten Sie Anreize, um schneller bezahlt zu werden.

Mehr Übersicht, schneller bezahlt und automatisiert verbucht: Mit dem richtigen Werkzeug werden Sie besser im Business – und am Ende erfolgreicher.

Jetzt profitieren mit dem perfekten Werkzeug für Ihre Administration

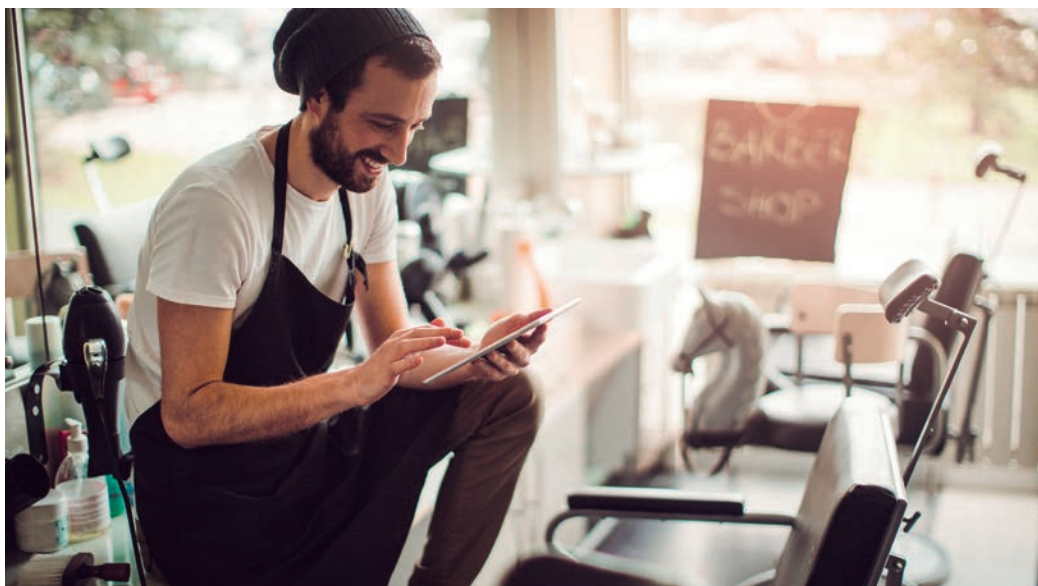
Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbands sparen mit bexio nicht nur Zeit: Als Verbandsmitglied profitieren Sie dauerhaft von 10% Rabatt auf die Business Software bexio. Verwenden Sie einfach den Gutscheincode: «skv10». Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich: bexio.com/skv

bexio
besser im business

bexio AG

Alte Jonastrasse 24 · 8640 Rapperswil
Kontakt: kunden@bexio.com
Telefon 071 552 00 61 · bexio.com/skv

KMU mit einer optimierten Online-Präsenz haben mehr Erfolg



KMU mit einer guten Online-Präsenz haben einen klaren Vorteil gegenüber der Konkurrenz. Denn die grosse Mehrheit der Schweizerinnen und Schweizer informiert sich online, bevor sie ein lokales Geschäft aufsucht oder sich für einen Dienstleister entscheidet. Mit innovativen Lösungen unterstützt localsearch Unternehmen dabei, sich professionell in der digitalen Welt zu präsentieren.

Sara, 35 Jahre alt, ist nach Bern gezogen und auf der Suche nach einem neuen Coiffeur. Wo sucht sie nach dem passenden Salon? Natürlich online. Marc und Lisa, beide 40 Jahre alt, möchten eine Putzkraft anstellen, weil sie aus beruflichen Gründen nicht viel Zeit für den Haushalt haben. Sie googeln: «Reinigungsfirma in Zürich». Lukas, 58 Jahre alt, sieht immer schlechter und braucht eine Brille. Für welchen Optiker entscheidet er sich? Wohl für denjenigen mit den besten Online-Bewertungen.

Diese Beispiele veranschaulichen die digitale Realität: Mehr als 80 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer informieren sich online, bevor sie ein lokales Geschäft aufsuchen oder eine Firma etwa mit der Steuererklärung beauftragen. Sie suchen auf google.ch, search.ch oder local.ch nach Dienstleistungen, informieren sich auf sozialen Netzwerken wie Facebook und Instagram über Produkte und lesen Bewertungen. Wer heute die Mehrheit der Konsumentinnen und Konsumenten erreichen möchte, muss also auf den digitalen Plattformen präsent sein – und dies möglichst prominent. Schweizer KMU tun sich teilweise aber schwer mit der Digitalisierung. Vielen fehlt das entsprechende Know-How und wo es vorhanden ist, fehlt schlicht die Zeit, sich

um digitales Marketing zu kümmern. Die Angebote spezialisierter Online-Agenturen wiederum sind für KMU in der Regel zu teuer und beinhalten kaum Beratungsleistungen. Dabei bieten digitale Technologien eine Vielzahl an Möglichkeiten, mit denen KMU ihre Sichtbarkeit im Internet verbessern und ihre Kundinnen und Kunden erfolgreich ansprechen können. localsearch, der führende Marketing- und Werbepartner für KMU, bietet zahlreiche innovative Lösungen speziell für kleinere und mittelgrosse Unternehmen, die helfen, Zeit zu sparen, den Umsatz zu steigern und Kunden zu gewinnen und zu binden.

Die Basis zum Erfolg: Gefunden werden

Der Kern des Marketings ist auch im digitalen Zeitalter derselbe wie früher. Was zuvor im analogen Marketing wichtig war, gilt auch für die Online-Welt. Genauso wie man in der Offline-Welt ein Geschäft an einer möglichst guten Lage haben will, ist es online zentral, im Internet gefunden zu werden. Ein Geschäft mit Laufkundschaft profitiert von einer hochfrequentierten Einkaufsstrasse oder einem Einkaufszentrum und ein Logistikdienstleister befindet sich idealerweise an einem Autobahnkreuz. Auch in der digitalen Welt sollte ein Unternehmen dort sein, wo ein potentieller Kunde nach einer Dienstleistung oder einem Produkt sucht. Mit MyPRESENCE sorgt localsearch dafür, dass Ihre Firmendaten auf mehr als 25 Online-Diensten (z.B. Google, Facebook, u.v.m.) immer konsistent und aktuell sind. Manuelles Abgleichen fällt weg und Sie sparen Zeit dank der zentralen Aktualisierung Ihrer Daten. Dank MyPRESENCE ist Ihr Geschäft überall dort zu finden, wo Kunden Sie online suchen. Damit erhöhen Sie Ihre Reichweite, sichern sich neue Kunden und steigern Ihren Umsatz.

Neue Kundinnen gewinnen

Auch Firmen mit einer treuen Stammkundschaft wollen neue Kunden gewinnen. Klassischerweise tun sie dies mit einem Inserat in der lokalen Zeitung oder einem Radiospot. Online kann jedoch weitaus zielgerichteter Werbung geschaltet und eine genau definierte Empfängergruppe angesprochen werden.

Möchten auch Sie auf Facebook neue Kunden gewinnen, Neuigkeiten bewerben und Ihr Unternehmen bekannter machen? Sie wissen aber nicht wie oder haben schlicht keine Zeit dafür? Mit MyCAMPAIGNS erstellt localsearch für Sie professionelle Facebook-Kampagnen, und zwar von A-Z: Von der Beratung über die Erstellung, die Kampagnen-Optimierung bis zur Besprechung der Ergebnisse.

Kunden langfristig binden

KMU wollen ihre Kundinnen und Kunden langfristig an das Unternehmen binden und ihnen ein perfektes Erlebnis bieten. Zentral für eine nachhaltige Kundenbindung ist eine Kundendatenbank – idealerweise kombiniert mit einer Möglichkeit zur Online-Buchung. Ob für einen Zahnarzttermin, einen Haarschnitt oder eine Beratung: Kunden nutzen immer mehr das Smartphone, um Termine zu buchen. Mit MyCOCKPIT können sich Ihre Kundinnen über freie Termine online informieren und diese direkt buchen – überall und jederzeit. 24 Stunden vor dem Termin können Sie Ihre Kunden per SMS eine Erinnerung senden. Damit steigern Sie nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern senken auch die Quote der Terminausfälle. Zudem bietet Ihnen MyCOCKPIT die Möglichkeit, personalisierte Newsletter zu versenden, um Ihre Kunden auf Angebote, Rabatt- oder Gutscheinkampagnen aufmerksam zu machen.

Anmeldung für eine kostenlose Beratung auf www.localsearch.ch.



localsearch

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



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 Geschäftsreisen 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 Anschaffungskosten – 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.



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

Säget
CH-6147 Altbüren

Telefon ++41 (0)62 927 60 82
Telefax ++41 (0)62 927 60 83

www.hallen-plan.ch

Mobil ++41 (0)79 291 60 51

info@hallen-plan.ch



Erfolgreich werben und gesehen werden!

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

MIGROL



3 Rp./l günstiger tanken

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

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

www.migrolcard.ch

My Website

Die stressfreie
Komplettlösung für KMU.

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



localsearch

**DIGITAL
LAWYER**

powered by **wenger & vieli**
Attorneys at law

create your own legal documents



register now. all for free.

www.digitallawyer.ch



Generate commercial
register related
documents in 3 minutes



Work with professional
templates



Gain invaluable
know-how

Die Globalisierung änderte die Welt



Beat Merkli, Country Manager Switzerland

Brexit, Trump, Erdogan und das Super-Wahljahr in Europa bestimmen zum Grossteil die Finanzmärkte und werden uns auch noch in den kommenden Monaten und Jahren zwingen, diese Themen genauestens zu beobachten – denn eines ist sicher: Die Risiken für global operierende Unternehmen nehmen zu.

Unternehmen in Europa und auf der ganzen Welt sind konstant auf der Suche nach neuen Partnern, nach neuen Absatzmärkten und nach neuen Möglichkeiten. Die Globalisierung war lange Zeit nur ein Thema für multinationale Konzerne, doch mittlerweile legen auch immer mehr kleine und mittelständische Betriebe Wert auf Internationalisierung. Wie wichtig der deutsche Mittelstand für unser Wirtschaftssystem ist, lässt sich anhand einiger Zahlen untermauern. Global sind ca. 95 Prozent aller Unternehmen als kleine und mittlere Unternehmen einzustufen. Diese beschäftigen weltweit ca. 70 Prozent aller Angestellten und Arbeiter und machen in Summe 50 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsproduktes aus. Damit zählt der Mittelstand auch zu einem kritischen Wirtschaftsfaktor. Die Risiken, welche mit einem «Going Global» verbunden sind, werden oft unterschätzt. Laut Schätzungen wird sich jedoch die Anzahl der Unternehmen, welche in sechs oder mehr Ländern operieren, in den nächsten Jahren mehr als verdoppeln.

Neben dem klassischen Marktrisiko und den etwaigen Eintrittsbarrieren in neue Märkte sind für viele Unternehmen der globale Zahlungsverkehr, starke Währungsschwankungen oder das Cashmanagement nur von untergeordneter Bedeutung. Mehr als 90 Prozent aller Unternehmen mussten in der Vergangenheit jedoch mit negativen Effekten in diesen Bereichen kämp-

fen und konnten so ihre Wachstumsziele nicht erreichen. Ereignisse wie die Abwertung des Schweizer Franken im Ausmass von 25 Prozent oder auch die Abwertung des Britischen Pfunds in der Höhe von 20 Prozent waren für Unternehmen teilweise nur schwer zu verkraften. Das Ziel von Western Union Business Solutions ist es, genau hier anzusetzen und als globaler starker Partner in einer globalen Welt zu agieren. Neben Währungsrisiken sind hohe Gebühren und lange Transaktionszeiten bei Auslandszahlungen im normalen Bankennetzwerk bis dato für viele Unternehmen ein unausweichlicher Nebeneffekt des Auslandsgeschäftes gewesen, ganz zu schweigen davon, einen vertrauensvollen Geschäftspartner im Ausland zu finden und die damit verbundenen Risiken zu minimieren. Auch hierbei setzt Western Union neue Massstäbe. Wir bei Western Union Business Solutions haben das Rad nicht neu erfunden, aber mit Sicherheit das Auslandsgeschäft mit der WU® EDGE Plattform revolutioniert. Die Plattform ermöglicht eine mühelose Interaktion zwischen Käufer und Verkäufer und schafft eine globale Verbindung zwischen Geschäftspartnern.

WU® EDGE

Die einfach zu bedienende Plattform beinhaltet neben der raschen Abwicklung von internationalen Zahlungen auch Funktionen, die das Fremdwährungsmanagement von Cashflows, das Verwalten von Rechnungen sowie die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden optimieren. Mit WU® EDGE können Unternehmen eine starke Kundenbeziehung aufbauen, die Vernetzung mit Geschäftspartnern und Transaktionen beschleunigen und infolgedessen auch Gewinne steigern. Auf diese Weise werden die Expansionspläne von mittelständischen Unternehmen durch WU® EDGE erleichtert und unterstützt. Darüber hinaus fasst WU® EDGE internationale Umsätze, Einkäufe, Zahlungen und Forderungen zusammen und bietet die Möglichkeit, Geldflüsse, Entwicklungen sowie Trends zu analysieren. Die Plattform erlaubt Unternehmen internationale Zahlungen in über 130 Währungen (davon derzeit 51 gebührenfrei*) abwickeln.

Währungsrisiko im Griff

WU® EDGE ist in 16 Ländern verfügbar und garantiert gebührenfreie* Zahlungen zwischen WU® EDGE Kunden in weniger als einer Stunde. Es verbessert das Cashmanagement: Das Währungsrisiko lässt sich besser abschätzen und vorausplanen – denn die Kosten sind transparent. Unternehmen erhalten ihr persönliches sozia-

les Netzwerk auf Geschäftsebene. Eine grosse Wachstumschance entsteht durch verfügbare Geschäftskontakte von mehr als 100.000 Western Union Geschäftskunden weltweit. Auf diese Weise unterstützt Western Union Business Solutions global operierende Unternehmen dabei, effizienter, schneller und erfolgreicher in einem Umfeld zu agieren, welches als durchaus herausfordernd beschrieben werden darf. Dieses Jahr wird die Plattform noch durch weitere Upgrades und Funktionen ergänzt.



WESTERN UNION BUSINESS SOLUTIONS

Western Union Business Solutions ist ein globaler Marktführer im internationalen Zahlungsverkehr, Risiko- und Cashmanagement für Unternehmen aller Grössen und Branchen.

*Die gebührenfreien Zahlungsdienste des EDGE-Netzwerks sind verfügbar zwischen vollständig akkreditierten WUBS-Kunden, die sich für die Nutzung der WU® EDGE Plattform registriert haben und von einem WUBS-Partnerunternehmen die Genehmigung erhalten haben, in den USA, Kanada, dem Vereinigten Königreich, Frankreich, Italien, Österreich, Deutschland, Polen, der Tschechischen Republik, Singapur, Hong Kong, Australien, Neuseeland und Malta oder in anderen Ländern in denen der Zugang explizit gewährt wurde, auf WUBS-Dienste zuzugreifen. Falls ein Transfer eine Währungsumrechnung erfordert, wird vom WUBS-Partner ein Wechselkurs angewendet, der eine von WUBS festgelegte Marge enthält. Transaktionsgebühren können ebenfalls für solche Transaktionen erhoben werden, die sich nicht auf Edge Network Payment-Dienste beziehen, aber über die EDGE-Plattform abgewickelt werden.



Western Union Business Solutions

beat.merkli@westernunion.com

Telefon 084 880 42 42

business.westernunion.ch



ADVENT ADVENT!



Personalisierte Weihnachtskarten
die nicht nur optisch was hermachen
sondern auch noch lecker duften!

122.95 CHF*

350g Duftpapier mit Weihnachtsplätzchen-Aroma, 4/4-farbig
beidseitiger Dispersionslack matt, Querformat DIN A6

Preise inkl. MwSt. und Versandkosten



Auf flyeralarm.ch finden Sie weitere
Produkte für Weihnachten

FLYERALARM
made to impress

*Rabatt gültig für eine Erstbestellung als Neukunde bis 31.12.2018. Kein Mindestbestellwert. Einmalig pro Person einlösbar.
Nicht mit anderen Aktionen oder Monatsangeboten kombinierbar. Ungültig bei Getränken und Snacks. Keine Barauszahlung
möglich. Rabatt wird im Onlineshop erst nach Eingabe des Codes angezeigt. Einlösbar ausschliesslich auf flyeralarm.ch

Im Wy Himmel findet man den Himmel auf Erden – nicht nur für Weinliebhaber!



Zwei unserer langjährigen Produzenten. Foto links, Simone Scaletta und Foto rechts, die vier Pacheco-Sisters.

«Der Himmel auf Erden für Weinliebhaber» ... Das ist das Versprechen eines Fachgeschäftes für Weine und Spirituosen. Nicht nur der Gaumen, auch der Magen und die Augen kommen im gut sortierten Fachgeschäft an der Triemlistrasse 127 in Zürich Albisrieden auf ihre Kosten. Michael Kollmann managt alles selber; er ist Geschäftsführer, Einkäufer, betreibt die Logistik, den Lieferservice, führt selber durch Degustationen und macht ab und zu auch Caterings. Als gelernter Koch und Fachmann im Hotelfach versteht er die Grundlagen des Genusses. Es fällt ihm leicht, den richtigen Wein zum geplanten Menü zu empfehlen. Nein mehr; er kann zu jedem seiner edlen Tropfen auch erzählen, auf welchem Terroir er gewachsen ist, wie das Weingut aussieht und kennt alle Produzenten persönlich. Darauf legt er grossen Wert! Michael Kollmann setzt auf kleine Weingüter, die ihr ganzes Herzblut in den Wein geben und bei denen nicht die Menge zählt, sondern das Motto herrscht: Qualität vor Quantität! Und dies bei den Meisten schon seit mehreren Generationen.

Im März 2019 feiert der Wy Himmel sein 20jähriges Bestehen. 1999 agierte Michael Kollmann als Händler (selbstständiger Partner eines grossen Schweizer Weinhauses), doch sehr schnell entdeckte er den Reiz des Imports in eigener Regie. Er bereiste die Weinregionen und trat mit unterschiedlichen Produzenten in Kontakt. Viele professionelle Begegnungen ergaben auch familiäre Zusammentreffen und entwickelten über all die Jahre persönliche Freundschaften. Auf faire Geschäftsbeziehungen und ehrliche Partnerschaften legt er viel Wert, denn dieses Business bedeutet ihm alles. Mit leuchtenden Augen degustiert er neue Weine oder experimentelle Trauben-Cuvées. Sein Metier bereitet ihm täglich Freude auf's Neue!

Ca. 50 Sorten Single Malt Whisky, über 100 Sorten Grappa, einige Rums, Gin's, sowie viele Spirituosen, Liköre und Champagner runden das Sortiment ab. Köstlichkeiten wie Olivenöle, Aceto Balsamico, viele Pasta, Risotto, hausgemachte Pesto sowie das legendäre hausgemachte Gewürzsalz bietet Michael Kollmann auf seinen rund 80 Quadratmetern an. Auch bei diesen Produkten kennt er die Meisten Hersteller persönlich und weiss genau, was er verkauft.

In den verschiedenen Jahreszeiten ändert sich auch das Angebot im Wy Himmel. So gibt es im Herbst nebst der stetig frisch importierten Trüffelsalami auch immer frischen Sauser. Zur Weihnachtszeit verlocken verschiedene Panettone unterschiedlichster Geschmacksrichtungen, der Weihnachtspflümli (Likör), sowie das Gletscherfondue aus der Alpsennerei Pontresina in verschiedenen Variationen – natürlich immer passend dazu den richtigen Weisswein und den passenden Kirsch.

Exklusiv und während dem ganzen Jahr erhalten Sie auch die kleinen, dunklen Schokoladen Gugelhöpfl «Goufrais». Eine verführerische Spezialität die auf der Zunge vergeht.

Braucht man einmal ein Geschenk, so ist auch dieser Bedarf im Wy Himmel abgedeckt: zahlreiche Geschenkkörbe, Geschenk-Stangen oder Tragtaschen sind vorbereitet oder lassen sich ganz individuell auf Ihre Bedürfnisse abstimmen und spontan zusammen stellen; ein schönes Geschenkpaket daraus zu machen ist für Michael Kollmann ein Leichtes!

Es kommt nicht von ungefähr: Im Wy Himmel findet man den Himmel auf Erden – nicht nur für Weinliebhaber!



Wy Himmel

Triemlistrasse 127 · 8047 Zürich
Telefon 044 400 15 00
info@wyhimmel.ch · www.wyhimmel.ch

Russland: ein rätselhafter aber unterschätzter Partner



Russian Bridge, located at Vladivostok, Primorsky Krai, Russia; source: <https://primamedia.ru/news/610112/>

Für einen Schweizer, der über einen längeren Zeitraum in Russland gelebt, das Land bereist und dort gearbeitet hat, ist die Berichterstattung der Schweizer Medien und die sich auf diese Berichterstattung stützende Perzeption von Russland in der Schweiz überraschend.

Die ganze Aktualität eines Staates mit 11 Zeitzeilen, einer 434-mal grösseren Oberfläche als diejenige unseres Landes und 145 Millionen Einwohnern, scheint sich in der hiesigen Berichterstattung und Wahrnehmung auf die letzten Entwicklungen und Dekrete des Kremls zu beschränken. Natürlich trifft es zu, dass es für eine schweizerische Auslandsredaktion, die oft keinen Korrespondenten in Moskau unterhält, schwierig ist, über ein solch unermessliches, vielseitiges und zum Teil rätselhaftes Land zu berichten. Wünschenswert für eine ausgeglichene(re) Berichterstattung und Meinungsbildung ist der Wille und die psychologische Flexibilität von Berichterstattenden und Lesern, sich auf das Unbekannte einzulassen und den Blick vom Kreml weg auf den Facettenreichtum eines Landes zu lenken, das viel mehr zu bieten hat als Machtdemonstrationen auf höchstem politischem Niveau.

Das «reale» Russland, wie ich es kennen lernen durfte, hat mit der hiesigen Wahrnehmung wenig gemein. Gerne teile ich einige meiner Russland Eindrücke mit Ihnen, geschätzte Leser, um Ihnen «mein» Russland näher zu bringen.

Historisch und politisch verfügt dieses entfernte Nachbarland seit Jahrhunderten, präziser seit Ivan dem Schrecklichen (1530-1584), dem ersten gekrönten russischen Zaren, über eine zentralistische Organisation. Seit Jahrhunderten kämpft eine Handvoll politischer Persönlichkeiten, um die Führung des Landes. Aber dieser Aspekt ist nur ein sehr spezifischer Teil der russischen Realität. In der Tat koexistieren in Russland seit jeher verschiedene, selbstständige Völker, mit teilweise eigenen Sprachen und Kulturen. Ich denke hier an die europäischen Bürger diesseits des Urals, die nomadischen Eskimos, die Muslime der kaukasischen Region und die asiatischen Buddhisten, die sich an ein pragmatisches und meist friedliches Nebeneinander gewöhnt haben.

Kulturell liefert Russland einen ungeheuren Beitrag und Mehrwert für die Menschheit. Das Spektrum ist fast unerschöpflich und reicht von den

mittelalterlichen Ikonen bis zu der avantgardistischen Architektur der Brücken in Städten wie Moskau oder Wladiwostok, von der Sensibilität seiner klassischen Musik bis zu seiner universalen Literatur, und vom Reichtum seiner Kirchen und Denkmäler bis zur Virtuosität seiner Balletttruppen.

Zur Wirtschaft: die russischen Rohstoffe sind reichhaltig, verschiedenartig und «zukunftsreich». Nebend Gold, Holz, Öl oder Gas, diversifizieren Diamanten, Uran und weitere seltene Metalle, die für die Umsetzung der heutigen Hochtechnologien unentbehrlich sind, das russische Rohstoffangebot. Kombiniert man Ressourcenvielfalt und -reichtum mit der wissenschaftlichen Kreativität der Russen, so muss Russland ein facettenreiches brachliegendes Potential zugestanden werden. Pro Memoriam, die Russen waren die ersten Menschen im Kosmos, sind heute an der Spitze der nuklearen Forschung auf medizinischem Gebiet und verfügen über einen enormen Know-how Vorrat im Bereich Technologie und IT. Betrachtet man die aktuellen Zahlen der wirtschaftlichen Aktivitäten zwischen Russland und der Schweiz, muss jedoch festgestellt werden, dass bis dato Russland bei uns ein stark unterschätzter wirtschaftlicher Operator ist. Dutzenden Millionen von Konsumenten, die Wert auf die Qualität legen, spannende Perspektiven wie der gigantische Bau der neuen Seidenstrasse oder die gegenwärtigen Entwicklung der Eurasischen Wirtschaftsunion (EEU), eines Markt von über 350 Mio Einwohnern, vermochten an der Zurückhaltung gegenüber Russland als Wirtschaftspartner bisher nichts zu ändern.

Dies ist jedoch bei Weitem nicht Alles. Die Besonderheit dieses unendlichen Territoriums liegt in der «russischen Seele», die man überall spüren kann. Aber, was ist mit dem Mysterium der «russischen Seele» gemeint? Gestützt auf meine Erfahrungen, handelt es sich um eine Dimension in den menschlichen Beziehungen, die jenseits des üblichen zwischenmenschlichen Verhaltens liegt. Mit anderen Worten, trifft ein Ausländer russische Gesprächs- oder Geschäftspartner, welche ihm noch völlig unbekannt sind, können sich diese, vorausgesetzt die Chemie und das Vertrauen stimmen, mit der Zeit zu treuen, brüderlichen und loyalen Partner im Geschäftlichen und im Privaten erweisen. Nicht selten ist im Umgang mit Russen ein fließender Übergang von Geschäft in Freundschaft und folglich in eine feste, auf Vertrauen basierende Verbindung, welche einer direkten Kommunikation Vorschub leistet, Krisen standhält und über Jahre währt.

Einige Beispiele zur Veranschaulichung. 1973 nahm ich die Strecke Moskau-Nachodka (ein Hafen neben Wladiwostok) zum ersten Mal mit der transsibirischen Eisenbahn in Angriff (8 Nächte und 9 Tage). Damals reisten viele Soldaten, Studenten und Bauerfamilien in den Waggonen. Obwohl diese Reisenden praktisch nichts besaßen und nur russisch sprachen, zeigten sie grosse Empathie mit dem «exotischen» Ausländer und teilten ihre Picknicks bestehend aus Kartoffelsalat, Pfeffergurken, Speck, Konfitüre und dem zu Hause gebrannten Wodka, spontan mit mir. Auch während meines letzten Aufenthaltes als Schweizer Botschafter in Russland (2011-2016) konnte ich viele unvergessliche Erfahrungen sammeln. Ich bin viel gereist, oft aufs «Land», von Kaliningrad bis Khabarowsk, von Murmansk bis Orenburg, von Yakutsk bis Astrakhan. Auf meinen unkonventionellen Alleingängen war es mir häufig vergönnt, besondere Leute zufälligerweise kennen zu lernen. Diese haben mir ihre Zeit geschenkt und mich mit grosszügiger Gastfreundlichkeit empfangen, ohne damit eigene Interessen zu verfolgen.

Ein weiteres Beispiel der russischen Grossherzigkeit bekam Swissair 2001 zu spüren. Nach dem Ende der Sowjetunion hatte die Schweizer Fluggesellschaft ihre Fluglinien mit Russland nie unterbrochen und eine loyale Partnerschaft mit der Leitung des Domodedowo Flughafens in Moskau aufgebaut. Als die Swissair am 2. Oktober 2001, um 16:15 Uhr, die bittere Pille ihres «Groundings» schlucken musste, bestand gegenüber dem Moskauer Flughafen noch eine immense Schuld wegen nicht bezahltem Kerosin. Die Russen zeigten Loyalität und Grossmut und kommunizierten sinngemäss wie folgt: «wir haben Ihren Beitrag zum Flugverkehr nach Moskau nicht vergessen, deshalb schulden Sie uns heute nichts mehr».

Die Deutschen, Franzosen, Italiener, Niederländer oder Österreicher kennen Russland, seine Einwohner und deren Mentalität seit langem und sind im Gegensatz zur Schweiz sehr aktiv in Russland. Zum Beispiel sind heute mehr als 9000 deutsche KMUs, meist erfolgreich, auf russischem Parkett präsent. Es gibt kaum eine Stadt oder entfernte Region, wo man sie nicht sieht. Deshalb erstaunte mich während meiner offiziellen Zeit in Moskau die Entdeckung, dass nur 200 von unseren 50'000 im Ausland tätigen KMUs in Russland Fuss gefasst haben. Dasselbe mit den Investitionen: die Schweiz hat mehr als CHF 1'250 Milliarden im Ausland investiert. Weniger als CHF 12 Milliarden dieser Investitionen fallen auf Russland.



Church of the Intercession on the Nerl, located at Bogolyubovo, Suzdalsky District, Vladimir Oblast, Russian; source: <https://www.miroworld.ru/tserkov-pokrova-na-nerli/>

Es drängt sich die Frage auf, wieso diese bescheidenen Zahlen, weniger als 1% unserer international tätigen KMUs und weniger als 1% unserer ausländischen Investitionen? Meine Antwort, wir Schweizer haben keine Businessstradition mit Russland, Respekt vor der russischen Sprache und Andersartigkeit der Kultur und sind von 17 Mio unbekannte Quadratkilometer eingeschüchtert, schade!

Ende 2015, im Nachgang zur Ukraine-Krise und der Abwertung des Rubels um die Hälfte seines Wertes, wegen des Ölpreiszerfalls und den westlichen Sanktionen, wurden die in Russland tätigen Schweizer Unternehmen befragt, ob sie trotz den «neuen» Rahmenbedingungen eine wirtschaftliche Zukunft im russischen Markt sehen und was ihre Strategie ist. Keine einzige Schweizer Gesellschaft äusserte in dieser Umfrage ihre Absicht, den russischen Markt verlassen zu wollen. Alle befragten Unternehmen hatten eine «Hold-» oder sogar eine «Ausbaustrategie». Sei es, weil diese Unternehmen noch immer profitabel waren, sei es, weil sie den russischen Markt langfristig als strategisches Ziel qualifizierten. Meines Erachtens zu Recht.

Obwohl aktuell die wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen schwierig sind, die Entspannung in der Sanktionssituation ausbleibt und die russische Gesellschaft, welche im vierten Jahr in Folge unter einem Rückgang des frei verfügbaren Einkommens und der Kaufkraft leidet,

zunehmend zermüht ist, halte ich auch heute an meinem Statement fest. Russland hat im Laufe seiner Geschichte wiederholt sporadische Krisen durchlebt, sich von diesen erholt und die russische Bevölkerung zeigte schon immer einen starken Willen und eine enorme Ausdauer.

Meine Faszination für Russland und meine Überzeugung, dass Russland nach wie vor ein Land mit brachliegendem Potential ist, haben mich dazu verleitet, nach meiner aktiven Zeit im EDA, vor zwei Jahren, mit zwei Partnern, Isabelle Ganz, Juristin und Ökonomin aus Zürich und Evgeny Zhilin, Rechtsanwalt aus Moskau, die QUORUS GmbH, eine hybride Management- und Beratungsfirma in Zürich mit einer Filiale in Moskau, zu gründen. Ziel und Zweck der QUORUS ist die Förderung und Begleitung schweizerisch-russischer Projekte. Sie soll für Schweizer KMU, welche sich für den russischen Markt interessieren und auf diesem Fuss fassen wollen, zur Brückenbauerin werden.

*Text verfasst von Dr. Pierre Helg,
ehemaliger Botschafter von Moskau (2011-2016)*

QUORUS

QUORUS GmbH

Olgastrasse 6 · 8001 Zürich

Telefon 044 552 25 05

contact@quorus.ch · www.quorus.ch

So geht Kundenbindung in 2018:

Verbessern Sie die Qualität der Kundeninteraktion mit Hilfe von Marketing Automation!



Viele haben davon gehört, jedoch nur wenige verwenden es auch selber: Marketing Automation war lange grösseren Unternehmen vorbehalten, da die Kosten dementsprechend ausfielen. Doch mit den aufkommenden Cloud-Anbietern wird Marketing Automation immer preiswerter, so dass auch KMUs davon profitieren können.

Was genau ist Marketing Automation und was bringt es? Marketing Automation basiert häufig auf einer Software-Plattform, wie z.B. SendinBlue, worüber die Kundenkommunikation via Kanäle wie E-Mail, SMS, Chat etc. erfolgt. Auf der Plattform werden diverse Szenarien oder «Workflows» definiert, welche vorprogrammierte Nachrichten entsprechend der Reaktion des Empfängers verschickt. Die einfachsten und meistverwendeten Szenarien sind Willkommensnachrichten oder Checkout-Erinnerungen. Mit Marketing Automation lassen sich aber auch verschiedenste Workflows selber basteln, welche z.B. diese Vorteile bieten:

- Automatischer Versand von E-Mails und SMS zum besten Zeitpunkt
- Personalisierter Inhalt: verstehen Sie die Interessen Ihrer Kunden je nach deren Öffnungen, Klicks und Seitenbesuchen
- Lead Scoring, basierend auf der Aktivität und Attraktivität jedes einzelnen Kunden
- Dynamische Segmentierung von Kontakten – bleiben Sie auf dem aktuellsten Stand
- Kundenbindung – belohnen Sie treue Kunden und reaktivieren Sie die schwächsten Segmente

Auf den ersten Blick kann dies etwas kompliziert erscheinen, doch mit dem richtigen Tool / Editor kann der Workflow ganz einfach erstellt werden: dazu müssen nur Aktionen (z.B. Versand eines E-Mails) und Konditionen (z.B. Attribut «Interesse» = Schuhe) kombiniert werden. Die Zahlen sprechen für sich: mit Marketing Automation steigen die Öffnungsraten um 71% und die Reaktionsraten um 152% (Quelle: Epsilon Marketing Institute).



Nach der theoretischen Einführung nun ein kleines Fallbeispiel: Rhinov, ein Startup im Bereich der Innenarchitektur-Visualisierung, verwendet die Marketing Automation von SendinBlue zur Steigerung der Kundenloyalität. Die automatisierten E-Mails und SMS sind zu einem zentralen Treiber der Marketing-Strategie geworden: rund 26% des Traffics stammen aus E-Mails, die über SendinBlue versendet werden und etwa 32% der Conversions werden über die SendinBlue-Plattform generiert. Gleichzeitig kann Rhinov von enormen Zeitersparnissen

profitieren, da der Versand der E-Mails und SMS stark automatisiert ist. Welche Massnahmen hat Rhinov ergriffen um solche Resultate zu erzielen? Der grösste Vorteil war das Management der Kundenkommunikation via E-Mail und SMS auf einer Plattform, wodurch der Validierungsprozess, die Erstellung der Workflows und die statistische Auswertung der Kundenaktionen deutlich einfacher geworden sind. Die erfolgreichsten Szenarien sind einerseits die Aktivierung via E-Mail von Interessenten, welche 15 Tage nach Anmeldung noch keine Bilder hochgeladen haben sowie die Reaktivierung von ruhenden Kunden mittels personalisiertem Gutscheincode von 30%.

Mit SendinBlue können auch Sie Ihre Marketing-Aktivität ganz einfach optimieren. Die intuitive Plattform mit dem Drag & Drop Kampagnen-Editor und der übersichtlichen Kundenverwaltung ist das optimale Tool für KMUs um Kundentreue zu fördern und Conversion zu steigern - dies bei weniger Zeitaufwand! Dazu kommen noch die über 30 Plug-Ins und die RESTful API, welche die Synchronisation von Kundeninformationen ermöglichen. Dank über 6 Jahren Erfahrung als Cloud-Software und 50.000 zahlenden Kunden ist SendinBlue eines der führenden Europäischen Unternehmen in der Branche. Melden Sie sich heute an und testen Sie SendinBlue – kostenlos bis zu 9.000 E-Mails pro Monat!



SendinBlue

55 Rue d'Amsterdam · 75008 Paris
de.sendinblue.com

TRIKORA, Werbeartikel für Ihren Erfolg!



Werbeartikel sind ein erfolgreiches Instrument zur Kundengewinnung und Kundenbindung. Als kostengünstige Alternative zu teuren Werbemassnahmen erzielen sie hohe Sympathiewerte und sorgen für ein gutes Gefühl.

Werbegeschenke erreichen mehr Personen und wirken längerfristig als jedes andere Werbemittel. Ihre hohe Beliebtheit macht sie zum idealen Sympathieträger für Ihr Unternehmen und wirkt sich positiv auf Ihr Image aus. Sie beeinflussen Kaufentscheidungen positiv und lösen zusätzliche Kaufanreize aus. Ein Inserat geht, aber ein edles Feuerzeug mit Ihrem Logo bleibt. Es be-

reitet über Jahre hinweg Freude und verbindet sich untrennbar mit Ihrer Marke. Und das Schöne daran: Ihr guter Name ist immer präsent. Begegnen Sie Ihren Kunden mit Wertschätzung und zeigen Sie Ihnen, dass sich Ihr Unternehmen für Sie interessiert. Ein Werbeartikel von TRIKORA vermittelt genau diese Botschaft.

Was können wir für Sie tun? Wie können wir Sie inspirieren?

Bei TRIKORA finden Sie alles, was die Welt der Werbeartikel so faszinierend macht. Nutzen Sie unser Riesensortiment für Ihre Zwecke. Und wenn Sie ein spezielles Anliegen haben, sind wir für Rat und Tat für Sie da.

Als traditionelle Schweizer Firma verfügt TRIKORA über viel Know-how und Erfahrung im Umgang mit Werbeartikeln. Wir sind fest verwurzelt in unserem Land und arbeiten eng mit regionalen Lieferanten und Produktveredlern zusammen. Sie bieten Gewähr für die konstant hohe Qualität unserer Produkte.

Das Antistress-Säuli, das wir für ein Energieunternehmen produzieren durften, grunzt heute zufrieden vor sich hin. Seine Schnauze sieht aus wie eine Steckdose, die perfekt zum mitgelieferten Verlängerungskabel passt. Die Kunden, die es erhalten haben, geben es nicht mehr aus der Hand. Solche Geschichten könnten wir Ihnen viele erzählen. Aber noch lieber hören wir Ihnen zu. Sagen Sie uns, welche Wünsche Sie haben. Wir bringen Sie gemeinsam mit Ihnen in Form. Vom Kugelschreiber über die Arbeitsjacke bis zur komplexen Gesamtlösung. Wenn's pressiert, auch kurzfristig.

TRIKORA
trikora.com

**Werbeartikel
für Ihren Erfolg.**

Trikora AG

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

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 Schwyzzerörgeli.

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 das passende Hotel 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 Ferien-glück mit bis zu 50% Rabatt.

Gast und Hotel profitieren

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

Umgehen Sie dieses Jahr das stressige, vorweihnachtliche Besorgen von Last-Minute Geschenken und 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 650 Top-Hotels mit bis zu 50% Rabatt – und zwar wann, wo und so oft sie möchte.

Profitieren Sie jetzt vom 2-für-1 Angebot

Bei allen Bestellungen bis am 20. Dezember 2018 profitieren Sie nicht nur von attraktiven Rabatten, sondern erhalten kostenlos gleich noch eine zweite Hotelcard zum Weiterschicken dazu.

Das sind 4 von über 650 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)

★★★★★

Boutique Hotel La Tureta

Giubiasco | Tessin



Doppelzimmer Style inkl. Frühstück ab

CHF 143.– statt CHF 286.– (pro Zimmer)

★★★★★

Dorint Blüemlisalp Beatenberg

Beatenberg | Berner Oberland



Doppelzimmer Standard ab

CHF 122.– statt CHF 244.– (pro Zimmer)

★★★★★

Hotel Relais Bayard

Susten | Wallis



Doppelzimmer ab

CHF 85.– statt CHF 170.– (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.

CHF 69.–
statt CHF 99.–

+ 1 Hotelcard zum
Weiterschicken gratis



www.hotelcard.ch/erfolgsmas

0800 083 083 (Rabattcode *erfolgsmas* angeben)

Falsche oder unpünktliche Lohnzahlungen sind kein Kavaliersdelikt . . .



... und haben zudem über kurz oder lang negative Auswirkungen auf Ihre Fluktuationsrate und somit auch auf die Kosten.

Solche Vorkommnisse können in der heutigen Zeit unangenehme Reaktionen bei Angestellten auslösen. Einerseits kann es zu nervenaufreibenden Streitigkeiten vor Arbeitsgericht und Problemen mit den Revisionsstellen kommen, andererseits sogar Loslösegedanken bei geschätzten Mitarbeitern/Innen verursachen.

Nebst dem, dass es eine Arbeitgeberpflicht ist, tun Sie Ihrem Unternehmen und sich selbst einen Gefallen, wenn die Lohnzahlungen gesetzeskonform und pünktlich ausgeführt werden. So vermitteln Sie Ihren Angestellten ein Sicherheitsgefühl und schaffen Vertrauen, damit sie selbst auch ihren finanziellen Verpflichtungen (Miete, etc.) nachkommen können.

Ein fix strukturierter Ablauf mit entsprechender Stellvertretungsabdeckung wäre sicher hilfreich. Aber in der Regel - auf Grund der benötigten Manpower und Inhouse-Ressourcen - auch ein relativ teures Unterfangen. Nebst der spezifischen Software und Knowhow-Pflege müssen zudem Themen der internen Security, Einhaltung der neusten Datenschutzbestimmungen und Ihre individuelle Unternehmenskultur berücksichtigt werden.

Hierfür gibt es in der heutigen Zeit eine moderne Lösung, welche in andern Geschäftsfeldern – zu Gunsten einer Konzentration auf Kernkompetenzen – schon seit längerem im Vormarsch ist. Es handelt sich um die externe Teilauslagerung der Lohnverarbeitung und Saläradministration (Neudeutsch: BusinessProcessOutsourcing). Mit einer solchen Lösung, durch einen externen Payroll-Spezialisten, wird Ihre Personalabteilung

entlastet und kann sich um strategisch immer wichtiger werdende Aufgaben der Personal-Betreuung und -Entwicklung widmen. Andererseits steht bei Bedarf Ihrer Fachabteilung jederzeit ein praxiserfahrener HR-Partner als Unterstützung und Ratgeber zur Verfügung.

Nebenbei entlastet diese Lösung, auf Grund der vollumfänglichen Stellvertretungsabdeckung, das Unternehmens-Riskmanagement gleich doppelt.

Wappnen Sie sich für die Zukunft und lassen Sie sich frühzeitig über die Möglichkeiten und entstehenden Mehrwerte informieren. Sei es strategisch oder infolge anstehender Lohnsoftware-Investitionen. Aber vor allem bevor Umstände wie Nachfolgeregelung, Vakanzen im Lohnbereich oder schlimmstenfalls die Revisionsstelle Sie dazu nötigen.

Mit Software as a Service aus der Cloud, bestimmen Sie Ihren Self Service Anteil selbst. Für jedes KMU gibt es eine optimale Lösung, wir unterstützen Sie und helfen gerne dabei.



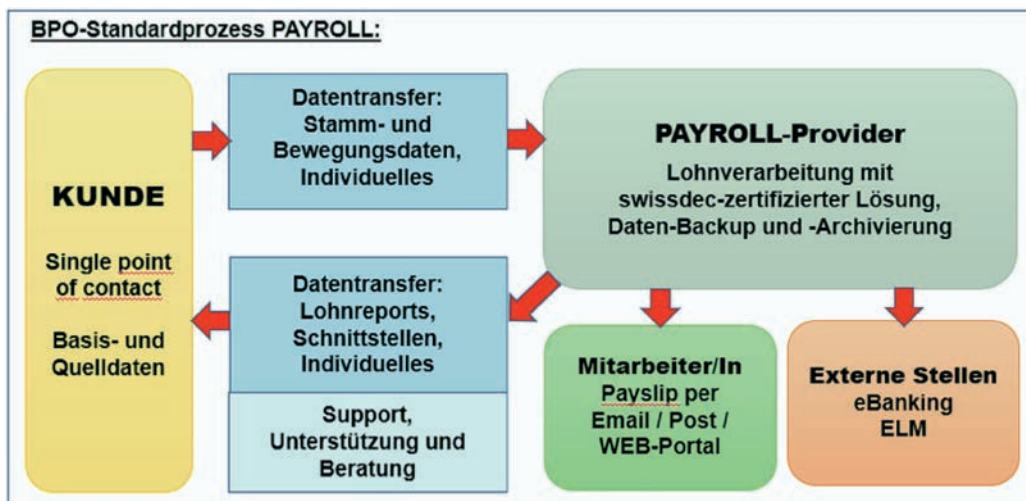
swisspayroll ag

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

swisspayroll ag

Geschäftsführer · Urs Leimgruber
Lenzbüelstrasse 2 · 8370 Sirnach
Telefon 071 969 30 50

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



Stimme aus Bern: Ohne Energieeffizienz erreichen wir unsere Ziele nicht

Alle Welt redet über erneuerbare Energien. Solarstrom, Wasserkraft, Geothermie und so weiter beherrschen die Schlagzeilen, wenn Medien über die Energiestrategie 2050 schreiben. Und klar, Solaranlagen und Windkraftwerke sind fassbarer und lassen sich auf schönen Landschaftsbildern gut inszenieren. Trotzdem geht dabei oft vergessen, dass das wichtigste Thema der Energiestrategie ein anderes ist: die Effizienz. Und das ist auf den ersten Blick sichtbar: Der Bund setzt das Thema auf seiner Website zur Energiestrategie 2050 (energiestrategie.ch) an erste Stelle und auch die AEE SUISSE heisst mit vollem Namen eben Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Trotzdem ging und geht es in der politischen Debatte oft um handfeste Themen rund um Wasser- oder Solarkraft. Die Effizienz kommt dabei zu kurz. Das hat aber vor allem einen Grund: Die Notwendigkeit einer effizienten Energienutzung ist weitgehend unbestritten.

Sanierungsstau im Gebäudepark

Im Fokus der Energieeffizienz steht neben Massnahmen bei Mobilität oder individuellem Verhalten in erster Linie der Gebäudebereich. In der Schweiz stehen rund 2,3 Millionen Gebäude, fast drei Viertel davon sind Wohngebäude. Die Gebäude verbrauchen in der Schweiz etwa 50% des gesamten Energiebedarfs. Nur 10% davon gehen auf das Konto der Bauarbeiten und mit dem Bau verbundene Prozesse. Der Rest ist Energie, die in Form von Strom oder Wärme bei Heizung, Warmwasser, Lüftung, Klima, Geräte, Beleuchtung usw. verbraucht wird. Zwei Drittel aller Gebäude sind älter als 30 Jahre. Und jährlich wird nur rund ein Prozent aller Gebäude saniert – viel zu wenig, um die ehrgeizigen Klima- und energiepolitischen Ziele zu erreichen. Denn ganz nebenbei verbrauchen die Gebäude auch rund 40% des CO₂ in der Schweiz.

Gebäudeprogramm hilft, aber nicht genug

Um den Sanierungsstau zu beheben, hat der Bund 2010 das Gebäudeprogramm ins Leben gerufen – ein auf finanzieller Förderung basierendes Anreizprogramm für Gebäudebesitzer. Derzeit stehen jährlich 450 Millionen Franken für energetische Gebäudesanierungen zur Verfügung – mehr als noch in den Vorjahren. Gleichzeitig waren aber die Auszahlungen seit 2014 rückläufig und 2017 wurden nur rund 174 Millionen Franken der zur Verfügung stehenden Mittel ausbezahlt. Die Zeiten, als das Programm mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen hatte und zwischenzeitlich sogar Wartelisten einführen musste, sind vorbei. Mit den ausbe-



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

zahlten Förderbeiträgen haben Schweizerinnen und Schweizer 2017 neben anderen Massnahmen gerade einmal 8100 Häuser gedämmt und 2100 Heizungen ersetzt – zu wenig, um die Sanierungsquote zu erhöhen.

Innovative Dienstleistungen und neue Business-Modelle

Die gute Nachricht ist: Die Energiebranche in der Schweiz ist dynamisch und derzeit entstehen bei Versorgern und Dienstleistern neue Produkte und Angebote im Bereich Energieeffizienz. Zudem findet eine Konvergenz statt. Baufirmen, Energieversorger, Facility-Manager, IT-Dienstleister und selbst die Finanzindustrie arbeiten vermehrt zusammen an neuen Lösungen. Für Gebäudebesitzer entstehen bequeme Alternativen zum traditionellen Gebäudeunterhalt. Und für Anbieter entstehen neue Business-Modelle.

SmartHome, Eigenverbrauch, Regelenenergie, Contracting oder Blockchain sind nur einige der Stichworte, die in den letzten Jahren zu Veränderungen beigetragen haben.

swissesco als Verband der Energiedienstleister

Genau hier setzt der Verband swissesco an: Intelligente Dienstleistungen, neue Business-Modelle und effiziente Gebäudetechnik. Im Fokus stand in den letzten Jahren des Energiespar-Contracting. Das in der Schweiz noch immer wenig verbreitete Konzept beinhaltet einfache Betriebsoptimierungen oder Beleuchtungsersatz bis zu ganzheitlichen Gebäudetechnik-Sanierungen. Ein Dienstleister garantiert dem Gebäudebesitzer dabei, eine bestimmte Menge an Energie einzusparen. Die Dienstleister, die so genannten «Energy Services Companies», können dabei sogar die Finanzierung der Mass-

nahmen übernehmen und ihre Investition mit der eingesparten Energie über einen bestimmten Zeitraum amortisieren. Das Modell ist marktbasiert und funktioniert auch ohne Fördergelder. Deshalb unterstützt das Bundesamt für Energie die Bekanntmachung des Energiespar-Contractings. Mit swissesco als neuestes Mitglied stärkt auch die AEE SUISSE ihr Engagement für das Thema Energieeffizienz.

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 swissesco

swissesco ist der Verband der Schweizer Energiedienstleister. Er unterstützt die Bekanntmachung und Weiterentwicklung neuer Business-Modelle und Energiedienstleistungen. In den letzten Jahren widmete sich der Verband vor allem dem Einspar-Contracting. www.swissesco.ch



Über die AEE SUISSE

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

Anzeigen

KEINE HALBEN SACHEN
Smarte Heimwerker schützen sich.



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

Bestellen Sie jetzt das neue
SafetyKit «Heimwerken»
mit Gratis-Schutzhandschuhen.
Solange Vorrat



David B. Sarasin, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bank Linth, im Interview von Helmuth Fuchs



David B. Sarasin
Vorsitzender der Geschäftsleitung
Bank Linth AG (Foto: Bank Linth)

Moneycab: Herr Sarasin, das Halbjahresergebnis 2018 war das beste der Firmengeschichte, der Gewinn stieg um 12.8% auf 12.2. Millionen Franken, während der Geschäftsaufwand um 2.6% sank. Wie ordnen Sie das Ergebnis ein und welche Erwartungen haben Sie für das Gesamtjahr?

David B. Sarasin: Besonders freut mich, dass unser Ertragswachstum im ersten Halbjahr 2018 breit abgestützt war und wir in allen Sparten zulegen konnten. Das Marktumfeld blieb aber weiterhin anspruchsvoll, im Kostenbereich arbeiten wir sehr diszipliniert. Den tieferen Geschäftsaufwand hatten wir erwartet, nach den im vergangenen Jahr angefallenen Zusatzkosten für die Erneuerungsarbeiten an unserem Hauptsitz in Uznach und an unserem Gebäude in Rapperswil. Für das gesamte Geschäftsjahr gehen wir von einem guten Ergebnis aus – immer vorausgesetzt, dass es nicht zu ausserordentlichen wirtschaftlichen Ereignissen kommt.

«Für das gesamte Geschäftsjahr gehen wir von einem guten Ergebnis aus – immer vorausgesetzt, dass es nicht zu ausserordentlichen wirtschaftlichen Ereignissen kommt.»

David B. Sarasin, Vorsitzender der Geschäftsleitung Bank Linth AG

Während das Hypothekengeschäft im 2017 noch mit über 5% wuchs, verlangsamte sich das Wachstum im ersten Halbjahr auf 1%, was unter dem Marktdurchschnitt von 1.5% liegt. Was sind die Gründe und wie sehen die Zielsetzungen bis Ende 2018 aus?

Wir haben im Hypothekarbereich eine starke Position in unserer Region und sind ein gefragter Partner. Jedoch verfolgen wir angesichts der Marktentwicklung eine restriktive Kreditvergabe-Politik – das moderate Wachstum ist also gewollt.

Vor zwei Jahren startete die Bank Linth mit dem neuen Vermögensverwaltungs-Angebot «Bank Linth Invest» mit einer relativ tiefen Einstiegshürde von 50'000 CHF und einer Performance-Gebühr (nur fällig bei Erfolg). Wie wurde das Angebot angenommen und wie sieht die Produkte-Pipeline für das kommende Jahr aus?

«Bank Linth Invest» haben wir vor zwei Jahren als modulare Anlage- und Vermögensverwaltungslösung mit einem hybriden Beratungsansatz lanciert, bei dem persönliche Beratung und digitale Lösungen zusammenspielen. Die Performanceabhängige Gebühr bieten wir bereits seit 2012 an. Neu ist seit diesem Jahr eine Variante mit einem Einstieg ab CHF 50'000 und einem Fokus auf kostengünstige passive Fonds, gezielt ergänzt durch aktive Fonds. «Bank Linth Invest» kommt sehr gut an, das neu lancierte Angebot hat sich ebenfalls sehr erfreulich entwickelt. Für das nächste Jahr planen wir deshalb weitere Angebote in diesem Bereich.

Die Digitalisierung mit Unterstützung von Fintechs wird gerade von kleinen Banken wie zum Beispiel der Hypothekarbank Lenzburg oder der der Glarner Kantonalbank genutzt, um neue, innovative Leistungen mit möglichst geringer menschlicher Unterstützung zu erbringen. Ein Modell auch für die Bank Linth?

Wir prüfen mögliche Kooperationen aller Art, also auch in dieser Richtung. Auch haben wir bereits vor einiger Zeit ein hierarchieübergreifendes Team, wir nennen es intern «Innovation Lab», auf die Beine gestellt, um Ideenansätze zu diskutieren und weiterzuentwickeln. Unser Credo bleibt dabei aber immer, dass neue Lösungen den Bedürfnissen unserer Kunden auch wirklich entsprechen und ihnen das Erledigen ihrer Bankgeschäfte erleichtern müssen.

«Bei Innovationsprojekten wünsche ich mir mehr Mut auch von unserer Seite und eine generell unkonventionellere Denkweise in der Branche.»

Auch für die Vorsorge- und Finanzplanung setzen Sie auf ein hybrides Modell aus menschlicher Beratung und maschineller Unterstützung. Wann glauben Sie, dass auf die menschliche Beratung ganz verzichtet werden kann und Künstliche Intelligenz, Algorithmen und Roboter übernehmen?

Ich bin überzeugt, dass dies bei einer Retailbank wie der Bank Linth, wo die Nähe zum Kunden eine wichtige Rolle spielt, nicht so schnell eintreffen wird. Ich würde sogar sagen, überall, wo Erwartungen, Wünsche und die ganz persönlichen Voraussetzungen eine Rolle spielen, wird die menschliche Beratung unersetzbar bleiben. Für repetitive Aufgaben nach einem bestimmten Muster oder für den Umgang mit grossen Datenmengen werden Roboter aber bald eine feste Grösse in unserer Arbeitswelt sein. Wir sehen in der Kombination von menschlicher und künstlicher Intelligenz ein grosses Potential – und mit «Bank Linth Invest» als Gradmesser sehen wir, dass eine solche Kombination intern und extern gut ankommt.

«Überall, wo Erwartungen, Wünsche und die ganz persönlichen Voraussetzungen eine Rolle spielen, wird die menschliche Beratung unersetzbar bleiben.»

Regionale Banken mit traditionellen Vertriebsstrukturen haben oft eine sehr loyale, aber eben auch alte Kundenstruktur. Wie kommen Sie an Jugendliche als Kunden, die eher wenig mit Bankschaltern und Aktionärstreffen am Hut haben?

Sie wären erstaunt, wie viele auch junge Leute an unserer traditionellen Generalversammlung teilnehmen! Wir bieten für alle Alterssegmente

Produkte und Beratung an. Im Fokus stehen bei uns Familien und KMU – indem wir für sie ein vertrauenswürdiger Finanzpartner sind, können wir auch die Tochter, den Sohn oder den Lehrling von uns überzeugen, wenn sie ihre eigene Bankbeziehung wählen. Die Jugendlichen treffen wir also vor allem im Arbeitsleben und bei ersten Spar- oder Finanzierungsanfragen.

Ihr Strategie-Projekt «Bank der Zukunft» zur Modernisierung der Geschäftsstellen ist etwa in der Halbzeit. Was sind die Erkenntnisse daraus, was funktioniert, wo gibt es neue Erkenntnisse, die noch einfließen?

Wir lassen während der Modernisierungsphase Verbesserungen einfließen, auf die uns unsere Auswertungen hinweisen, und entwickeln so das Projekt «Bank der Zukunft» laufend weiter. Deshalb ist zum Beispiel unser Standort in Frauenfeld als reiner Beratungsstandort umgesetzt – ohne klassische Schalterdienstleistungen, was sehr gut funktioniert. Für geeignete Mietobjekte warten wir je nach Standort mehrere Jahre, bis die ideale Lage frei wird.

Für weiteres Wachstum haben Sie mit der Niederlassung in Frauenfeld auch das Stammgebiet der Bank Linth verlassen. Was sind die ersten Erfahrungen und welche weitere geografische Ausweitung können Sie sich vorstellen?

Wenn wir vom Stammgebiet mit den Regionen Zürichsee, Ausserschwyz, Sarganserland und Linthgebiet sprechen, dann haben wir mit Winterthur im 2011 das erste Mal ausserhalb davon unsere Zelte aufgeschlagen. Frauenfeld stand auf unserer Wunschliste ganz zuoberst, da wir öfters Anfragen von Kunden aus Winterthur für diese Region hatten und dank einiger unserer Mitarbeitenden bereits gut vernetzt sind. Marktstudien gaben uns zudem recht, dass es durchaus noch Platz für eine kleinere, flexible Regionalbanken in der Region Thurgau hat.

Bislang sind wir mit unserem Zweierteam vor Ort und den Ergebnissen sehr zufrieden. Unser Angebot wird bei der lokalen Bevölkerung und unseren Zielgruppen – Firmenkunden und Privatkunden für Anlagen oder Hypotheken – gut aufgenommen. Eine weitere geografische Ausdehnung können wir uns zwar vorstellen, aber wir möchten zunächst weitere Erkenntnisse aus dem Standort Frauenfeld gewinnen.

«Eine weitere geografische Ausdehnung können wir uns zwar vorstellen, aber wir möchten zunächst weitere Erkenntnisse aus dem Standort Frauenfeld gewinnen.»

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

Mein erster Wunsch wäre, dass sich die Zins-situation am Markt wieder normalisiert. In einem Umfeld mit Negativzinsen zu arbeiten, also unter quasi umgekehrten Vorzeichen als üblich, bringt grosse Herausforderungen für alle Marktteilnehmer mit sich.

Mein zweiter Wunsch ist etwas umfassender, hängt aber auch mit dem Bankgeschäft zusammen: Bei Innovationsprojekten wünsche ich mir mehr Mut auch von unserer Seite und eine generell unkonventionellere Denkweise in der Branche, damit neue Ideen nicht von Anfang an mit dem Ballast aller möglicher Erwägungen und Einwände belastet werden, sondern mit wirklich frischem Blick angegangen werden können.

Text von Helmuth Fuchs

Moneycab.com

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

Der Gesprächspartner: Dr. David B. Sarasin, CEO Bank Linth, Schweizer, Jahrgang 1967. Er studierte Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen HSG. Nach dem Lizentiat arbeitete er drei Jahre als Assistent von Prof. Dr. Bruno Gehrig am Institut für Bankwirtschaft an der Universität St. Gallen HSG und promovierte während dieser Zeit zum Dr. oec. HSG. Anschliessend folgten drei Jahre im Firmenkundengeschäft einer Schweizer Grossbank. Weitere vier Jahre war David Sarasin in der Unternehmensberatung mit Schwergewicht Finanzinstitute tätig, bevor er auf den 1. April 2002 in die Geschäftsleitung der Bank Linth berufen wurde. Seither zeichnete er für das Ressort Privat- und Firmenkunden verantwortlich. Auf den 01. Juli 2012 ernannte ihn der Verwaltungsrat der Bank zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung. David Sarasin ist Absolvent des Advanced Executive Programs der Swiss Banking School sowie des Stanford Executive Programs (SEP) an der Stanford Graduate School of Business.

Das Unternehmen: Die Bank Linth (www.banklinth.ch) ist mit 19 Geschäftsstellen und einem Geschäftsvolumen von CHF 12.9 Mia. die grösste Regionalbank der Ostschweiz. Mit einem zukunftsweisenden, auf die persönliche Beratung ausgerichteten Geschäftsstellenkonzept ist sie in den fünf Regionen Linthgebiet, Zürichsee, Sarganserland, Ausserschwyz und Winterthur vertreten. Die Bank Linth ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol: LINN). Sie befindet sich im Besitz ihrer Mehrheitsaktionärin, der Liechtensteinischen Landesbank AG (LLB), sowie weiterer rund 10'500 überwiegend in der Region wohnhafter Aktionäre.

Anzeigen

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine und mittlere Unternehmen

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



Gratis-Demoversion





20% Rabatt für Start-ups





Comatic

Nur wer unbesorgt reist, geniesst die Ferien



Die Schweizer sind reisefreudig und zugleich sicherheitsbedacht. Für den vollen Ferien-genuss ist somit eine richtige Vorbereitung erforderlich, wozu auch der Abschluss einer passenden Reiseversicherung gehört.

Gemäss einer Studie von Allianz Partners Schweiz unternimmt die Schweizer Bevölkerung jährlich durchschnittlich rund drei Reisen mit mindestens drei auswärtigen Übernachtungen im In- und Ausland. Dabei ist die Sicherheit auf Reisen ein zentrales Thema und entsprechend gross die Nachfrage nach Assistance- und Reiseversicherungen.

Benjamin Kocher, Head of Market Management von Allianz Partners Schweiz, sagt dazu: „Wer nicht unbesorgt in die Ferien reist, kann diese nicht richtig geniessen. Mit der Police einer passenden Reiseversicherung im Gepäck hat man die beruhigende Gewissheit, dass einem im Notfall Experten mit Rat und Tat zur Seite stehen. Darüber hinaus ist man gegen finanzielle Verluste abgesichert, falls eine Reise aus versicherten Gründen annulliert oder abgebrochen werden muss.“

Zu einer optimalen Reisevorbereitung gehört auch, sich im Vornhinein über die Reisedestination und darüber zu informieren, was einem

dort in Sachen Sprache, Hygiene, Kultur, Klima und Essen erwartet. Wer umfassend informiert ist, reist am sichersten. Deshalb gehört zur Reisevorbereitung auch das Sammeln von Informationen über die Zieldestination: Mit welchen Sprachen kann ich mich vor Ort verständigen? Wie ist das Klima zur gewählten Reisezeit? Welche Impfungen braucht es? Wie sieht die Sicherheitslage aus? Worauf muss ich besonders achten?

Die Reiseversicherung Allianz Global Assistance Schweiz erbringt jährlich in rund 26'000 Fällen Dienstleistungen für Kundinnen und Kunden und steht diesen auch in Sachen Reisevorbereitung mit wertvollen Reisetipps zur Seite, welche das Unternehmen auf dessen Website sowie im regelmässig versandten Newsletter publiziert (mehr dazu finden Sie unter: www.allianz-assistance.ch/reisetipps).

Über den Online-Prämienrechner der Allianz Global Assistance finden Sie auf unkomplizierte Weise die für Sie individuell passende Reiseversicherung und können diese einfach online abschliessen (www.allianz-assistance.ch/skv). Die Premium Reiseversicherungen von Allianz Global Assistance schützen Sie – je nach Produkt Ihrer Wahl – unter anderem gegen folgende Risiken:

- **Annullierungskosten:**

Für den Fall, dass Sie aus unvorhergesehenen Gründen nicht reisen können.

- **Heilungskosten im Ausland:**

Falls Sie während Ihren Ferien erkranken oder sich eine Verletzung zuziehen.

- **Pannen und Unfälle:**

Wenn Ihr Auto Sie im Stich lässt oder Sie in einen Unfall verwickelt werden.

- **Turbulenzen mit Ihrem Reisegepäck:**

Wenn Ihr auf Reisen mitgeführtes Hab und Gut beschädigt wird oder abhandenkommt – inkl. Diebstahldeckung für Smartphone, Laptop und Fotokamera.

Wer richtig versichert ist, kann sich danach voll und ganz aufs Reisen konzentrieren. Denn unvorhergesehene Ereignisse können einem – bei keiner oder ungenügender Versicherungsdeckung – nicht nur die Ferien verderben oder verkürzen, sondern auch sehr hohe Kosten verursachen. Es lohnt sich also in jedem Fall, eine kombinierte Annullierungskosten- und Assistance-Versicherung abzuschliessen.

Attraktive Vergünstigungen für SKV-Mitglieder

Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands profitieren beim Abschluss einer Jahresreiseversicherung von Allianz Global Assistance von 20%-Spezialrabatt.

Mehr dazu finden Sie online unter: www.allianz-assistance.ch/skv.

Global Assistance

Allianz 

AWP P&C S.A.

Hertistrasse 2 · CH-8304 Wallisellen
Telefon 044 283 32 22
affinity@allianz-assistance.ch

GEWALTIGER
IMAGEVERLUST

Unlauterer Wettbewerb, Fake News
und Persönlichkeitsverletzungen

KONSUMENTENSCHUTZ.CH
DROHT VERURTEILUNG!



KONSUMER

DAS SCHWEIZER KONSUMENTENMAGAZIN - NOVEMBER 2018 - WWW.KONSUMER.CH

SELBSTBESTIMMUNGSINITIATIVE

Christoph Blocher

**ES GEHT
UM VIEL
FÜR
KONSUMENTEN!**



- ✓ **GEN-FOOD:** Genmanipuliertes Essen auf unseren Tellern?
- ✓ **TIERSCHUTZ:** Millionen Tiere grausam sterben lassen?
- ✓ **KONSUMENTENSCHUTZ:** Absurde Gerichtsklagen wie in den USA?
- ✓ **UMWELT:** Andere entscheiden über unsere Heimat?
- ✓ **UNSERE RECHTE:** Schluss mit Rechtssicherheit und direkter Demokratie?

Das Versprechen an die
KUNDSCHAFT



kundenversprechen.ch

Aussicht wie im Bilderbuch, skypen im besten Netz.

Am glücklichsten fühlen sich die Swisscom Kunden Liliane und Jörg draussen in der freien Natur. Dank des besten Netzes können sie ihre Kinder auf jeden Ausflug mitnehmen, sogar an ganz aussergewöhnliche Orte. swisscom.ch/netz



swisscom

DIE SCHWEIZ
HAT GEWÄHLT:

DAS BESTE
NETZ*
DER SCHWEIZ

* In einer repräsentativen Umfrage des Instituts Link im Februar 2017 stufen 69% der Befragten das Swisscom Mobilfunknetz als das beste ein. Details: swisscom.ch/netz

Editorial Konsumer

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

«Wär chönd Si ois empfehle?»

Auf unserer Beratungsstelle für Konsumentinnen und Konsumenten erhalten wir täglich Anfragen zu bestimmten Produkten oder Firmen. Immer öfter fragen uns Hilfesuchende auch ganz direkt nach einem uns allenfalls bekannten vertrauenswürdigen Dienstleister oder einem servicefreundlichen Anbieter für ihr Anliegen. «Wär chönd Si ois empfehle?» ist eine Frage, die uns so häufig begegnet, dass wir darauf eine vernünftige Antwort geben wollen. Aus diesem Grund haben wir die Aktion «Kundenversprechen» ins Leben gerufen und suchen seither nach Firmen, die uns ihre Besonderheiten, Vorteile und ihre Servicefreundlichkeit aufzeigen. Diese Firmen werden in den Gelben Seiten vom Konsumer gelistet als vertrauenswürdige Partnerbetriebe (ab Seite 37) und bei Anfragen den Konsumentinnen und Konsumenten nach Treu und Glauben empfohlen. Wer digital auf einen Partnerbetrieb zugreifen will, dem steht www.kundenversprechen.ch zur Verfügung: Unser zuverlässiger Online-Guide, der vor Kaufentscheidungen über die Vertrauenswürdigkeit einer Firma informiert – jederzeit abrufbar per Smartphone.

Wirtschaftsfreundlicher Konsumentenschutz

Die Aktion «Kundenversprechen» passt hervorragend in die Tradition eines in der Schweiz gelebten, wirtschaftsfreundlichen Konsumentenschutzes. Diesen gibt es seit 56 Jahren, nämlich seitdem das Schweizerische Konsumentenforum kf seine Arbeit im Jahr 1961 aufgenommen hat. Das Konsumentenforum ist die älteste nationale Konsumentenschutzorganisation, sie wird vom Bund subventioniert und ist vor allem dafür bekannt, dass sie nicht auf staatliche Eingriffe und Verbote setzt, sondern auf neutrale Information, ehrlichen Dialog und die Bemühung einer fortwährenden Kompetenzsteigerung von Konsumentinnen und Konsumenten innerhalb unserer anspruchsvollen Konsumgesellschaft. Über viele Jahrzehnte hinweg war das bürgerliche Konsumentenforum der alleinige Verfechter von liberalem Konsumentenschutz in der Schweiz. Erst mit Gründung des Vereins Konsumentendienst Schweiz und der Aufnahme der Geschäftstätigkeit der Konmedia GmbH im Jahr 2016, erhielt das Konsumentenforum einen strategischen Verbündeten, der sich im Zeitalter der Digitalisierung mit multimedialen Konzepten und zeitgemässen Publikationen und

Sendungen für denselben ideellen Zweck engagiert: Für effizienten Konsumentenschutz, der aus einer unideologischen Ecke stammt und die Entscheidungsfreiheit des Einzelnen respektiert.

Die konkurrenzierende Stiftung für Konsumentenschutz engagiert sich indessen für das exakte Gegenteil, indem sie – gemäss ihrem sozialistischen Parteiprogramm – kontinuierlich mehr Regulierung, mehr Bürokratie und mehr Bevormundung fordert. Seit fast drei Jahren hetzt die Stiftung für Konsumentenschutz gegen den Konsumentendienst Schweiz, verbreitet Fake-News auf ihrer Internetseite und postet widerrechtliche Boykottaufrufe in Social Media. Nun muss sich die Stiftung dafür vor Gericht verantworten. Der Konsumentendienst Schweiz hat beim Berner Handelsgericht eine Klage eingereicht. So droht der alteingesessenen Organisation derzeit nicht nur ein erheblicher finanzieller Schaden, sondern eventuell der grösste Imageschaden ihrer Geschichte (ab Seite 34).

Schweizer Recht statt fremde Richter

Freiheit ist neben Gesundheit und Liebe wohl unser kostbarstes Gut. Gerade in der Schweizer Geschichte hat die Freiheit einen ganz zentralen Stellenwert. Wenn wir also am 25. November abstimmen über die Selbstbestimmungsinitiative, so betrifft dies ein höchst sensibles Thema, welches nicht nur die Meinungen landesweit auseinanderdriften lässt, sondern rasch auch die Gemüter erhitzt. Aus Sicht des Konsumentenschutzes ist das Thema ebenfalls brisant. Denn: Was bedeutet ein Entscheid für oder gegen die SBI für uns Konsumentinnen und Konsumenten? Anhand der Beispiele «Gen-Food», «Tierschutz» und «Konsumentenschutz» legen die Initianten eindrücklich dar, wie bei einem Nein unsere Entscheidungsfreiheit beschnitten und EU-Richtlinien geltendes Schweizer Recht vor den Kopf stossen würde (ab Seite 30).

In dieser letzten Konsumer-Ausgabe von 2018 möchten wir uns an dieser Stelle zudem explizit bedanken bei unserem Partner «Swisscom» für die gute Zusammenarbeit auf der redaktionellen Ebene und die wertvolle Unterstützung im Rahmen der Medienkooperation während dem vergangenen Jahr.

Ihr Konsumer-Team

Inhalt Konsumer

■ Editorial 29

■ Impressum 29

■ Schweizer Recht statt fremde Richter 30-31

■ Swisscom Internet Guard 33

■ Unlauterer Wettbewerb 34-35

■ Partner 37-39

Impressum Konsumer

Verlag und Redaktion

Konmedia GmbH
Seebacherstrasse 4 · 8052 Zürich
Tel. 044 545 02 20
info@konmedia.ch · www.konmedia.ch

Trägerschaft

Konsumentendienst Schweiz e. V.
Beratung. Information. Engagement.
www.konsumentendienst.ch

Publizistische Leitung

Patrick Dütschler · pd@konmedia.ch

Redaktions- / Anzeigenschluss

jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

Erscheinungsweise

erscheint zweimonatig

Auflage

www.konsumer.ch/mediadaten

Produktion

Schweizerischer KMU-Verband

Verlagspartner

Schweizerischer KMU-Verband
Eschenring 13 · 6300 Zug
www.netzwerk-verlag.ch

Rechtsberatung

Unkompliziert und persönlich.
Wir sind für Sie da!
beratung@konsumentendienst.ch

Volksinitiative «Schweizer Recht statt fremde Richter» **JA sagen heisst: Wir entscheiden selber, wie unser Konsumentenschutz ausgestaltet ist!**



Wer entscheidet über die Gesetze in unserem Land? Bis 2012 waren es die Schweizer Bürgerinnen und Bürger. Dann hat das Bundesgericht die Praxis auf einmal geändert und das internationale Recht dem Schweizer Recht vorgezogen. Das ist heikel, auch aus Sicht des Konsumentenschutzes. Anhand der Beispiele «Gen-Food», «Tierschutz» und «Konsumentenschutz» legen die Initianten der Selbstbestimmungsinitiative, die am 25. November 2018 zur Abstimmung kommt, eindrücklich dar, wie bei einem Nein unsere Entscheidungsfreiheit beschnitten wird und EU-Richtlinien bewährtes Schweizer Recht vor den Kopf stösst.

JA sagen heisst, dass wir auch künftig entscheiden können, ob Gen-Food auf unseren Tellern

landet oder nicht! Der Schweizer will wissen, was in seiner Nahrung enthalten ist und was auf unserem Boden angepflanzt werden kann. Seit 2005 besteht in unserem Land aufgrund der mit 55,7% Ja Stimmen angenommenen Volksinitiative «für Lebensmittel aus gentechnikfreier Landwirtschaft» (27.11.05) ein Moratorium zum kommerziellen Anbau von genetisch veränderten Pflanzen. Dieses wurde vom Parlament im Jahre 2017 um weitere vier Jahre bis 2021 verlängert – gegen den Willen des Bundesrates, der ein künftiges Nebeneinander von gentechnisch veränderten und natürlichen Pflanzen wollte. Ausnahmen gibt es trotz Moratorium für Forschungszwecke, ein Weg, der sinnvoll und wichtig ist. Auch die EU hat mittlerweile eine aktualisierte Gentechnik-Richtlinie, welche zwar

kein Moratorium, aber strengere Richtlinien als früher auch im Bereich der Forschung enthält. Doch die aktuell laufenden Verhandlungen der EU mit den USA über Zollbestimmungen bergen hier eine grosse Gefahr. Gemäss dem US-Präsidenten hat sich die EU nämlich bereit erklärt, von den Vereinigten Staaten angebaute gentechnisch manipulierte Soja zu importieren. Gleiches gilt für den Mais. Beide werden auch zur Fütterung von Nutztieren verwendet und werden dann – den bilateralen Abkommen sei Dank – auch bei uns in den Handel kommen. Dies trotz der klaren Haltung des Schweizer Volkes, welches von solchen Nahrungsmitteln nichts wissen will. Geben wir unsere Selbstbestimmung auf, wird bald ein technokratisches Schiedsgericht aus Brüssel entscheiden, was bei uns auf den Teller kommt.

JA sagen heisst, wir bestimmen auch künftig über den Umfang des Tierschutzes!

Unserem Bundesrat geht es bereits heute nicht mehr um die Schweizer Landwirtschaft: Immer wieder werden beabsichtigte, neue «Schweizer Standards» mit Verweis auf das EU-Agrarabkommen (als Teil der Bilateralen 1), mit Verweis auf das WTO-Abkommen sowie mit Verweis auf Freihandelsverträge als «schädlich» oder «nicht umsetzbar» bezeichnet. Geben wir die Selbstbestimmung auf, wird es für die Zukunft unmöglich, die Standards für die Haltung von Tieren und die Produktion von Nahrungsmitteln eigenständig zu definieren.

Die Schweiz ist zurecht stolz auf ihre vorbildliche Tierhaltung. Die Tierschutzgesetzgebung in unserem Land gibt bei allen Nutztieren detaillierte Vorschriften und Mindeststandards vor. Demgegenüber sind die EU-Richtlinien im Vergleich sehr lasch und stellen nur geringe Anforderungen. Die qualitativen Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern ist zudem sehr gross. So gibt es keine Vorschriften zur Haltung von Kühen, bei der Viehmast, bei Truten und Straussen wie auch keine einheitlichen Regelungen bei Schafen, Ziegen oder Pferden. Der grösste Teil der Nutztiere in der EU sind also nicht angemessen geschützt. Dies zeigt sich auch bei der Regelung der Tiertransporte: So dürfen Tiere in der Schweiz, unabhängig von der Art, maximal 6 Stunden transportiert werden. In der EU sind Tiertransporte nicht beschränkt und können mit Pausen zwischendurch bis zu 60 Stunden dauern. Es versteht sich von selbst, dass dies für die Tiere enorme Folgen hat. So verenden in der EU jährlich 2 Mio. Schweine beim Transport, beim Geflügel sind es rund 10 Mio. Tiere. Geben wir unsere Selbstbestimmung auf, entscheiden andere, ob Tiere in angemessenem und würdigem Rahmen leben können oder unnötiges Leid ertragen müssen.

JA sagen heisst, wir entscheiden, wie unser Konsumentenschutz ausgestaltet ist!

Die Regelung der Produkthaftungspflicht in der Schweiz ist quasi deckungsgleich mit derjenigen der EU, da die Richtlinien der EU fast vollständig in unserer Gesetzgebung übernommen wurden. Damit hat der Konsument aber auch der Produzent in der Schweiz klare Vorgaben, welche Rechte und Pflichten er hat. So weit, so gut. Die Gefahr besteht jedoch auch hier, dass diese Standards in Zukunft aufgeweicht werden könnten. Bestes Beispiel hierfür ist das seit 2013 in Beratung befindliche Transatlan-



tische Freihandelsabkommen (TTIP) zwischen den EU und den USA. Dies hätte gravierende Auswirkungen auf die bestehenden Standards im Verbraucherbereich, im Umwelt- aber auch im Gesundheitsschutz, insbesondere weil ein solcher gemeinsamer völkerrechtlicher Vertrag versucht, die bestehenden Regelungen zu harmonisieren. Im Klartext bedeutet dies eine Angleichung der hohen Standards auf europäischer Ebene an die viel tieferen US-Standards. Privaten Investoren soll die Möglichkeit eingeräumt werden, Staaten vor Schiedsgerichten auf Kompensationen zu verklagen, wenn ihnen ein Gesetz oder staatliches Handeln auf bestimmte Weise schadet. Dieses Vorgehen hat interessanterweise in vielen EU-Ländern zu starker Kritik geführt (wer will schon fremde Richter und die teilweise absurden amerikanischen Gerichtsklagen?). Das Abkommen liegt derzeit auf Eis, da auch die USA nach dem Wechsel des Präsidenten dieses in dieser Form nicht weiterführen wollten. Aufgeschoben ist jedoch nicht aufge-

hoben. Geben wir die Selbstbestimmung auf, entscheiden Richter aus der EU bald über den Konsumentenschutz in der Schweiz.

Quelle: www.selbstbestimmungsinitiative.ch

+++ Konsumer EXKLUSIV +++

Herr Blocher, warum sollten Konsumenten der Initiative zustimmen? «Weil die bewährte direkte Demokratie in Bundesbern zunehmend ausser Kraft gesetzt wird, verlangt die Selbstbestimmungsinitiative, dass die schweizerische Bundesverfassung der Gesetzgeber bleibt, damit die Bürger – auch die schweizerischen Konsumenten – ihre Zukunft wieder selbst bestimmen können.» Christoph Blocher

Die Inhalte aus diese Seiten geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion der Zeitung ERFOLG oder des Schweizerischen KMU Verbandes wieder.

Nie mehr nervige Werbeanrufe!

~~CHF 79.90~~
CHF 49.90

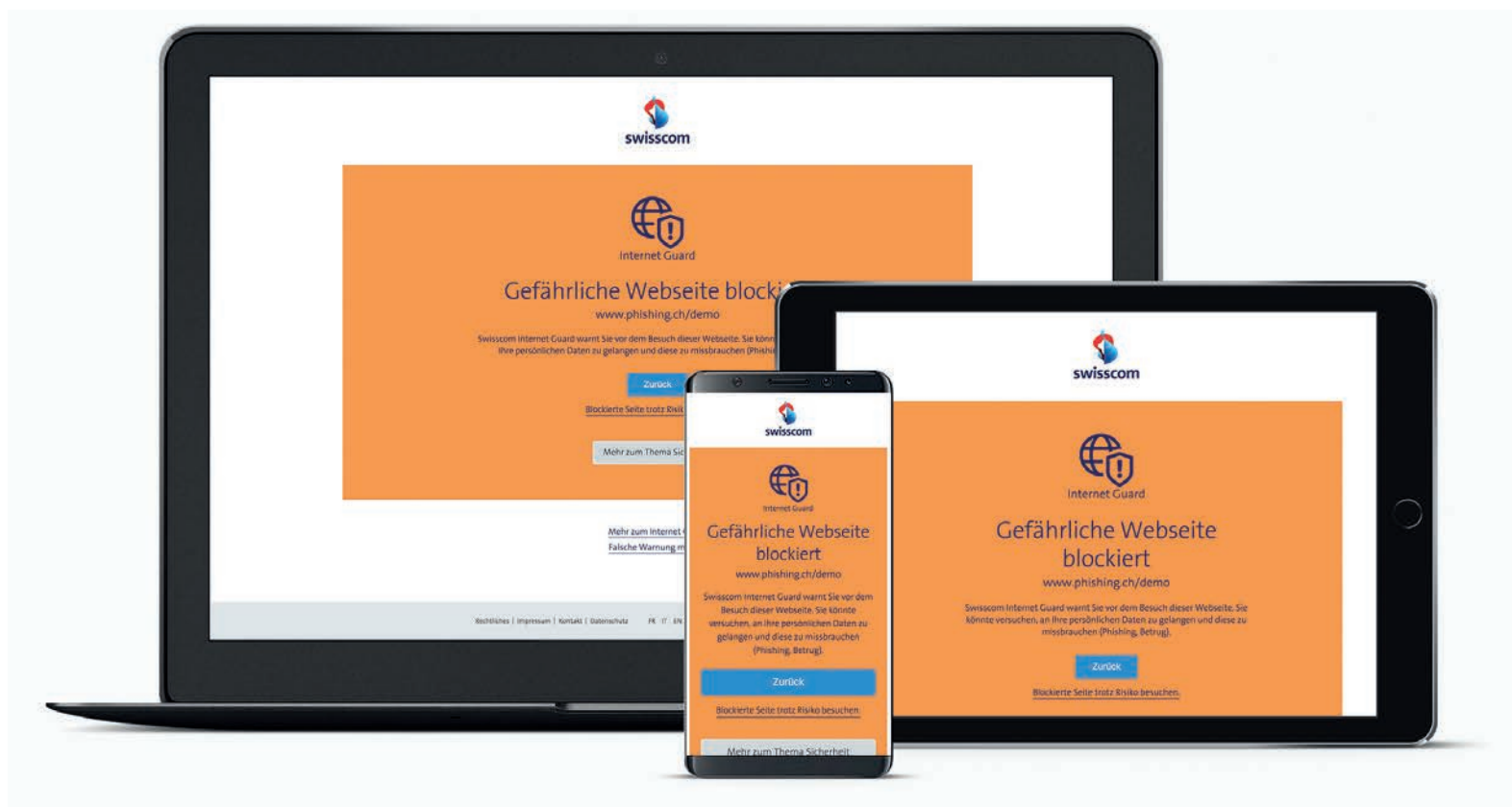


Mit dem **CALL BLOCKER** sperren Sie per Knopfdruck lästige Werbeanrufe!

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

JETZT BESTELLEN: 044 545 02 20

Wie viel Schutz braucht es und surfe ich damit sorgloser?



Weniger virenverseuchte Computer und gestohlene Personendaten – das will der Internet Guard von Swisscom erreichen: Ein virtueller Bodyguard für alle Kunden, die im Swisscom Netz surfen. Wie sicher bewegen sich die Kunden im Netz und wie funktioniert dieses Produkt? Alexander Kramer, der Produktmanager des Internet Guards von Swisscom, erzählt uns, was Swisscom unternimmt, um ihre Kunden bestmöglich zu schützen.

So viel vornweg. Eine hundertprozentige Sicherheit im Netz gibt es nicht. Es ist ein ewiges Spiel zwischen denen, die Schaden anrichten wollen, und denen, die sich schützen wollen. Internetkriminelle denken sich Tag und Nacht neue Tricks aus. Alle zu kennen ist schwierig. Der Internet Guard von Swisscom warnt Kunden bestmöglich vor schädlichen Webseiten oder blockiert diese, wenn sie Daten missbrauchen wollen oder mit Viren und anderer Malware verseucht sind. Swisscom-Kunden brauchen dafür keine vorgängige Installation zu veranlassen, sondern sind seit diesem Sommer automatisch mit all ihren Geräten geschützt, sobald sie sich mit dem Swisscom Internet übers Festnetz und ab Ende September auch über das Mobilnetz verbinden.

Herr Kramer, Swisscom sperrt täglich 250'000 Zugriffe auf schädliche Seiten im

Internet. Dennoch schützt sie ihre surfenden Kunden zusätzlich mit dem Internet Guard. Warum?

Alexander Kramer: Früher haben wir Phishing-Seiten, die im Swisscom Netz zirkulieren, gesperrt. Also Webseiten, die vorgeben seriös zu sein und persönliche Daten abfragen. Entdecken wir eine gravierende Attacke, warnen wir die Kunden. Aber dann ist der Schaden schon entstanden. Manchmal müssen wir Kunden vom Netz nehmen, um Andere und unser Netz zu schützen. Der Internet Guard ist präventiver. Er erkennt mehr gefährliche Webseiten. Dafür nutzt der Internet Guard eine neue externe Quelle von weltweiten Blacklisten, die auch Malware umfassen, also schädliche Programme, die beim Surfen ein Gerät infizieren.

Wie werden die Kunden gewarnt?

Wenn wir eine gefährliche Webseite erkennen, unterbrechen wir die Verbindung temporär. Wir schalten eine Warnseite dazwischen und warnen vor der Webseite, solange sie als gefährlich eingestuft ist und vom Betreiber nicht entfernt wurde. Der Schutz ist kostenlos und immer aktiv, wenn Kunden mit Swisscom aufs Internet zugreifen. Dabei halten wir uns stets an alle Regeln des Datenschutzes. Welche Seiten geblockt werden, zeichnen wir nicht personenbezogen auf. Wenn jedoch ein Kunde ein infiziertes Gerät nutzt, das

unverhältnismässig oft eine bösartige Webadresse ansteuert, weisen wir ihn darauf hin, wie wichtig es ist, sein Gerät zu desinfizieren. Für ihn und natürlich auch damit andere Kunden über unser Netz keinen Schaden nehmen.

Welchen Tipp geben Sie Kunden mit, um sich möglichst sicher im Netz zu bewegen?

Mit dem Internet Guard surfen die Kunden sorgloser, aber nicht hundertprozentig sicher im Swisscom Netz, da es das nie geben wird. Mit unserem ergänzendem Angebot Internet Security können Kunden ihre Geräte vor Gefahren schützen, die ausserhalb des Swisscom Netzes lauern, etwa in öffentlichen WLANs oder auch in E-Mail-Anhängen. Am sichersten ist aber immer der, der selbst die Augen offenhält und gesunden Menschenverstand einsetzt.

Mehr Infos: www.swisscom.ch/safe
Dieser Beitrag wird präsentiert von Swisscom.

Alexander Kramer leitet das Produktmanagement der Access- und Internet-Services von Swisscom. Bevor er 2013 zu Swisscom stiess, war er in leitenden Funktionen bei verschiedenen Internet- und Telekom-Anbietern in Europa und Australien tätig.

Konsumentendienst klagt gegen Konsumentenschutz

«Das sind die grössten Widersprüche bei der Stiftung für Konsumentenschutz»



Die SP-nahe Stiftung für Konsumentenschutz muss sich derzeit vor Gericht verantworten. Die übereifrige Verbreitung von «Fake News» über den Verein Konsumentendienst Schweiz, verbunden mit einem unverhältnismässigen öffentlichen Bashing, könnten die alteingesessene Organisation unter Umständen noch teuer zu stehen kommen.

Wenn es um den Konsumentendienst Schweiz geht, nimmt die Stiftung für Konsumentenschutz kein Blatt vor den Mund. Auf ihrer Website ist von «unsinnigen Angeboten» die Rede und von «aggressiver Mitgliederwerbung». Der Konsumentendienst würde sich «als Konsumentenschutz aufspielen» und als «Trittbrettfahrer von der Arbeit der Stiftung für Konsumentenschutz profitieren». Auf Facebook verbreitete die Stiftung gar explizite Boykottaufrufe wie «Hände weg!» und «Bitte nicht darauf reinfallen!», weil der Konsumentendienst doch «alles andere als ein Dienst am Konsumenten» sei. Diese und weitere Posts sind derzeit Gegenstand eines Verfahrens vor dem Berner Handelsgericht. Der Konsumentendienst hat wegen unlauteren Wettbewerbs und Persönlichkeitsverletzung Klage eingereicht. Noch in diesem Jahr soll das Verfahren erstinstanzlich abgeschlossen werden.

Doch warum ist der Konsumentendienst der Stiftung für Konsumentenschutz eigentlich derart ein Dorn im Auge? Die Antwort darauf offenbart einen unangenehmen Einblick in das System einer selbstgerechten Elite. So schwärzt man fortwährend Geschäftspraktiken anderer Marktteilnehmer an und kritisiert diese als unzulässig, währenddessen man diese jedoch im eigenen Betrieb nicht hinterfragt, sondern rigoros für den eigenen Erfolg einsetzt. Das ist nicht nur heuchlerisch und einer Konsumentenschutzorganisation unwürdig, sondern es täuscht die Konsumentinnen und Konsumenten und schwächt den wirtschaftlichen Wettbewerb. Der Konsument hat sich deshalb die Mühe gemacht, die grössten Widersprüche bei der Stiftung für Konsumentenschutz aufzudecken.

Das sind die grössten Widersprüche bei der Stiftung für Konsumentenschutz:

1. Widerspruch «Telefonmarketing»

Die Stiftung für Konsumentenschutz kritisiert den Konsumentendienst wegen seiner telefonischen Verkaufsaktivitäten. «Wir machen keine Werbeanrufe», bekräftigt die Stiftung für Konsumentenschutz immer wieder vehement und inszeniert sich auch schon mal gerne als Erfinderin

des Swisscom-Werbefilters. Nur stimmt das nicht. Denn mit Werbeanrufen kennen sich die «Konsumentenschützer» rund um die Geschäftsleiterin Sara Stalder sehr gut aus. So bezahlte die Stalder-Truppe fünfstelligen Summen an Provisionen an ein Berner Callcenter, das während Jahren mit der Durchführung von zehntausenden Werbeanrufen beauftragt wurde. Die umtriebigen Telefonverkäufer wurden von der Stiftung für Konsumentenschutz explizit angewiesen, mittels einstudierter Verkaufsfäden am Telefon die vielen Kündiger der Stiftung zum erneuten Spenden zu überreden. Pro Abschluss wurde das Callcenter mit einer Provision vergütet. Je mehr das Callcenter verkaufen konnte, desto mehr Provisionen flossen – ein Segen für jede Drückerkolonie. Die «Basler Zeitung» stellte damals empört fest, dass die Stiftung für Konsumentenschutz von der Telefonmarketing-Firma zumindest die Berücksichtigung des Sterneintrags (Werbesperre) hätte verlangen müssen, was aber nicht geschah. Im Gegenteil: Die Stalder-Truppe hat die Zusammenarbeit immer weiter ausgebaut und zusätzliche Callcenter engagiert.

2. Widerspruch «Standaktionen»

Die Stiftung für Konsumentenschutz wirft dem Konsumentendienst immer wieder vor, er würde

«aggressiv» um Mitglieder werben. Bisher setzt aber einzig nur Stiftung für Konsumentenschutz auf direkte Spenden- und Standaktionen auf der Strasse – nicht hingegen der Konsumentendienst. Ausgerechnet die umstrittene Spendensammlerfirma «Corris», die gemäss dem «Kassensturz» bekannt ist für «unfaire Arbeitsverträge», «Tiefst-Löhne» und «unbezahlte Überstunden» sammelt dabei die Spenden für die Stiftung. 850 Franken pro Mitarbeiter und Tag zahlt die Stiftung für Konsumentenschutz an «Corris»! Heikel, wenn man bedenkt, dass die Stiftung für Konsumentenschutz sich zu grossen Teilen aus öffentlichen Steuergeldern finanziert. Der Bieler Lehrer Kevin Brutschin kennt die fragwürdigen Machenschaften von «Corris» bestens. So sprach er z.B. in der «Weltwoche» von einem «Etikettenschwindel», den die Firma professionell betreiben würde. In seinem Blog bezieht sich Brutschin denn auch auf die Stiftung für Konsumentenschutz und nimmt dabei kein Blatt vor den Mund: «Die Stiftung für Konsumentenschutz betreibt über Corris die aggressivste und fragwürdigste Mitgliederwerbung überhaupt. Hier wird ein Vertrauensverhältnis von Mensch zu Mensch bzw. von einer gemeinnützigen Organisation zur Spenderschaft vorgegaukelt, das gar nicht existiert.»

3. Widerspruch «Bettelbriefe»

Die Stiftung für Konsumentenschutz kritisiert den Konsumentendienst zudem wegen angeblich «täuschenden» Vereins-Unterlagen. Gemeint ist etwa der Willkommensbrief vom Konsumentendienst, der (nach einer vorgängigen Kontaktaufnahme) an ein Neumitglied verschickt wird und wo die Mitgliedschafts-Bedingungen detailliert erläutert sind. Das Schreiben ist aber wie auch die übrigen Vereins-Unterlagen übersichtlich, klar und korrekt verfasst. Selber verschickt die Stiftung für Konsumentenschutz ihre Werbe- und Bettelbriefe hingegen im unaufgeforderten Massenversand, und zwar ohne vorgängige Einwilligung an teuer eingekaufte Adressen von meist älteren Personen, die noch nie irgendwelche Informationen von der Stiftung angefordert haben. Wer sich hinreissen lässt zu spenden, dem wird eine «Mitgliedschaft» versprochen, die jedoch (zumindest rechtlich gesehen) gar keine ist, da es sich bei der Stiftung für Konsumentenschutz nicht um einen basisdemokratischen «Verein», sondern eben um eine hierarchische «Stiftung» handelt. Das ist Täuschung. Gemäss dem Bettelbrief würden «Mitglieder» sodann von «exklusiven Sonderangeboten» profitieren. Was diese

Angebote aber genau sein sollen, konnte und wollte die Stiftung für Konsumentenschutz bis anhin nicht darlegen.

4. Widerspruch «Aktivitäten im Internet»

Die Stiftung für Konsumentenschutz unterstellt dem Konsumentendienst, er würde es auf eine Verwechslung anlegen. Konsumentinnen und Konsumenten würden sich quasi massenhaft täuschen und die Onlineangebote seien nicht rechtens. Seltsam nur, dass die Stiftung für Konsumentenschutz bei Google das Keyword «Konsumentendienst Schweiz» gebucht hat und damit illegale Klick-Werbung betreibt. Aber auch in anderen Belangen nimmt es die Stiftung für Konsumentenschutz im Onlinebereich nicht so genau. Eine Analyse des Onlineshops auf der Website der Stiftung für Konsumentenschutz, die von der unabhängigen Unternehmensberatung «Carpathia» durchgeführt wurde, stellte das Verhalten der Stiftung für Konsumentenschutz im Internet grundsätzlich in Frage. So versties der Onlineshop der Stiftung für Konsumentenschutz gleich mehrmals nicht nur gegen diverse gesetzliche Bestimmungen wie Preisbekanntgabe-Verordnung, UWG und Datenschutz, sondern gar gegen eigene Empfehlungen aus den Ratgebern. Man sei immer dankbar für «sachliche Aussenansichten und Rückmeldungen» bedankte sich die Stiftung für Konsumentenschutz bei Carpathia. Carpathia fragte damals nur noch: «Wer schützt den Konsumenten eigentlich vor dem Konsumentenschutz?»

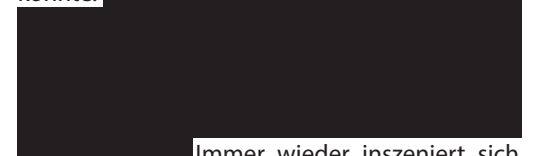
5. Widerspruch «Angebote & Engagement»

Die Stiftung für Konsumentenschutz behauptet, die Angebote vom Konsumentendienst seien «nutzlos». Ob als Betreiber einer Reklamations- und Anlaufstelle für Konsumentinnen und Konsumenten, als Herausgeber einer Konsumentenzeitschrift oder als Gründer einer Empfehlungsplattform – für die Stiftung für Konsumentenschutz sind alle Angebote vom Konsumentendienst grundsätzlich ein Taugenichts. Wenn aber umgekehrt die Stiftung nach dem eigenen Nutzen angefragt wird, dann wird sie plötzlich ganz leise. So geschehen etwa bei einer Medienanfrage vom Konsumer bezüglich der Stiftungs-Website «beschwerdeleicht.ch». «Wir wollen keine Stellung nehmen», lautete die einzige Nachricht des Marketing-Verantwortlichen Alex von Hettlingen an die Konsumer-Redaktion. Beschwerdeleicht.ch ist eine 60'000 Franken teure Mecker-Plattform der Stiftung für Konsumentenschutz, deren Nutzen höchst

zweifelhaft ist. Auch Kern-Dienstleistungen, wie etwa die hauseigene Rechtsberatung, die allerdings gar nicht (wie suggeriert) von einem Juristen bedient wird, entpuppen sich bei näherer Betrachtung als mehrheitlich nutzlose und überbeuerte Angebote.

Mit fiesen Intrigen gegen den Mitbewerber

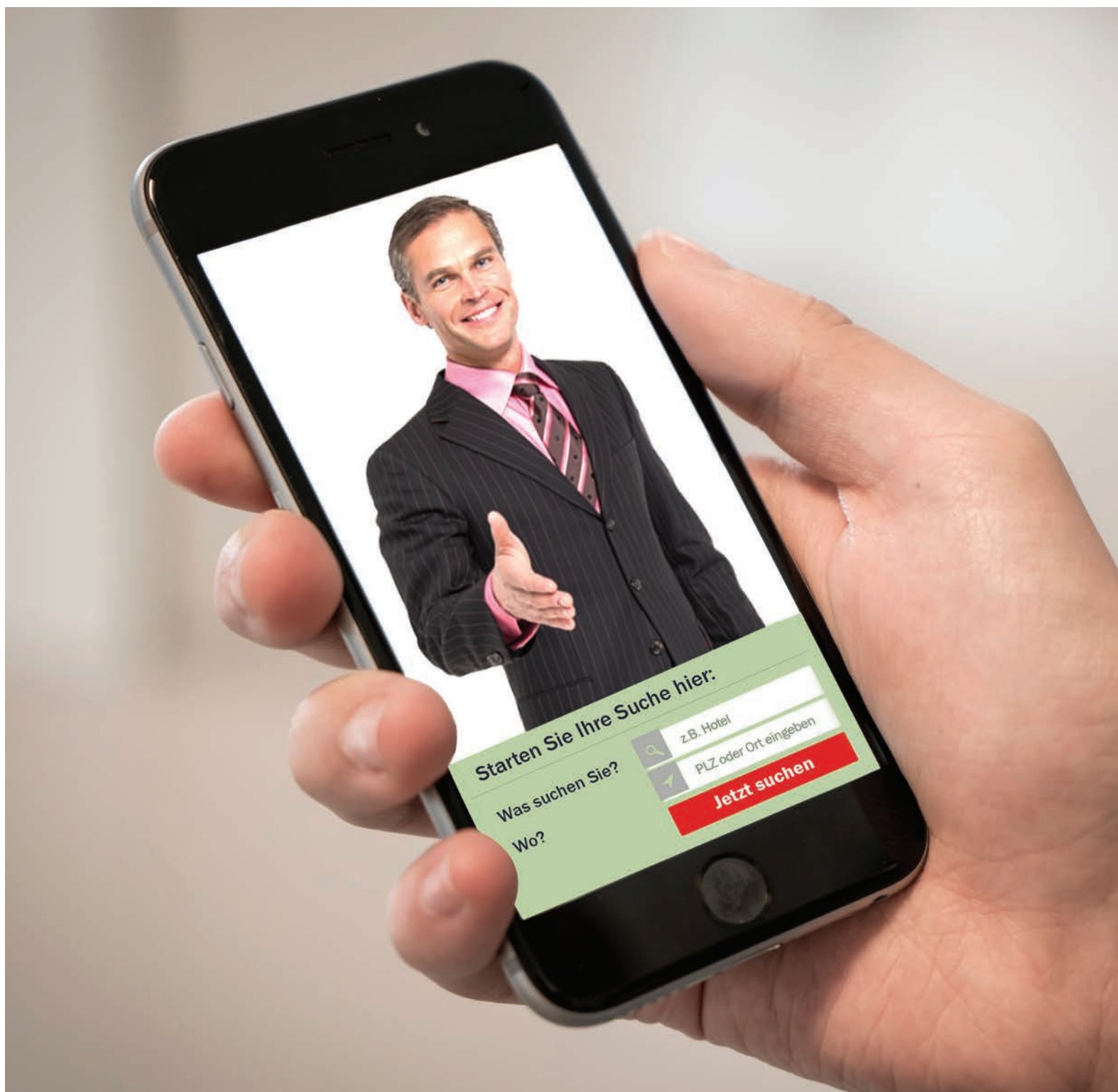
Immer wieder versucht die Stiftung für Konsumentenschutz den Konsumentendienst auch hinter den Fassaden schlecht zu machen, so geschehen etwa beim Schweizerischen Fahrlehrerverband, der auf einmal seinen Newsletter mit «Fake News» über den Konsumentendienst anreicherte. Cécile Thomi, die übereifrige Leiterin Ressort Recht bei der Stiftung für Konsumentenschutz, schrieb bereits im Gründungsjahr vom Konsumentendienst ein E-Mail an die Zuger Staatsanwaltschaft, wo sie sich immens bemühte, diverse Anschuldigungen gegen den Konsumentendienst vorzubringen. Ihr Vorwurf im Wortlaut: «Die Vermutung liegt nahe, dass der Hauptzweck des Vereins Konsumentendienst Schweiz nicht das Erbringen von sinnvollen Dienstleistungen ist, sondern das Generieren von Mitgliederbeiträgen.» Ziemlich fies, wenn man sich vor Augen hält, dass der Konsumentendienst sich damals erst seit wenigen Monaten auf dem Markt ausbreiten konnte.



Immer wieder inszeniert sich Thomi als perfide Vorkämpferin, die den ungehobelten Alleinanspruch der parteipolitisch verbandelten Stiftung für Konsumentenschutz durchzusetzen versucht. Dies mag zwar Teil des sozialistischen Programms sein – aber dagegen wehrt sich der Konsumentendienst und bietet den Konsumenten in der Schweiz eine echte Alternative. Denn bisher bleibt die Frage unbeantwortet: «Wer schützt den Konsumenten eigentlich vor dem Konsumentenschutz?»



Der Konsumentendienst Schweiz ist ein konfessionell und parteipolitisch neutraler Verein im Sinne von Art. 60 ff. ZGB, der sich folgender Aufgabe widmet: «Wahrung der Interessen von Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz durch Information, Beratung und Engagement.»



«kundenversprechen.ch hilft bei der Wahl eines Dienstleisters die beste Entscheidung zu treffen.»

Renzo Blumenthal
Ex-Mister Schweiz & Unternehmer

kunden[✓]versprechen.ch

kundenversprechen.ch

Gelben Seiten der rechtschaffenen Unternehmen



kundenversprechen.ch ist der zuverlässige Informations- und Verzeichnisdienst zum einfachen Nachschlagen der Kundenfreundlichkeit und Seriosität von Schweizer Unternehmen. Alle gelisteten Firmen sind Partnerbetriebe von **kundenversprechen.ch** und wurden mit unserem Qualitäts-Siegel für «Service» und «Fairness» ausgezeichnet.

kundenversprechen.ch ist vom Konsumentendienst Schweiz

Als Betreiber einer Reklamations- und Anlaufstelle für Konsumentinnen und Konsumenten und Herausgeber einer Konsumentenzeitschrift erhalten wir täglich Anfragen zu bestimmten Produkten oder Firmen.

Dabei fragen Hilfesuchende oftmals explizit nach einem uns bekannten vertrauenswürdigen Anbieter. Aus diesem Grund suchen wir aktiv nach Unternehmen, die uns ihre Besonderheiten, Vorteile und ihre Servicefreundlichkeit aufzeigen, um sie den Konsumentinnen und Konsumenten guten Gewissens empfehlen zu können.

Auf kundenversprechen.ch und den gedruckten Gelben Seiten im Konsumer werden nur Unternehmen publiziert, die den Kunden gemäss unserem Ehrenkodex «Das Kundenversprechen» ins Zentrum stellen. So hilft kundenversprechen.ch bei der Wahl eines Dienstleisters die beste Entscheidung zu treffen.

1A Treuhand GmbH 9100 Herisau www.1atreuhand.ch
5 Sterne Maler Vogel 8307 Illnau-Effretikon www.5sternemaler.ch
A plus A GmbH 8610 Uster
A Plus Reinigungen AG 8340 Hinwil www.aplus-reinigungen.ch
A3-Tierferienplatz Scherer 5243 Mülligen www.a3-tierferienplatz.ch
Aare Hauswartungen GmbH 5314 Kleindöttingen www.aare-hauswartungen.ch
Abacus Urs Tobler 8050 Zürich
ABC Keramik Renovationen 4562 Biberist www.abc-renovationen.ch
Abitop GmbH 8957 Spreitenbach www.abitop.ch
Absolut Reinigungen 8048 Zürich www.absolutreinigungen.ch
Activ-Umzug GmbH 8610 Uster www.activ-umzug.ch
Acustronics Sound – Light – Systems 8302 Kloten www.acustronics.ch
Adimmo AG 4002 Basel www.adimmo.ch
adiuvo Consulting 3005 Bern www.adiuvo.ch
Affentranger + Jost AG 6018 Buttisholz www.affentrangerjost.ch
Affolter's Top Facility Services 4566 Oekinggen www.atfs.ch
AGS Fahrschule 9404 Rorschacherberg www.ags-fahrschule.ch
All-Auto Garage und Carrosserie 6313 Menzingen www.all-auto.ch
Aller «ART» Gebäudeunterhalt 4133 Pratteln www.allerartgebaudeunterhalt.ch

All-in-One Renovationen 8335 Hittnau www.allinone-renovationen.ch
AM Maler & Reinigungsunter. Tomkic 4153 Reinach BL www.amtomkic-reinigung.ch
archisign ag 8370 Sirnach www.archisign.ch
Aregger Immobilien AG 6204 Sempach www.aregger-immo.ch
Ari Reinigung 8064 Zürich www.ari-reinigung.ch
Arifi Garage Eich-Pfungen AG 8422 Pfungen www.eich-pfungen.ch
AT Clean Team AG 8001 Zürich www.at-clean.ch
aurora Bestattungen 3000 Bern 22 www.aurora-bestattungen.ch
Auto- & Boot- Fahrschule Lussy Paul 6403 Küssnacht am Rigi www.autobootfahrschule.ch
Auto Günther 5080 Laufenburg www.auto-guenther.ch
Auto Leisibach AG 6285 Hitzkirch www.autoleisibach.ch
Auto-Center-Bühler GmbH 6203 Sempach-Station www.auto-center-luzern.ch
Avon & Sax AG 8600 Dübendorf www.avonsax.ch
Awila Immobilien L&W GmbH 3011 Bern www.awila.ch
Ayverdis GmbH 8046 Zürich www.ayverdis.ch
Bächli Garage 9053 Teufen www.baechligarage.ch
Bachmann Holzbau GmbH 3615 Heimenschwand www.bachmann-holzbau.ch
Bäsu Maler GmbH 6210 Sursee
baumann & helbling ag 8725 Gebertingen www.bh-holzbau.ch

Baumgartner's Reinigungs Service 8406 Winterthur baumgartners-reinigungs-service.ch
BC Garage GmbH 7031 Laax www.bcggarage.chhome
Bea's Reinigungsteam GmbH 5057 Reitnau www.beas-team.ch
Beauty Nails 3011 Bern www.beautynails-bern.ch
Beauty-Life 3006 Bern www.beauty-life-bern.ch
Belsana Kosmetik Institut 8304 Wallisellen www.belsana.ch
Best Hair GmbH 8001 Zürich www.best-hair.ch
Bestattungsdienst Oswald Krattinger AG 3018 Bern www.krattingerag.ch
Bestattungsdienst-Köniz Patrik Bärtschi 3098 Schliern www.bestattungskoeniz.ch
Beurret & Partner Immobilien GmbH 4052 Basel www.beurretpartner.ch
BGW Treuhand AG 9450 Altstätten SG www.bgw-treuhand.ch
BL Abdichtungstechnik & Brandschutz GmbH 8716 Schmerikon www.bl-abdichtungstechnik.ch
Blumenhaus Nordheim 8057 Zürich www.blumen-nordheim.ch
BODY BEAUTY Cosmetics 3280 Murten www.body-beauty.ch
Bommer Reinigungen AG 5400 Baden www.bommer-reinigungen.ch
Brügger Bauservice 4626 Niederbuchsiten www.brueggerbauservice.ch
Bruwild Montagen GmbH 8880 Walenstadt www.bruwild.ch
BUCHS Wintergärten Reinigung & Service 4434 Hölstein/BL www.buchswintergaerten-service.ch

Bühler Umzüge GmbH 3127 Mühlethurnen www.buehler-umzuege.ch
Carrosserie Battaglia wJakob u. Santoro Antonio 7000 Chur
Carrosserie Ercolani & Sterchi GmbH 6032 Emmen www.carrosserie-sterchi.ch
Carrosserie F. Arnet GmbH 8903 Birmensdorf www.farnet.ch
Carrosserie Giedemann 5243 Mülligen www.giedemanncarros.ch
Carrosserie Hunziker 8632 Tann ZH www.carrosserie-hunziker.ch
Carrosserie Jaberg AG 3123 Belp www.jabergag.chbelp
Carrosserie Örlke TL AG 8050 Zürich www.oerlike.ch
Carrosserie Rolf Fröhlich 8404 Winterthur www.carrosserie-froehlich.ch
Carrosserie Rösch AG 8472 Seuzach www.carrosserie-roesch-seuzach.ch
Carrosserie Schär 3309 Zauggenried www.carrosserie-schaer.ch
Carrosserie Steig 8406 Winterthur www.carrosserie-steig.ch
Carrosseriewerkstatt G. Stingel 8307 Effretikon www.cawegs.ch
carXpert, Garage & Pneuhäus GB 8645 Jona www.gbgarage.ch
Cavero GmbH 6048 Horw www.cavero.ch
Charisma Kosmetik 3098 Köniz www.kosmetik-charisma.ch
CM Reinigung 3174 Thörishaus www.cm-reinigung.ch
Coiffure-Seebach 8052 Zürich www.instagram.com/coiffeur.seebach
Compactherm AG 8137 Neerach

Conny Scherrer - Praxis für Akupunktur 8052 Zürich www.connyscherrer-akupunktur.ch
Crowdhouse AG 8045 Zürich www.crowdhouse.ch
CSC Desinfektion & Tatortreinigung GmbH 4133 Pratteln 1 www.csc-tatortreinigung.ch
CS-Reinigung GmbH 8902 Urdorf www.cs-reinigung.ch
Dachabdichtung Hasse 5615 Fahrwangen
Daytona Event GmbH 5070 Frick www.daytona-event.ch
Deck AG 4010 Basel www.deck.ch
DEDE PLATTENBELÄGE 5507 Mellingen www.xn-dede-plattenbelge-4qb.ch
Detektiv Zürich GmbH 8041 Zürich www.detektivzueri.ch
DG-Computers 8050 Zürich www.dg-shop.ch
Die Reparaturprofis GmbH 5244 Birrhard www.diereperaturprofis.ch
DM Facility Services 3053 Münchenbuchsee www.dm-services.ch
DR Reinigung KLG 3176 Neuenegg www.dr-reinigung.ch
DS-Projekte GmbH 8194 Huentwangen www.ds-projekte.ch
Dürig + Völkel GmbH 3014 Bern www.vomschreiner.ch
Dynamic Connecting 5621 Zufikon www.dynamic-connecting.ch
E. Schlatter Gartenbau GmbH 8704 Herrliberg www.schlattergartenbau.ch
Eggenberger Hauswartungen 8134 Adliswil www.eggenberger-hauswartungen.ch
Evelynn Lashes 8052 Zürich www.evelynn.ch
EVENTTECH Veranstaltungstechnik 8134 Adliswil www.eventtech.ch
EZA Reinigungsservice 8953 Dietikon www.ezareinigung.ch
F. Chiappetta Malergeschäft 8134 Adliswil www.malerchiappetta.ch
Fägbäse GmbH 3007 Bern www.fagbase.ch
Fahrschul-Center Drive Cool 9410 Heiden www.drive-cool.ch
Fahrschule - Sven 8340 Hinwil www.fahrschule-sven.ch
Fahrschule Amir 9445 Rebstein www.amirfahrschule.ch
Fahrschule Andy Rutz 9524 Zuzwil SG www.fahrschule-rutz.ch

Fahrschule Baier 8304 Wallisellen www.fahrschule-baier.ch
Fahrschule Daniel Hofstettler 8717 Benken SG www.danidrive.ch
Fahrschule Eveline Werthmüller 8185 Winkel www.autofahrschule.org
Fahrschule Fässler 9604 Lütisburg www.fahrschule-faessler.ch
Fahrschule Jörg 8500 Frauenfeld www.fahrschule-joerg.ch
Fahrschule Longo4you 5610 Wohlen AG www.fahrschule-longo.ch
Fahrschule Manuela Baumann 9230 Flawil www.fahrschule-manuelabaumann.ch
Fahrschule No77 8332 Russikon www.no77.ch
Fahrschule tee-double-u GmbH 8309 Nürensdorf www.tee-double-u.ch
Fernandez / Farkas GmbH 3422 Kirchberg
Fidare Kosmetik 3075 Rüfenacht BE www.fidare-kosmetik.ch
Fingerfood Factory 8952 Schlieren www.fingerfood.ch
Fliesi GmbH 9200 Gossau SG www.fliesi.ch
Frautschi Treuhand 3072 Ostermundigen www.frautschitreuhand.ch
Garage & Auto Trachsel AG 3714 Frutigen www.garagetrachsel.ch
Garage G. Nocera GmbH 4125 Riehen
Garage MPD-Racing M. Piacquadio 8627 Grüningen www.mpd-racing.ch
Garage Nussbaum 3150 Schwarzenburg www.garage-nussbaum.ch
Garage Riedi 7166 Trun/Zignau www.garascha.ch
Garage Schliere 6055 Alpnach-Dorf www.garage-schliere.ch
Garage Schmocker 3072 Ostermundigen www.garage-schmocker.ch
Garage Schwendimann 3628 Uttigen www.garage-schwendimann.ch
Garage Tannenberg 8625 Gossau www.autofit-int.ch
Garage Top GmbH 8409 Winterthur www.garage-top.ch
Garage Türlensee 8914 Aeugstertal www.tuerlerseegarage.com
Garage Zurbuchen GmbH 8280 Kreuzlingen TG www.garage-zurbuchen.ch
Garagen Guido Casutt AG 9200 Gossau SG www.garagencasutt.ch

Gartensymphonie GmbH 8155 Niederhasli www.gartensymphonie.ch
GASS Dienstleistungen GmbH 4494 Oltingen BL www.gdlo.ch
Gasser Sanitär Heizung GmbH 6032 Emmen
Gebr. Tobler Transporte 8052 Zürich www.tobler-transporte.ch
Genossenschaft BauPro Altburg 8105 Regensdorf www.bau-pro-altburg.ch
Gerber Maler- & Gipsergeschäft 3372 Wanzwil www.gerber-maler.ch
Gerster Carrosserie AG 9300 Wittenbach www.carrosserie-gerster.ch
Geser Fahrzeugbau AG 6023 Rothenburg www.geser-fahrzeugbau.ch
GisselbRecht & Wirtschaft AG 3011 Bern www.gisselbrechtwirtschaft.ch
Glarner Rückbau KLG 8775 Hätzingen www.glarner-rueckbau-klg.ch
GO Facility Haus Service GmbH 4600 Olten
Habisreutinger Gebäudehülle GmbH 4950 Huttwil www.dichter-dran.ch
Hans Wiener Automobile 8133 Esslingen www.kreuzgarage-esslingen.ch
HappyHomes Babic 9434 Au SG www.happy-homes.org
Haus & Garten Goncalves 4402 Frenkendorf www.haus-garten-goncalves.ch
HEINIGER TAXI & CARREISEN 8610 Uster www.heiniger-uster.ch
Helping Hand GmbH 8702 Zollikon www.helpinghand.ch
HUMA GmbH 4303 Kaiseraugst www.huma-gmbh.ch
Huser Oldiwerkstatt GmbH 9651 Ennetbühl www.oldiwerkstatt.net
Immo10 AG 9015 St. Gallen www.immo10.ch
ImmoDuo 5610 Wohlen AG www.immoduo.ch
immoMARTI Immobilien 8474 Dinhard www.immomarti.ch
ImUmReinigung Susanne Kaufmann 5032 Aarau Rohr www.imumreinigung.ch
Invest Profibau GmbH 8055 Zürich www.iprofibau.ch
Iso-Work GmbH 4528 Zuchwil www.iso-work.ch
Jarka-Time For You 8003 Zürich www.jarka-timeforyou.com
Kämpf Service 3073 Gümliigen www.kaempfe-service.ch

Kavak Reinigung 8810 Horgen www.kavak-reinigung.ch
Kay Spenglerei & Flachdach GmbH 4600 Olten www.kay-spenglerei.ch
Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten 8302 Zürich - Kloten www.kehrlioeler.ch
Keiser + Piccioni GmbH 3084 Wabern www.kpmalt.ch
Kempf Umzüge Transporte GmbH 6462 Seedorf www.kempf-umzuege.ch
Kern Gärtnerei 8810 Horgen www.kern-gaertnerei.ch
Kinesiologie & Massage Nadja Philipp 8645 Jona www.nadja-philipp.ch
klein TREUHAND GmbH 4133 Pratteln www.kleintreuhand.ch
KNB GmbH 6343 Buonas www.kn-baudienstleistungen.ch
Kopp Fenster GmbH 6436 Muotathal www.kopp-fenster.ch
Kosmetik Esther 3011 Bern www.kosmetik-esther.com
Kosmetik Fachschule Cornelia Heydecker 8001 Zürich www.heydecker.ch
Kosmetikinstitut Sunne Höckli 8585 Schönenbaumgarten www.sunnehoeckli.ch
Kosmetikstudio carina 9000 St. Gallen www.studio-carina.ch
Kosmetikstudio Elisée GmbH 3014 Bern
Kosmetikstudio Isabella GmbH 6006 Luzern www.kosmetikstudio-isabella.ch
Kosmetik-Studio Lebensgeföhle 4054 Basel www.lebensgefuehle.ch
Kreier Treuhand 8214 Gächlingen www.kreier-treuhand.ch
KS Beauty und Nail 8750 Glarus
Künzi Haustechnik AG 9548 Matzingen www.kuenzi-haustechnik.ch
Kuqi Reinigung 3184 Wünnwil www.kuqi-reinigung.ch
Langächer Garage AG carXpert 8907 Wettswil www.langaecher.ch
LASLO AG Umzüge, Reinigungen & Entsorgungen 6005 Luzern www.laslo.ch
Leotrade AG 6300 Zug www.leotrade.ch
Lesi AG 4665 Oftringen www.lesiag.ch
letZHgo 8050 Zürich www.letzhgo.ch
Lichtblick-Bestattungsplanung 8103 Unterengstringen www.lichtblick-bestattungsplanung.ch

Lifewater GmbH 3400 Burgdorf www.lifewater.ch
LIGHT-PRODUCTION ZAUGG GmbH 4950 Huttwil www.light-production.ch
Liquori Reinigungsservice GmbH 6403 Küssnacht am Rigi www.liquorireinigungsservice.ch
LTM Veranstaltungstechnik 9445 Rebstein www.licht-tontechnik.ch
LumX Design 8722 Kaltbrunn www.autoscheibentoenen.ch
LUNTOWORX LLC 3213 Liebistort www.luntoworx.com
Lupenrein Gebäude-Service 8005 Zürich www.lupenrein.ch
Luxe Beauty Kosmetik 8008 Zürich www.luxebeautymedizin.ch
Maler Mathis 6210 Sursee
MALER TEAM Wyss & Schrepfer GmbH 8610 Uster www.malterteam-uster.ch
Malerbetrieb Jörg Rothe 8962 Bergdietikon www.maler-rothe.ch
Malerbetrieb Steiner 8400 Winterthur www.maler-steiner.ch
Malerei Marcel Marti 3210 Kerzers www.malerei-marcelmarti.ch
Malerei Wehrli 8057 Zürich www.malerei-wehrli.ch
Malergeschäft H.-J. Müller - IB. De Marchi 8545 Rickenbach ZH www.maler-de-marchi.ch
Malergeschäft Ivan Batur 8957 Spreitenbach
Malergeschäft Peter und Gerhard Fischer 8302 Kloten www.maler-fischer-kloten.ch
Malergeschäft Roland Mathys 5502 Hunzenschwil
Maltzahn's driving school 8913 Ottenbach www.tm-driving.ch
Martin Eichholzer AG 8048 Zürich www.quadragard.ch
M. Hilpertshäuser Parkett und Bodenbeläge 8472 Seuzach www.hilpi-parkett.ch
Massagepraxis 9242 Oberuzwil www.massage-vuailat.ch
Master Key 8050 Zürich www.schluesseldienst.ch
mehrlust CATERING 9444 Diepoldsau www.mehrlust.ch.html
MeierSchneider Rechtsanwälte 5430 Wettingen 1 www.msraw.ch
Meili Gerüstbau 4127 Birsfelden www.meili-geruestbau.ch
Mentalcoach Seeland 3293 Dotzigen www.mental-coach-seeland.ch
Miguel's Dienstleistungen GmbH 8268 Salenstein TG www.miguelsumzugsservice.ch

Mischo Transport GmbH 8820 Wädenswil www.mischotransport.ch
mobile4business AG 3608 Thun www.mobile4business.ch
Morf Gärten 8466 Trüllikon www.morf-gaerten.ch
MSx2 Reinigungen 8804 Au ZH www.msx2-reinigungen.ch
Müller's Putzengel 8852 Altendorf www.muellersputzengel.jimdo.com
Musicland Luzern GmbH 6015 Luzern www.musiclandluzern.ch
N. Allenspach GmbH 9225 Wilen (Gottshaus) www.allenspach-tg.ch
Nagelstudio Esther 9000 St. Gallen
Nail- & Beautystudio Staad 9244 Staad (SG) www.nailstudio-staad.ch
Nail by Jasna 8048 Zürich
Naik Kosmetik Fashion Nails 9000 St. Gallen
Neutik GmbH, weedtaxi.ch 8853 Lachen www.weedtaxi.ch
New York Nails 4051 Basel www.newyorknailsbasel.ch
NUE hauswartung & reinigung GmbH 5303 Würenlingen www.nue-gmbh.ch
Off-Road Garage-Carosserie AG 3812 Wilderswil www.offroadgarage.ch
Hauswartung und Allround-Service 4715 Herbetswil www.brunner-hauswartung.ch
Party On GmbH 4303 Kaiseraugst www.partyon.ch
Partyfloor.ch - Veranstaltungstechnik 8717 Benken SG www.partyfloor.ch
P-con GmbH 6340 Baar www.p-con.ch
PGH - P. Gämpferle Hauswartungen 9035 Grub AR www.gaemperle-hauswartungen.ch
Plattenlegermeister Norbert Bauer 6414 Oberarth
privis Facility Management AG 8404 Winterthur www.privis.ch
pro Garage GmbH 8142 Uitikon-Waldegg www.pro-garage.ch
Pro Grün Gartenarbeiten GmbH 8952 Schlieren www.progruen.ch
Prower Schweiz Kollektivgesellschaft 8046 Zürich
Purrer Dach + Wand GmbH 8910 Affoltern am Albis www.purrer-dachundwand.ch
Putz Spezialisten Nyffeler KLG 4658 Däniken www.nyffeler-partner.ch
R. Cathomas Reinigungen AG 7013 Domat/Ems www.r-cathomas.ch

Raffael Büchlin Gartengestaltungen 4142 Münchenstein www.buechlin-gartengestaltungen.ch
Rechtsberatung + Mediation 3007 Bern www.mz-mediation.ch
Renus Group AG 4323 Wallbach www.renus-bau.ch
Renzo Blumenthals Hofladen 7144 Vella www.renzoblumenthal.ch
Restaurant Bürgli 8052 Zürich
Restaurant Sternen 8416 Flaach www.sternen-flaach.ch
RH-Arrangement & Hauswartung 4056 Basel www.rh-arrangement.ch
Royal-Reinigung GmbH 2557 Studen BE www.royal-reinigung.ch
rrahmani zimmerei & holzbau 4552 Derendingen www.rrahmani-holzbau.ch
RS Carrosserie 8181 Höri www.rs-carrosserie.ch
Sandra Cosmetic & Styling 8360 Wallenwil www.sandra-cosmetic-styling.ch
Saphira-Kosmetik GmbH 6015 Luzern www.saphira-kosmetik.ch
Sauber-Team Portmann Reinigungen 4502 Solothurn www.team-sauber.ch
Scheidungsberatung Mediation Limmattal 8903 Birmensdorf ZH www.limacher-mediation.ch
Schlüsseldienst Swiss Schloss 8302 Kloten www.swiss-schloss.ch
Schmidlin Autoservice 6014 Luzern www.autoservice-schmidlin.ch
Schön + Sein 9008 St. Gallen www.schoenundsein.ch
Schreinerei Bopp AG 5034 Suhr www.schreinerei-bopp.ch
Schuler & Co. Gebäudetechnik GmbH 6331 Hünenberg
Seifenmacher Beat Urech 7050 Arosa www.seifenmacher.ch
Senteler Immobilien GmbH 7408 Cazis www.senteler-immobilien.ch
SERIE A GmbH 5707 Seengen www.serieagmbh.com
Skenda Reinigungen GmbH 3422 Alchenflüh www.skenda-reinigungen.ch
Sonnen-Garage 5054 Moosleerau www.sonnen-garage.ch
Steiner Elektriker GmbH 4057 Basel www.steinerlektriker.ch
Steiner Vorsorge AG 8001 Zürich www.steiner-vorsorge.ch
Steinmann Immobilien 8965 Berikon www.steinmann-immo.ch

Stephan's Fahrschule 4616 Kappel www.stephansfahrschule.ch
Stiel GmbH 8704 Herrliberg www.stiel-gmbh.ch
Stoll Carrosserie 8172 Niederglatt ZH www.stollcarrosserie.ch
Strotz Gartenbau AG 8052 Zürich www.strotzag.ch
Suter Immobilien Treuhand AG 4102 Binningen www.suter-immo.ch
Svilts Fenestra Suisse 9463 Oberriet
Swiss Beauty Academy 8051 Zürich www.swiss-beauty-academy.ch
The Joe on the road 8592 Uttwil www.thejoe.ch
Tina Beauty Style 8051 Zürich
Total Nail 8050 Zürich
Trabeco AG 8004 Zürich www.trabeco.ch
TRABER RECHTSANWALT 8400 Winterthur www.traberrechtsanwalt.ch
Treuhand Gerber + Co AG 3360 Herzogenbuchsee www.treuhand-gerber.ch
Treuhandbüro Benno Jud 9000 St. Gallen www.treuhandjudgraf.ch
Ueberland Garage M. Meyer AG 2545 Selzach ueberland-garage.mehrmarken.net
UmzugsHaus & Reinigungen GmbH 5436 Würenlos www.umzugschaus.ch
Umzugsservice Zürich GmbH 8952 Schlieren www.umzugsservice-zh.ch
Urs Reichen Holzbau - Bedachungen 3714 Wengi b. Frutigen Uuusziit - Kosmetiksalon
Vetschs-Erben GmbH, Malergeschäft 8903 Birmensdorf www.malervetsch.ch
Vishi Reinigungen GmbH 8912 Obfelden www.vishi-reinigungen.ch
White Horse Live Anlagen 5623 Boswil www.white-horse.ch
Wirkstatt Auboden 9125 Brunnadern www.wirkstatt-auboden.ch
work-wear24.ch 6340 Baar www.work-wear24.ch
Wyler Koch Partner AG 8500 Frauenfeld www.wylerkoch.ch
Zentrum für Einbruchschutz 3018 Bern www.einbruchschutz.ch
ZIMBA AG Immobilien Treuhand 8580 Amriswil www.zimba.ch
ZIMI's Bauservice 8725 Ernetschwil www.zimisbau.ch

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

VISA BONUS CARD IM 1. JAHR GRATIS



- ✓ Visa Bonus Card im **1. Jahr gratis***
- ✓ Ideal für **mobiles Bezahlen** (ApplePay, Samsung Pay)
- ✓ Stetige Kontrolle dank der **Bonus Card App**
- ✓ Mit jeder Zahlung **Bonuspunkte sammeln** (attraktiver Prämienshop)
- ✓ Inklusive **Sorglos-Shopping-Paket** für reibungsloses Einkaufen**
- ✓ Inklusive **Sicher-Reisen-Paket** für Weltenbummler**
- ✓ Gutschrift von **CHF 100** bei nächster Werbebuchung (Plattformen des SKV)

Jetzt beantragen oder sich über weitere Kreditkarten und tolle Angebote informieren auf **bonuscard.ch/skv**

**BONUS
CARD**

BonusCard.ch AG | Postfach | 8021 Zürich | info@bonuscard.ch | bonuscard.ch

*Die Jahresgebühr von Classic CHF 48 / Gold CHF 144 / Exclusive CHF 216 ist im 1. Jahr gratis.
Angebot gültig bis 31.12.2018. **Nur bei Visa Bonus Card Gold und Exclusive.

Hohe Wachstumsraten beim Crowdlending für KMU



Swisspeers Team – professionelles KMU Crowdlending aus Winterthur

Eine Finanzierung per Direct Lending oder Crowdlending ist für immer mehr Unternehmen eine Alternative zu traditionellen Finanzierungsformen. Das via Internet-Plattformen vermittelte Finanzierungsvolumen dürfte sich 2018 mehr als verdoppeln.

Eine Crowdlending-Finanzierung etabliert sich für KMU zusehends als Alternative zum Bankkredit. Dabei bringen einige Dutzend Investoren – zumeist Privatanleger oder investierende Unternehmer – den vom Unternehmen gewünschten Kreditbetrag gemeinsam auf. Die Koordination erfolgt über eine Internetplattform, welche nach einer Bonitätsprüfung die Kreditgesuche der Unternehmen publiziert und die Geldangebote der Anleger entgegennimmt. In der Schweiz gibt es derzeit 14 solcher Plattformen. Ausschliesslich auf die Finanzierung von Unternehmen fokussiert sich das Jungunternehmen swisspeers aus Winterthur.

Swisspeers Team – professionelles KMU Crowdlending aus Winterthur

Das Volumen der über solche Vermittlungsplattformen vergebenen Finanzierungen wächst rapide. Im laufenden Jahr dürften insgesamt rund 500 Millionen Franken erreicht werden, schätzt die Hochschule Luzern in ihrem Crowdfunding-Monitor 2017. Das wäre mehr als doppelt so viel wie die rund 190 Mio. Franken des Vorjahres. Die Prognose umfasst neben dem Crowdlending auch andere Finanzierungsformen, der stärkste Wachstumstreiber sind jedoch Kredite für KMU.

Die Metallgiesserei Christenguss aus Bergdietikon/AG hat mit einem Crowdlending-Kredit über 500'000 Franken ihre Liquiditätslage verbessert. Das rund 100 Jahre alte Unternehmen stellt Aluminium- und Kupfergussteile her und nutzt heute modernste Verfahren wie 3D-Druck zur Herstellung von Gussformen für Industrie und Architektur. Das führte zu einem rasanten Wachstum des Unternehmens, wie Geschäftsleiter Florian Christen berichtet. Der Crowdlending-Kredit soll die nächsten Wachstumsschritte finanzieren und die Lieferanten entlasten.

Zwei Praxisbeispiele

Zur Bank wollte Christen nicht: Crowdfunding finde er generell eine gute Sache. Bei der erstmals gewählten alternativen Finanzierungsform gefielen ihm der transparente Kreditantragsprozess und die reibungslose Abwicklung der Finanzierung. Insgesamt 76 Investoren boten Christenguss ihr Geld in Tranchen von mindestens 3'000 Franken an. Nach der positiven Erfahrung als Kreditnehmer ist Christen zusammen mit seiner Frau mittlerweile auch selbst Crowdlending-Investor: Als solcher investiert er sein Geld in Kreditprojekte von Schweizer KMU, die ihm attraktiv erscheinen.

Auch bei der VanBaerle-Gruppe aus Münchenstein hat man Crowdlending zur Wachstumsfinanzierung gewählt. Schweizer Anleger finanzierten dem Unternehmen Investitionen in eine Produktionsstätte in Taiwan, von der aus Kunden in Asien beliefert werden. VanBaerle entwickelt und produziert individuell mit Kunden

Silikate für zahlreiche Anwendungsgebiete, zum Beispiel in der Schweissindustrie, der Papierherstellung und der Wasseraufbereitung. «Der Kreditantrag gestaltete sich sehr unkompliziert, sowohl beim Aufsetzen als auch während des ganzen Prozesses», meint CEO Daniel Schenk. «Wir waren immer gut informiert und das Geld war rasch auf unserem Konto», sagt er. Mittlerweile läuft die Produktion in Asien auf vollen Touren, und vanBaerle konnte deutlich mehr asiatische Neukunden gewinnen als bisher. Entsprechend wuchsen die Umsätze im zweistelligen Prozentbereich.

Wofür sich die Finanzierungsform eignet

Mit einem Crowdlending-Kredit können KMU ihre Abhängigkeit von dominanten Kreditgebern senken und ihre Finanzierungsquellen diversifizieren. Das eröffnet ihnen neuen strategischen Spielraum.

Die Finanzierungsform eignet sich neben Wachstumsfinanzierungen auch für Nachfolgelösungen. Hier ist es oft entscheidend, dass der bisherige Eigentümer einem übernahmewilligen Mitarbeitenden oder einer Gruppe von Mitarbeitenden die Möglichkeiten für eine Finanzierung des Vorhabens aufzeigt. Je besser er seinen Nachfolgern externe Finanzierungsquellen erschliesst, umso geringer wird die Notwendigkeit für Verkäuferdarlehen. Der mit einer Crowdlending-Kampagne in der Regel erzielbare starke PR-Effekt ist hier unerwünscht – deshalb kann eine solche Transaktion ohne weitere Publizität diskret erfolgen.

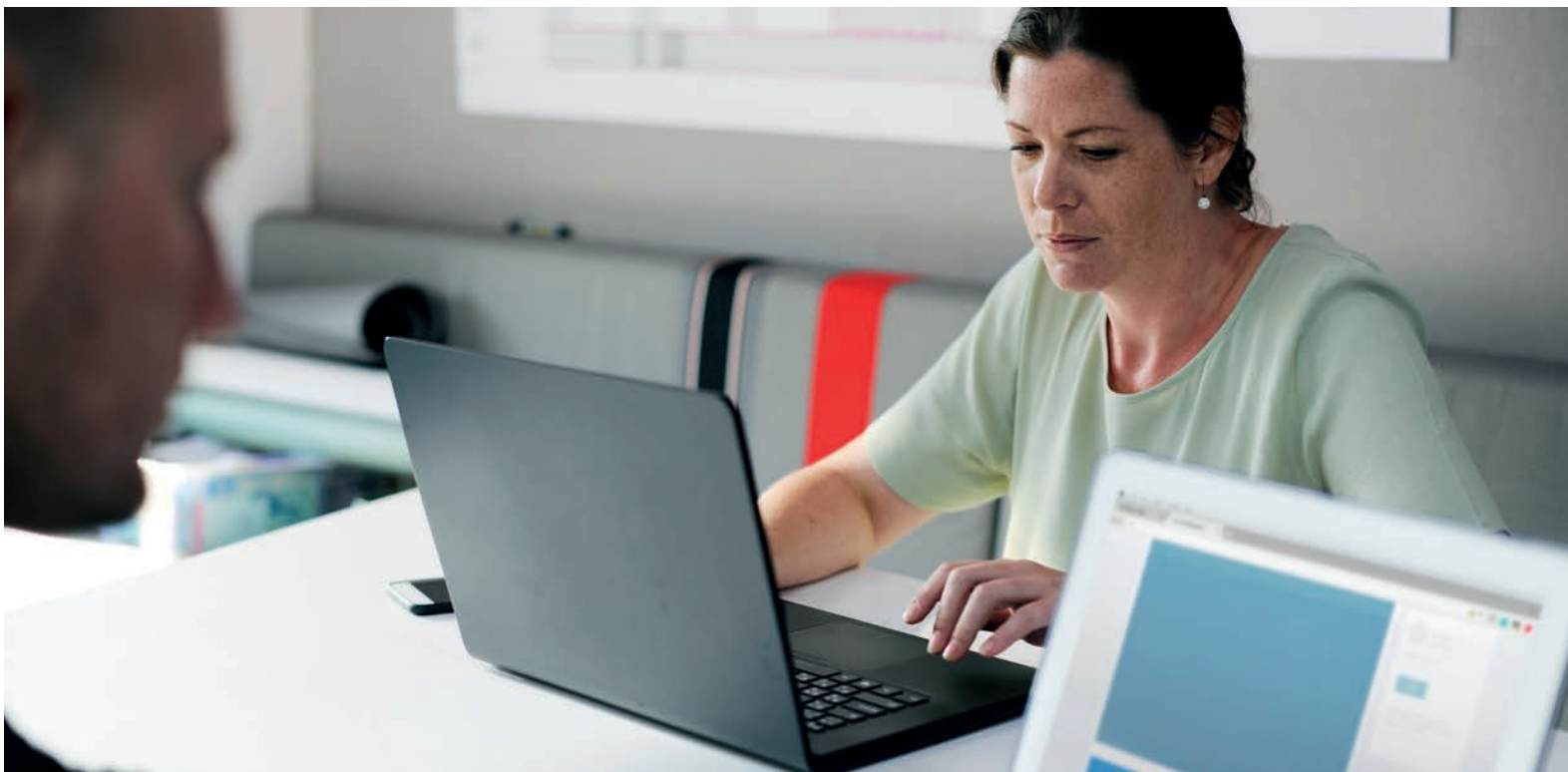
Trotz seiner lebhaften Entwicklung ist der Schweizer Crowdlending-Markt im Vergleich zu anderen Ländern klein. Gegenüber England oder den USA liege man etwa drei Jahre zurück, heisst es in der Untersuchung der Hochschule Luzern. Die Branchenvereinigung «Swiss Marketplace Lending Association» will den Markt deshalb transparent machen und das Vertrauen in das Crowdlending fördern. In der Vereinigung haben sich die Schweizer Crowdlending-Plattformen zusammengeschlossen. Die SMLA hat ihre Mitglieder bereits auf einen «Code of Conduct» eingeschworen, um Mindeststandards zu gewährleisten.

swisspeers

swisspeers AG

Zürcherstrasse 12 · 8400 Winterthur
blog.swisspeers.ch · www.swisspeers.ch

Weniger Bürokratie – Update bei EasyGov



Im November 2017 ging EasyGov.swiss online. Die Plattform der Verwaltung vereinfacht den Austausch zwischen der Wirtschaft und den Behörden, indem sie zahlreiche Behördendienstleistung online zugänglich macht. Nun wurden einige neue Funktionen freigeschaltet. So können jetzt auch Mutationen im Handelsregister über EasyGov abgewickelt werden. Dies hatten sich viele Unternehmen gewünscht.

Wer kennt es nicht: bei Behördengängen müssen die gleichen Informationen oft mehrfach abgegeben werden, da mit unterschiedlichen Formularen und Systemen gearbeitet wird. Das ist nicht nur ärgerlich, sondern verursacht auch zusätzliche Kosten. Dessen ist man sich aufseiten der Verwaltung durchaus bewusst, wie Bundesrat Johann Schneider Ammann 2017 im Rahmen der Präsentation von EasyGov.swiss erklärte. Und der Wirtschaftsminister stellte Verbesserungen in Aussicht.

Formulare automatisch erstellt

Mittlerweile arbeiten bereits über 8'000 Unternehmen mit der Plattform, wie das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) in einer Mitteilung schreibt. Parallel dazu soll auch das Angebot Schritt für Schritt ausgebaut werden. Bisher vereinfachte EasyGov.swiss insbesondere die Gründung einer neuen Firma: Die Plattform stellt die erforderlichen Dokumente auf Grundlage der einmal erfassten Firmendaten automatisch aus. Dazu gehören Anmeldeformulare für den Handelsregistereintrag, die Mehrwertsteuer, die AHV oder die Unfallversicherung. Für Besitzer eines elektronischen Identitätsnachweises SuisselD besteht sogar die Möglichkeit, die Dokumente direkt online an die zuständige Stelle weiterzuleiten.

Update vergrössert Nutzen für KMU

Mit dem jüngsten Update wurde der Funktionsumfang auch für bestehende Unternehmen entscheidend erweitert. Insgesamt stehen seit Anfang November 2018 zehn neue Dienstleistungen rund ums Thema Handelsregister zur Verfügung:

1. Firmenänderung (Unternehmensbezeichnung)
2. Zweckänderung
3. Sitzänderung
4. Hinzufügen, Löschen & Mutieren von Gesellschaftern bei einer GmbH
5. Änderung der Zusammensetzung des Verwaltungsrats einer AG
6. Änderung der Zusammensetzung der Geschäftsführung einer GmbH
7. Allgemeine Statutenänderungen
8. Beglaubigte oder unbeglaubigte Handelsregister-Auszüge bestellen
9. Löschen von Unternehmen aus dem Handelsregister
10. Wechsel der Revisionsstelle

Die notarielle Beglaubigung dieser Handelsregister-Mutationen kann dabei ebenfalls online erfolgen, indem direkt auf EasyGov ein zertifizierter Notar aus dem elektronischen Register für Urkundspersonen (UPReg) beigezogen wird.

Weitere Ausbauschritte geplant

Der Grund für diesen gezielten Ausbau waren nicht zuletzt die Resultate der nationalen E-Government Studie 2017, bei der sich über die Hälfte der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer für die Möglichkeit ausgesprochen hatte, HR-Mutationen online abzuwickeln. Solche direkten Rückmeldungen werden auch bei den weiteren Ausbauschritten eine wichtige Rolle spielen, die laut dem SECO geplant sind. Bis Ende 2019 sollen demnach die gefragtesten Behördengänge online zur Verfügung stehen.

easygov

easyGov.swiss

Der Online-Schalter für Unternehmen

Mit der Business Transaction AG die Nachfolgeregelung hautnah erleben



Zahlreichen Unternehmern fehlt es an Nachfolgern aus den eigenen Reihen. Die Übergabe an eine externe dritte Partei wird daher eine immer beliebtere und attraktivere Alternative. Damit verbunden sind jedoch oftmals Ängste, Unsicherheiten und vor allem falsche Annahmen. Um diese Bedenken aktiv anzugehen, Missverständnisse aufzuklären und mit weit verbreiteten Unklarheiten aufzuräumen, lancierte die Business Transaction AG – eine Zürcher Merger & Akquisition-Boutique, welche Unternehmen von A bis Z bei der Nachfolgeregelung begleitet – vor etwas mehr als 12 Monaten eine umfassende Informationsplattform zu sämtlichen Aspekten und Facetten der Nachfolgeplanung und Unternehmenstransaktion.

Dank Videoformat komplexe Themen einfach und verständlich erklären

Das mittlerweile mit weit über 100 veröffentlichten Beiträgen schweizweit grösste Wissensportal zum Thema Unternehmensnachfolge umfasst seit kurzer Zeit das neue und schlagkräftige Medium «Video». Damit sollen die komplexen Fragen zur Nachfolgethematik noch gezielter und persönlicher von Experten beantwortet werden können. «Ziel ist es, dass wir die teils trockenen Themen praxisbezogen aufarbeiten und den interessierten Personen einfach erklären können» so der Nachfolgespezialist Philipp Gübeli. Eingeleitet wurde das neue Format durch einen professionell produzierten Kurzfilm mit einem typischen Unternehmer, welcher sich der externen Nachfolge gegenüberstellt und sich den damit verbundenen Herausforderungen stellt. Dabei werden die Gedankengänge des Unternehmers

beleuchtet, aber auch Lösungsansätze aufgezeigt. Ergänzend zu dieser erfolgreichen Nachfolge-Story, wie sie liebevoll intern genannt wird, wurden weitere Informationsvideos produziert und zeitgleich auf dem Wissensportal sowie dem hauseigenen Youtube-Kanal veröffentlicht. Diese nehmen auf eine konkrete Thematik der Nachfolgeregelung Bezug und vermitteln einfach und präzise wertvolles Expertenwissen.

Nachfolgethemen aufgreifen, welche Unternehmer und Nachfolger bewegen

Mit den spannenden und aufschlussreichen Wissensbeiträgen können Unternehmer wie auch potenzielle Nachfolger in das aktuelle Marktgeschehen eintauchen. «Im täglichen Austausch mit Unternehmern, potenziellen Nachfolgern oder beteiligten Drittparteien merken wir rasch, welche Themen interessieren und nehmen diese entsprechend in unsere Redaktionsplanung auf» so Fabian Rudin, Gründungspartner. Dies spiegelt sich auch im Wissensportal wieder. Nicht nur lassen sich interessante und höchst informative Blog- und Videobeiträge finden, sondern auch verschiedene spezifische Merkblätter und Checklisten zu klar definierten Themen, welche Prozesse in der Nachfolgeregelung unterstützen und vereinfachen. Dementsprechend wird nicht nur theoretisches Fachwissen wiedergegeben, sondern relevante Informationen mit einem hohen Praxisbezug dem interessierten Publikum kostenlos zur Verfügung gestellt. Dabei werden die im Wissensportal verfügbaren Informationen laufend auf ihre Aktualität hin überprüft, weitere spezifische Fragestellungen aufgegriffen und bestehende Wissenslücken durch neue Expertenbeiträge geschlossen.

Erfahrungen teilen – Transparenz schaffen

Seit der Gründung ist das Team der Business Transaction AG bestrebt, ihr breites und fundiertes Fachwissen im Kontext der externen Nachfolgeregelung und die langjährige Praxiserfahrung im Merger & Akquisition-Markt mit Fokus auf KMU weiterzugeben und publik zu machen. «Der KMU-Nachfolgemarkt ist noch relativ jung – das Angebot an Nachfolgespezialisten somit überschaubar. Dadurch sind Informationen zur externen Nachfolge nur spärlich vorhanden» so Yves Süess, Nachfolgeexperte. Die Nachfrage nach solchem Wissen ist dabei unbestritten und das Angebot der Business Transaction AG an frei zugänglichen Informationen wird regelmässig von einer grossen Community stark genutzt. So verzeichnet das Wissensportal täglich über 100 Besucher, die Praxisberichte, Checklisten oder Merkblätter downloaden, Videos anschauen, Blogbeiträge lesen oder sich grundlegendes Basiswissen zu Unternehmenstransaktionen und verwandten Themen aneignen. «Die Schweizer KMU-Landschaft hat eine immense volkswirtschaftliche Bedeutung – wir wollen unseren Beitrag leisten und das Thema der externen Nachfolgeregelung zugänglicher machen. Unser Wissensportal eignet sich dafür bestens» betont Fabian Rudin nochmals.



Business Transaction AG

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

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Unsere Partner im Bereich Aus- und Weiterbildung, bieten ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen an.

3DP Coaching & Training AG	–
Advanced Studies der Universität Basel	–
BBP Bildung + Beratung	–
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
CreditGate24	Ausbildungskredit
Executive School der Universität St. Gallen	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
HSG Wirtschafts- und Informatikschule	–
Paco Marin Academy	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIU Schweizerische Institut für Unternehmensschulung	–
STAUFEN.INOVA AG	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10% Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SIW Höhere Fachhochschule für Wirtschaft und Informatik AG	–
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmenschule AG	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen



Der Online-Schalter für Unternehmen
easygov.swiss

easygov



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Schluss mit dem Dornröschen-Schlaf – Dornröschen, aufwachen!



Weiterbildung und lebenslanges Lernen sind im Zeitalter 4.0 unabdingbar, um beruflich mithalten zu können. Zugleich ist ausgerechnet in der beruflichen Weiterbildung «Digitalisierung» allzu oft noch ein inhaltsleeres Fremdwort. Höchste Zeit, das Metier wachzuküssen.

Nach einem hektischen Tag im Geschäft hetzt man mit dem Auto durch verstopfte Strassen oder quält sich in einer überbelegten S-Bahnlinie, sucht sich mühsam einen Parkplatz und findet sich dann in einem Schulzimmer mit ebenso gehetzten Kolleginnen und Kollegen wieder, um dann einem ebenso gehetzten Lehrer zu zuhören. Dieser hatte während seines Berufsalltags kaum Zeit gefunden, den Unterricht vorzubereiten und beschränkt sich daher darauf, von seinen Folien abzulesen oder die Zeit mit mehr oder weniger sinnvollen Gruppenarbeiten zu überbrücken. Willkommen in der klassischen beruflichen Weiterbildung.

Mehrheitlich wird in der anerkannten höheren beruflichen Weiterbildung darauf gepocht, dass die Vorgaben des Prüfungsreglements für die eidgenössische Prüfung wichtiger seien als die Frage, ob das Erlernte für den beruflichen Alltag sinnvoll sei oder nicht. Hinter dem Prüfungsreglement wiederum stehen oft Berufsleute, die selber eine solche Weiterbildung absolviert haben und nun der Meinung sind, dass die Qualen einer beruflichen Weiterbildung Teil des Berufsstolzes seien und darum unbedingt weitergegeben werden müssten.

Zugegeben, es gibt auch Ausnahmen: Es gibt sie, die Lehrer, die sich trotz Beruf und Familie Mühe geben, den Unterricht spannend und à jour zu halten. Es gibt sie, die Schul- oder Studienleiter, die sich ihrer Schäfchen annehmen und sich um sie kümmern, bis sie dann an der Diplomfeier mit geschwellter Brust verkünden, dass die beste Absolventin oder der beste Absolvent von ihrer Schule komme.

Über Sinn und Unsinn einer wie oben beschriebenen beruflichen Weiterbildung wurden bisher kaum Studien erstellt. Der Nimbus der beruflichen Weiterbildung, die für die Schweiz unerlässlich ist, verhindert oft kritische Fragestellungen. Doch die Frage sei erlaubt, wie nachhaltig es ist, wenn Informatiker/innen sich heute noch in die Geheimnisse des Betriebsabrechnungsbogens (BAB) einführen lassen, der in dieser Form bei Spezialisten geschweige denn Informatikern im beruflichen Alltag kaum noch eine Rolle spielt. Viele Schulen haben sich gerade erst von der pestalozzianischen Zuchtungspädagogik verabschiedet und die schulische Revolution 2.0 gemeistert. Derweil macht sich das berufliche Umfeld auf den Weg, die industrielle Revolution 4.0 anzupacken. In der Informatik bzw. Wirtschaftsinformatik fehlt es oft an pädagogischem Mut, neue Unterrichtsformen zu prüfen und umzusetzen. Dieser Mut wird zudem umgehend durch mannigfaltige reglementarische Vorgaben oder falsche Rücksichtnahme auf etwelche Stakeholder gebremst.

Doch gerade die Branchen Informatik und Wirtschaftsinformatik bieten aktuell vielfältige Möglichkeiten, den Unterricht näher an den beruflichen Alltag der Studierenden zu bringen. Auch sind technische Möglichkeiten vorhanden, die Unterrichtsformen unterstützen, die bis vor Kurzem undenkbar waren. Geht es nicht darum, die «höheren» Berufsleute für die Digitalisierung fit zu machen? Warum also nicht die Möglichkeiten der Digitalisierung bzw. der industriellen Revolution 4.0 in den Unterricht aufnehmen, als Schule mit gutem Beispiel vorangehen und die technischen Innovationen selber einsetzen? Wobei sich technische Innovation nicht darauf beschränkt, den Studierenden die Unterrichtsunterlagen als PDFs zur Verfügung zu stellen.

Moderne Lehr- und Lernplattformen ermöglichen dezentrales und kollaboratives Lernen. So sind über virtuelle Klassen- und Arbeitszimmer flexiblere Unterrichtszeiten möglich, so dass jeder dann lernen kann, wenn es zeitlich und örtlich am besten passt. Über cloudbasierte Plattformen lassen sich überall und jederzeit Aufgaben lösen und Lerninhalte teilen. Eine ortsunabhängige Vernetzung von Studierenden und Dozierenden ist nahezu unbeschränkt möglich. Der Einbezug der beruflichen Praxis muss nicht mehr durch einen mühsamen Transfer des beruflichen Alltags ins Schulzimmer, sondern kann direkt vor Ort, am Arbeitsplatz des Studierenden, erfolgen. Dabei stehen nicht mehr die abzusitzenden Präsenzzeiten in einem Schulzimmer im Vordergrund, sondern die zu erreichenden Lernziele. Studierende und Dozierende, die mit den beschriebenen Lern- und Lehrmethoden arbeiten, berichten von entspannterem und freudvollerem Lernen und Lehren, was den Lernerfolg nachhaltig fördert. Der Autor plädiert daher für mehr Mut bei der Umsetzung der Digitalisierung in der beruflichen Weiterbildung: Bringen wir diese endlich ins Schulzeitalter 4.0.

Autor des Textes:

Rolf Böhm, der Schulleiter der SIW.

Siw
www.siw.swiss

Studienberatung

Urs Häusermann · Telefon 044 401 00 41
Albulastr. 34 · 8048 Zürich
urs.haeusermann@siw.swiss · www.siw.swiss

Effiziente und agile Führung



Wie verbessern Sie Ihre Effizienz als Führungskraft? Und wie gehen Sie mit der immer grösseren Bedeutung von Agilität um? Antworten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Sportwelt präsentiert Ihnen der Rochester-Bern Leadership Summit im März 2019.

Gute Führung ist DER Erfolgsfaktor in der heutigen Welt – sei es in der Wirtschaft oder im Sport. Denn Sie müssen sich selbst und andere führen können, um erfolgreiche Kooperationen einzugehen und Ziele zu erreichen.

Neue Dimension

Stetiger Wandel ist zu einer Konstante in unserem Leben geworden, der zur Folge hat, dass dem Thema Leadership eine immer grössere Bedeutung zukommt. Innovation und Digitalisierung sind nur zwei wichtige Treiber davon. In diesem herausfordernden Umfeld muss jede Führungskraft eine Antwort auf die folgenden Fragen finden:

Wie kann ich mich selbst inspirieren? Wie kann ich andere dazu befähigen, ihr Potenzial zu entdecken und zu erweitern? Wie können wir in unserem sich schnell wandelnden globalisierten Geschäftsumfeld gemeinsam zu proaktiven Gestaltern werden?

Die Zukunft der Führung

Diese und viele weitere Fragen werden während des Rochester-Bern Leadership Summit aus verschiedenen Perspektiven reflektiert. Inputs aus Wissenschaft, Wirtschaft und Sport, Workshops und Podiumsdiskussionen sowie Networking und Erfahrungsaustausch werden Sie inspirieren und Ihnen helfen, individuelle Lösungen zu finden. Besuchen Sie unseren Summit und tauchen Sie ein mit uns in die Welt der agilen Führung.

Was Sie erwartet

- Sie entdecken Tools und Methoden zur Verbesserung der Effizienz.
- Sie lernen den erfolgreichen Umgang mit neuen Führungsdimensionen und agilen Umgebungen.
- Sie nehmen teil an interaktiven Breakout-Sessions zu Themen wie Innovation, Digitalisierung und Millennials.
- Sie wenden Grundsätze des Spitzensports an, um Ziele zu erreichen und eine produktivere Umgebung zu schaffen.
- Sie reflektieren und diskutieren, wie man Teil einer neuen Führungskräfte-Generation werden kann, ohne sich selbst zu verlieren.
- Sie teilen Erfahrungen mit Geschäftsführern und Kollegen aus verschiedenen Branchen und bauen neue Netzwerke auf.

Rochester-Bern Leadership Summit 2019

Leading Myself & Others
in an Agile Environment

7. – 8. März 2019

**Victoria-Jungfrau
Grand Hotel & Spa, Interlaken**

Konferenzsprache
Englisch

Teilnehmende

Führungskräfte, Manager, GeschäftsführerInnen, GründerInnen, UnternehmerInnen und alle, die ihre Führungsqualitäten optimieren wollen.

Programmdetails und Anmeldung
www.rochester-bern.ch/summit2019



**Rochester-Bern
Executive Programs**
University of Rochester
Universität Bern

Rochester-Bern Executive Programs
Hochschulstrasse 4 · 3012 Bern
www.rochester-bern.ch

HIER LESEN SIE GERADE, WIE MAN MIT WENIG WORTEN VIEL AUFMERKSAMKEIT ERZIELT.

Die PACO MARÍN ACADEMY steht für Innovation und zukunftsorientiertes Wissenstransfer. Alle unsere Dozenten und Consultants sind high-level Experten auf ihrem Gebiet und verfügen über langjährige Praxiserfahrung.

Sind Sie neugierig geworden? Am besten besuchen Sie unsere Webseite und rufen uns einfach an. Wir informieren Sie gerne. Ausserdem erhalten Sie auf Wunsch ein kostenloses telefonisches Beratungsgespräch..

Be a part of the success community!

SEMINAR-THEMENSPEKTRUM UND SERVICES



**SALES- & MARKETING
MANAGEMENT**



**DIGITAL MARKETING /
E-COMMERCE**



**PERSÖNLICHKEITS-
ENTWICKLUNG**



**STRESS- & BURNOUT-
PRÄVENTION**



**CONSULTING &
SERVICES**

Zu allen aufgeführten Themen erbringen unsere Consultants eine Reihe von Beratungs- und Coaching Services.



PACO MARÍN ACADEMY
FOR PERSONAL & PROFESSIONAL EVOLUTION

QUELLENSTRASSE 11
8580 AMRISWIL, SCHWEIZ

pacomarin.ch



kontakt@pacomarin.ch



+41 71 411 36 21

Erfolg durch Kommunikation



Die zwischenmenschliche Kommunikation ist verzwickelt und umfasst viel mehr als das Erkennen von Wörtern oder Sinnbildung in Sätzen. Nicht umsonst können künstliche Intelligenzen (bisher) keine komplexeren Gespräche führen. Dass unsere Kommunikation weitere Komponenten als nur die sinnvolle Aneinanderreihung von Buchstaben hat, ist hinlänglich mehrmals untersucht. Ein ironischer Tonfall kann den Sinn einer Aussage auf den Kopf stellen. Eine Geste die Bedeutung des Gesagten unterstreichen.

In heiklen Situationen ist das Verständnis darum, wie wir funktionieren umso wichtiger. Wie schnell ergibt ein Wort das andere und wir stehen vor einem Scherbenhaufen anstatt vor einem Vertragsabschluss. Klare Strukturen und das Bewusstsein um unsere Emotionen helfen uns, Situationen objektiver einzuschätzen bzw. uns darauf vorzubereiten. So kann es gelingen, dass wir im Kontakt mit dem Gegenüber bleiben und uns nicht in die sichere Festung zurückziehen, wo der persönliche Schutz im Vordergrund steht. Wir neigen im Rückzug dazu, dass wir nur noch sprechen und nicht mehr (wirklich) zuhören. Wir verschliessen uns den Argumenten der «Gegenpartei» und zeigen kein Interesse mehr, sie zu verstehen.

Üben, üben, üben

Sprechen lernen wir mit zwei Jahren, das Gegenüber zu verstehen, üben wir ein Leben lang. Es lohnt sich innezuhalten und sich mit sich selbst auseinanderzusetzen. Ein besseres Verständnis der eigenen Gesprächsweise trägt dazu bei, dass

wir auch andere besser verstehen und auf sie und ihre Anliegen eingehen können. Kommunikation in ihren verschiedenen Formen kann trainiert werden. Strukturierende Elemente wie etwa Traktandenlisten oder eine vorbereitete Fragenliste sind als Hilfsmittel gut geeignet. Obwohl es sich dabei oft um scheinbar einfach anzuwendende Checklisten handelt, empfiehlt es sich, sich diesen schrittweise anzunähern und zu prüfen, ob sie mit einem harmonieren. Am besten werden diese Hilfsmittel ausprobiert und unter anderem auf Grund der Reaktionen von Sitzungsteilnehmenden angepasst.

Ebenfalls einen grossen Einfluss auf erfolgreiche Gesprächsführung hat die Einstellung. Für die Arbeit an der eigenen Haltung ist Geduld mit sich selbst, Bereitschaft zur Reflexion und Wille gefragt. Bereits das Bemühen um eine bessere Kommunikation, löst beim Gegenüber etwas aus. Zusätzlich zur nachsichtigen Selbstobservation und -reflexion helfen Rückmeldungen von aussen in Form von Drittmeinungen. Kommunikation kann nicht in der stillen Kammer trainiert werden, sondern erfordert Austausch, Konfrontation und Auseinandersetzung. Je unterschiedlicher die Gegenüber dabei sind, desto anspruchsvoller und lehrreicher wird es. Aus diesem Grund lohnt es sich, dass jeder und jede einzelne nebst dem Selbststudium sich einer «Lerngruppe» anschliesst. Bei sensiblen Themen wie Beratungs- oder Konfliktgesprächen ist die Leitung durch eine geschulte, erfahrene Person angebracht. Denn besonders wenn Emotionen angesprochen werden, kann eine unerwünschte Dynamik entstehen.

Kulturelle Unterschiede

Auch bei der Wahl der Bücher für das Selbststudium lohnt es sich, eine sorgfältige Auswahl zu treffen. Es gibt eine enorme Fülle an Ratgebern zu Auftreten, Überzeugen bis hin zum Manipulieren. Es zahlt sich aus, kritisch die Ratschläge und Handlungsanweisungen zu hinterfragen und zu vergleichen. Da Kommunikation immer auf die Situation bezogen ist und vom Gegenüber abhängt, sind pauschale Tipps wenig zielführend. Jedes Gespräch ist individuell und erfordert situative Reaktionen. Bei Büchern aus anderen Sprachräumen ist zusätzlich zu beachten, dass möglicherweise kulturelle Unterschiede und Feinheiten bestehen, die sich in der Sprache und im Verhalten äussern.

Der Mensch vor der Maschine

Die Kommunikation wird mit den neuen technologischen Entwicklungen nicht nur einfacher. Es lohnt sich, sich für die Menschen (dahinter) zu interessieren und neugierig zu bleiben. Wer sich selbst ernst genommen fühlt, ist auch eher bereit, ein Zugeständnis zu machen oder überhaupt einmal zuzuhören. Ebenso wichtig ist es jedoch auch, auf sich selbst Acht zu geben: An welchem Punkt fühle ich mich nicht mehr wohl, wird eine unsichtbare Grenze überschritten und ist vielleicht sogar ein Abbruch des Gesprächs angebracht?

Sich selbst besser zu kennen und Verständnis für das Verhalten des Gegenübers zu haben, trägt dazu bei, die Kommunikation zu verbessern. Zweifelsohne würden viele Projekte zufriedenstellender verlaufen, wenn mehr Wert auf die Art und Weise, wie kommuniziert wird, gelegt würde und die verschiedenen Gesprächsparteien sich im Voraus bewusst wären, was sie beim Gegenüber eigentlich erreichen wollen.

sanu future learning ag bietet im Winter 2018/19 die «Kommunikationstriologie: Sitzungsleitung | Verhandlung | Konfliktmanagement» an. Während drei Modulen, die auch einzeln gebucht werden können, arbeiten die Teilnehmenden unter professioneller Leitung an ihren Kommunikationsfähigkeiten. Anmeldung und weitere Informationen unter www.sanu.ch/19NGTR



sanu future learning ag

kompetenz · nachhaltige entwicklung
General-Dufour-Str. 18 · 2502 Biel-Bienne
Telefon 032 322 14 33 · www.sanu.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 Führungsscoaching 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
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	SVEA Finans AG	Factoring	–
	Swisspeers AG	Kredit / Finanzierung	Ihr KMU Kredit mit Crowdlending, Finanziert von privaten Investoren – ohne Bank
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coaching und Workshops
	Krebsliga Schweiz	Krebs und Arbeit	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävention und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10 % Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis / Direktbuchung)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliderausweis
	FIRST Business Travel Suisse	Hotel / Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2x3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d.h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	bexio AG	Business Software	10 % Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Debitors management SA	Zahlungsmanagement	CHF 100 sparen mit Promocode SKV 100
	Inkassolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
	Quality Calls GmbH	Standort Marketing	Exklusive Vergünstigung im Wert von CHF 80.– (Gutscheincode: skvpromotion80)
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	localssearch	Webauftritt	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z.B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
	Trikora AG	Werbeartikel	–
Nachfolgeregelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Übersetzungen	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	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.



Hunderte KMU finanzieren Ihre Projekte bereits mit Darlehen direkt von privaten und institutionellen Investoren.

Zeit für neue transparente Finanzierungsformen.

Auch für Sie?

Schweizer Firmen

Mit CHF 50'000 bis CHF 1 Mio.
Kreditbedarf



- Digital & unkompliziert zum Kredit
- Persönlich & unbürokratisch
- Diskret oder mit PR für Ihre Firma

Darlehen

Finanziert durch die Crowd



- Laufzeiten von 6-60 Monaten
- Rückzahlung amortisierend
- Monatlicher Festzins

Investoren

mit festverzinslichem
Anlagebedarf in CHF



- Durchschnittliche Verzinsung 5.5%
- Durchschnittliche Laufzeit 3 Jahre
- Branchendiversifikation



info@swisspeers.ch | 052 511 50 80 | www.swisspeers.ch

Frischer Wind für Meetings & Events im Radisson Blu Hotel St. Gallen



Ob Kurz- oder Langaufenthalt, Businessstrip oder -meeting oder einfach nur, um sich unter der Woche oder am Wochenende zu amüsieren: Das 4* Superior Radisson Blu Hotel St. Gallen ist mit seinen 123 stilvoll und modern ausgestatteten Zimmern und Suiten sowie acht Meeting- und Seminarräumen ein Ort des Austauschs, Vergnügens und Wohlbefindens. Mit dem Restaurant OLIVÉ und der Event-Lounge City Alp bietet es Hotelgästen, Geschäftsleuten und Ausgehfreudigen mit verschiedensten Ansprüchen das passende Angebot.

«Unser Hotel ist nicht nur Anziehungspunkt für Touristen und Geschäftsreisende, sondern auch für Einwohner einer ganzen Region», sagt Tanja Schulte, Direktorin des Radisson Blu Hotels St. Gallen. Sie führt den Betrieb seit rund zwei Jahren und setzt mit ihrem motivierten Team neue Massstäbe in der hiesigen Hotellandschaft.

«Unsere ersten Projekte, die City Alp und unser Roof Top, sind ein voller Erfolg geworden. So konnten wir nebst den sehr beliebten Vollmond Fondues viele weitere Highlights, wie einen spektakulären Heiratsantrag, eine Taufe, Geburtstage und etliche Firmenevents in unseren Hotspots feiern. Diese Erfolge verlangen geradezu nach einer Fortsetzung», berichtet Tanja Schulte. Diesen Sommer folgte das nächste Projekt, die Renovierung der Meetingräume. Hier ging es in erster Linie nicht nur um ein Update der technischen Hilfsmittel, vielmehr

um eine Zeitreise ins hier und jetzt. Ein essentieller Bestandteil einer erfolgreichen Meeting & Eventabteilung ist die Bezugsperson. «Ich freue mich sehr darüber, dass wir Daria Szymanska für uns gewinnen konnten. Mit ihr haben wir nicht nur einen absoluten Profi im Bereich der Planung und Umsetzung gewonnen, sondern auch eine Person, die mit Engagement und Herzblut jedes Meeting zum Event macht. Bei ihr wird nichts dem Zufall überlassen. Jedes kleine Detail wird akribisch geplant und überprüft», freut sich die Direktorin.

Daria Szymanska was hat Sie dazu bewegt, ein Teil des St. Galler Teams von Tanja Schulte zu werden?

Ich habe mit Tanja Schulte, sowie auch mit Carsten Voigt unserem F&B Director bereits in Zürich erfolgreich zusammengearbeitet. Mit Carsten Voigt im Team, kann ich mich blind darauf verlassen, dass alles was die Küche verlässt eine erstklassige Qualität hat. Generell liegt unsere Messlatte betreffend Qualität und Service sehr hoch. Das motiviert mich persönlich sehr. Ausserdem haben mich die Visionen und die bevorstehenden Projekte begeistert. Ich habe die Möglichkeit, meine Erfahrungen einzubringen und etwas mit zu gestalten. Oftmals bekommt man ein Produkt an die Hand, dass ein Architekt zwar wunderschön gestaltet hat, dass operativ jedoch völlig unrealistisch ist.

Frau Szymanska welche Aspekte waren Ihnen bei der Renovierung der Räume besonders wichtig?

Für mich ist es selbstverständlich, dass Tagungstechnik immer auf dem laufenden Stand zu sein hat. Um dies zu erzielen, genügt es schlicht weg

nicht, den Beamer auszutauschen, wenn die Verkabelung jenseits des Steckers, immer noch aus der Steinzeit ist. Ist dies gewährleistet, bedarf es einer qualitativ hochwertigen Leinwand. Mit qualitativ hochwertig meine ich nicht, dass sie automatisch in der Decke verschwinden soll, sondern, dass sie ein perfektes Bild präsentiert und die Möglichkeit des Raumes im Verhältnis, optimal nutzt. Ein weiteres und oftmals sehr lästiges Detail sind die Anschlüsse für Strom, Internet und Beamer im Seminarraum. Zwar sind die Räume flexibel aufteilbar, die Anschlüsse jedoch nicht immer. Lange Autobahnen aus Kabeln und Klebband sollten der Vergangenheit angehören und Stolperfallen eliminiert sein.

Zusätzlich sollte ein natürliches Gefühl, der Behaglichkeit in einem Raum herrschen. Oftmals dauern Seminare mehrere Tage und die Teilnehmer befinden sich in einem Gefängnis aus wild gemusterten Teppichen, sterilen Tischen und unbequemen Stühlen. Um den Bedürfnissen aller Seminarteilnehmer gerecht zu werden, ermöglichen wir, sogenannte «Mischbestuhlung» Der Raum wird mit Sesseln, Stühlen und Stehtischen ausgestattet, sodass jeder Teilnehmer die Möglichkeit hat, dass für ihn angenehmste zu wählen.



Radisson Blu Hotel · St. Gallen

St. Jakob-Strasse 55 · 9000 St. Gallen

Sales & Marketing Coordinator

Friederike Winckler

Telefon 071 242 12 12 · Direkt 071 242 12 15

friederike.winckler@radissonblu.com

www.radissonblu.com/de/hotel-stgallen

Agnes Karikaturen

Agnes Avagyan, Live-Karikaturistin und Porträtkünstlerin aus Luzern



Live Karikaturistin

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

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

stalter die Gäste speditiv der Künstlerin zuweist, schafft Agnes zirka 5 – 8 Porträtzeichnungen pro Stunde. Agnes kann am Anlass Fotos von den Teilnehmenden machen, damit diese auch während einer Abwesenheit wie z.B. einem Essen gezeichnet werden können.

Visual Protocol & Illustration

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

Biografie

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

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

Weitere Infos

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

www.facebook.com/agnesavagyanofficial

AGNES KARIKATUREN
www.Live-Karikaturen.ch

Agnes Karikaturen

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

Wer Menschen mag, stärkt ihre Stärken



Gründer von Stärkenschmiede, Thomas Freitag

«Man muss Menschen mögen». Diese einfache Wahrheit entspricht einer grundlegenden Haltung erfolgreicher Führungsverantwortlicher bzw. Chefs. Denn es sind schlicht die Menschen, die Unternehmen erfolgreich machen. Wer andere Menschen führt und mit ihnen herausragende Ergebnisse erzielen möchte, erreicht dies am besten, indem er in ihnen das Feuer der Begeisterung entfacht und das Beste in ihnen zum Vorschein bringt. Stärken zu stärken ist ein Erfolgsrezept, das sich nicht nur im Sport bewährt. Menschen, die sich wertgeschätzt und bestärkt fühlen, wachsen buchstäblich über sich hinaus. Auf diese Weise stellt sich auch Unternehmenserfolg wie von selbst ein.

«Positive Leadership»

Trend oder innerer Kompass?

«Positive Leadership» ist eine innovative Führungshaltung, die Erkenntnisse der Positiven Psychologie zur Anwendung bringt. Dies hat nichts zu tun mit «Gschpürsch mi, Fühlsch mi», sondern mit klaren Fakten: Nachweislich und branchenübergreifend bringt positive Führung höhere Profitabilität und Produktivität, höhere Mitarbeiterzufriedenheit- und Loyalität, mehr Kundenzufriedenheit, Innovationszuwachs und höhere Qualität.

Wie gelingt positive Führung?

Alles beginnt mit der eigenen inneren Haltung. Welche Einstellung habe ich als Führungsperson verschiedenen Mitarbeitenden gegenüber? Sind mir ihre individuellen Stärken und Talente bekannt und gebe ich ihnen jeweils die entsprechenden Gelegenheiten, diese auch bei der Arbeit einzusetzen? Bestärke und befähige ich sie in ihrer Entwicklung? Fühlen sich Menschen bestärkt, setzen sie sich mutig für die Firma ein und erzielen logischerweise auch bessere Ergebnisse.

Ein kleines Experiment

Wie würde sich ein Ihrerseits bewusst positives Verhalten ab jetzt im Team auswirken? Wie reagieren ihre Mitarbeitenden beispielsweise auf ein Lob in Bezug auf kundenorientiertes Verhalten? Positive Bestärkung fühlt sich einfach gut an. Mit positiver Führung aktivieren Sie die Ressourcen in ihren Teams und fördern die individuelle, intrinsische Motivation. Betrachten Sie es als persönliches, gezieltes Experiment, jemanden so bewusst positiver zu führen und die Auswirkungen zu beobachten. Wir versprechen spannende Erlebnisse!

Wie tickt der Mensch?

Der Mechanismus ist so einfach, und mit dem gesunden Menschenverstand wissen wir eigentlich genau, was im Gehirn passiert, wenn etwas funktioniert hat. Das innere Belohnungszentrum wird aktiviert. Erinnern Sie sich beispielsweise noch an die Reaktion Ihrer Eltern, als Sie zum ersten Mal Velo gefahren sind? Ohne Stützräder? Das Gefühl dabei ist unbeschreiblich. Das Gehirn hat dabei die Bewegungsabläufe, die zum Erfolg führen, bereits fest einprogrammiert – auch im Falle künftiger Stürze. Positives Feedback auf Funktionierendes, wie das Jubeln der Mutter, wirkt bestärkend und motivierend. Davon wollen wir mehr. Feedback zu dem, was gut läuft, motiviert zu weiteren Erfolgen.

Wie gross war Ihre Lust wieder aufs Velo zu steigen, falls es Ihnen ausgedreht wurde und Sie tatsächlich hingefallen sind? Sätze wie «Ich hab's dir ja gesagt!» von anderen oder «Ich wusste, ich kann das nicht!» vom inneren Schweinehund wirken ebenso zuverlässig – doch leider als negative Denkmuster, die sich einprägen.

Wir haben immer die Wahl!

Als Führungsverantwortliche haben wir immer die Wahl, ob wir Menschen neue Aufgaben zutrauen und wie wir reagieren, wenn sie diese



Gründerin von Stärkenschmiede, Evelyn Wenzel

ein erstes Mal umsetzen. Wohlwollend positiv und bestärkend oder kritisch negativ. Die Auswirkung wird entsprechend dieser Haltung sichtbar. Verspüren Sie Freude am Stärken von Stärken? Wunderbar – denn Sie können direkt damit starten. Von innen heraus, in dem Sie Menschen mögen und sie dies spüren lassen.

Die Autoren

Evelyn Wenzel und Thomas Freitag, haben die Stärkenschmiede gegründet und moderieren das erste StärkenCamp für Leader ab Januar 2019.



Stärkenschmiede

Hallwylstrasse 29 · 8004 Zürich
Telefon 044 268 60 88
info@staerkenschmiede.ch
www.staerkenschmiede.ch

A woman with short brown hair, wearing a light blue button-down shirt and safety goggles with a green strap, is focused on her work. She is using a large wooden mallet in her right hand and a chisel in her left hand to work on a large, rectangular concrete block. The block is resting on a wooden stand. The background is a blurred office environment with white shelves and various items.

Mit dem richtigen Werkzeug
geht's einfacher.

Die Unternehmenssoftware von bexio -
das perfekte Werkzeug für Ihre KMU-Administration.
bexio.com/skv

Jetzt 30 Tage
kostenlos testen.

bexio
besser im business

Neue Arbeitswelten für alle?

KMU entdecken agile Arbeitsweisen im MultiSpace



Jährlich unternehme ich Studienreisen an Orte, wo Trends entstehen, disruptive Geschäftsmodelle heimlich kreiern und in Windeseile Erfolgsprodukte kopiert werden: Ins Silicon Valley, nach Israel, Japan oder China. Was mich dabei am meisten erstaunt hat? Die Welt ist wirtschaftlich definitiv eng verwoben und vor allem – die Erfolgsprodukte aus dem Silicon Valley – sind tiefer mit der Schweiz verbunden als wir denken. Basierend auf Lizenzen, Hightech Maschinen oder Forschungsinstituten wie z.B. dem IDSIA, dem Schweizer Forschungsinstitut für Künstliche Intelligenz in Lugano.

Aber? Tief beeindruckt mich an diesen Orten jeweils die Vision, die Willenskraft, die Agilität, die lockeren Gespräche und die offene Zusammenarbeit, die da herrschen. Und zurück in der Schweiz, in konventionellen Firmen, vermisste ich oft diesen «Siegerwillen», diese «Can do»-Mentalität, das spielerische Experimentieren, die menschliche Inspiration und der rigorose Glaube an ein Erfolgsprodukt.

Hand aufs Herz: Ist so eine inspirierende Atmosphäre in alten Zellenbüros überhaupt möglich? Präferieren junge Talente nicht die offene Campus-Ambiance wie an der Uni? Arbeiten wir heute nicht an viel komplexeren Produkten, die mehr Teamarbeit und Abstimmung erfordern?

Genau! Das ist auch der Grund, weshalb neue Bürokonzepte – die Neuen Arbeitswelten – mit einer grossen Vielfalt an unterschiedlichen Arbeitsorten konzipiert wurden. Um das Potenzial der Mitarbeitenden optimal zu entfalten und effektiv zu unterstützen.

«Die Strukturen der alten Arbeitswelt brachten uns Sicherheit, Stabilität und Ordnung. Genauso hindern uns veraltete Formen der Arbeitsteilung – also Berufe, Hierarchien, Abteilungen und Organisationsgrenzen –, unsere Potenziale richtig auszuschöpfen. Die verlorene Kontrolle geht an Netzwerke über. Situativ übernehmen Mitarbeitende, Communities oder künstlichen Intelligenzen das Steuer.» Dies hat mein Kollege, Joel Luc Cachelin von der Wissensfabrik perfekt auf den Punkt gebracht.

The Wind of Change

Auch der Arbeitsplatz des Wissensarbeiters verändert sich grundlegend: Neue Arbeitswelten im MultiSpace und Arbeitsformen mit nonterritorialem Arbeiten gewinnen an Boden. Ist der Mitarbeiter nicht mehr an seinem fixen Arbeitsplatz, sondern zu Hause, im Starbucks oder beim Kunden im Einsatz, ist auch ein komplett neues Führungskonzept gefordert: eine gegenseitige Vertrauenskultur, basierend auf viel Eigenverantwortung des Mitarbeitenden.

Peter Drucker meint: «Die Veränderung der Arbeitswelt und das Umgehen mit neuen Freiheiten, wird für den Menschen die grössere Innovation sein als die Erfindung des Internets». Offenheit für so grundlegende Veränderungen aufzubringen, bedeutet einen grossen Schritt für jeden Arbeitnehmer. Wer schafft das schon, seinen sicheren und lieb gewonnenen Arbeitsplatz aufzugeben, sich zu öffnen für komplett neue Arbeitsmodelle und Arbeitsräume? Und genau darum geht es: Ein Arbeitsumfeld zu entwickeln, wo Kommunikation gefördert, Innovation stimuliert und Führung neu definiert wird.

Change Management als Katalysator

Insofern kommt dem Change Management bei der Gestaltung neuer Arbeitswelten eine eminent wichtige Rolle zu. Denn es gilt, erfahrene Mitarbeiter zu halten und neue Talente zu gewinnen. Auch das Kader soll mit Vorbereitungsworkshops auf die neue Führungskultur sensibilisiert werden. Und die Mitarbeitenden wollen so früh wie möglich informiert und involviert werden. Information, Transparenz und ernsthafter Miteinbezug sind Schlüsselfaktoren, um erfolgreich voranzukommen.

Um erfolgreich zu sein, bewährt sich ein Vorgehen in 12 Schritten:

1. Zukunftsbild entwickeln
2. Ziele definieren
3. Commitment sichern
4. Betroffenheit schaffen
5. Mit Stakeholdern vernetzen
6. Emotional kommunizieren
7. Widerstände erkennen
8. Mitarbeitende empowern
9. Den Prozess stabilisieren
10. Endspurt mit viel frischer Energie
11. Veränderung verankern
12. Evaluation + laufende Anpassung

Der Erfolg gibt recht

Hat die Firma den Umbau in neue Arbeitswelten gewagt, wird sie erwiesenermassen auch belohnt: Mit einer höheren Produktivität von ca. +10%, motivierteren Mitarbeitenden, lebhaftem Innovationsgeist und tieferen Mobilitätswerten (-6%). Attraktiv wirken neue Arbeitswelten, wenn es darum geht, aussergewöhnliche Talente zu gewinnen.

Autor: CHARLES IMBACHER ist CEO von balanced performance agency, Zürich. Die Beratungsagentur fokussiert sich auf die Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens und begleitet die Organisation im Veränderungsprozess mit Ausrichtung auf «Neue Arbeitswelten». Für Praktiker: «Community of Practice – Neue Arbeitswelten» bei: www.sgo-verein.ch



balanced performance agency
box · 8166 zurich-niederweningen
Telefon 044 885 7550
www.balancedperformance.ch

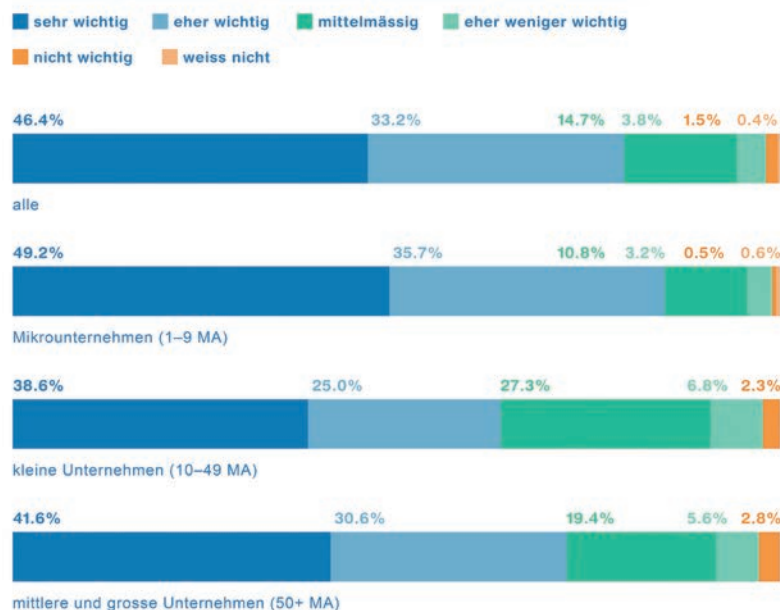
Beim Datenschutz haben Schweizer Unternehmen Aufholbedarf



Anspruch und Realität in Bezug auf Datenschutz klaffen in Schweizer Unternehmen auseinander, wie die ZHAW-Studie «Datenschutz in Schweizer Unternehmen 2018» zeigt. Gemäss der Erhebung stellen KMU kaum entsprechende Ressourcen zur Verfügung. In 70 Prozent der befragten Unternehmen fehlt es an Datenschutzbeauftragten.

Trotz der derzeitigen Relevanz des Themas «Datenschutz» in der Schweiz, der grossen öffentlichen Aufmerksamkeit und der absehbaren Verschärfung des Schweizer Datenschutzgesetzes existieren nur wenige Erkenntnisse darüber, wie Schweizer Unternehmen den Schutz der Personendaten von Kunden, Mitarbeitenden und weiteren Stakeholdern praktisch handhaben. Daher war das Ziel der Befragung von 265 Deutschschweizer Unternehmen, einen ersten Einblick in ebendiese Datenschutzpraxis zu erhalten. Die Grössenverteilung der befragten Unternehmen entspricht in etwa derjenigen von Unternehmen in der Schweiz. Demensprechend wurden vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) befragt. Gerade in grossen Unternehmen unterscheidet sich die Datenschutz-Praxis deutlich und die Professionalität des betrieblichen Datenschutzes ist ausgeprägter.

Welchen Stellenwert hat Datenschutz in Ihrem Unternehmen?



(N=265)

Quelle: ZHAW-Studie «Datenschutz in Schweizer Unternehmen 2018»

Der Grossteil der befragten Unternehmen beurteilt den Datenschutz als wichtig oder eher wichtig. Etwa die Hälfte der Unternehmen gibt an, sich zumindest in Teilen dem aktuellen Datenschutzgesetz der Schweiz auskennen. Im Gegensatz dazu ist die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), die auch Unternehmen mit Sitz in der Schweiz betreffen kann, deutlich weniger bekannt. Ausserdem geht lediglich rund ein Viertel der Unternehmen davon aus, überhaupt von der Verordnung der EU betroffen zu sein. Dies steht im Widerspruch zur Schätzung verschiedener Anwälte und Berater, die vom Gros der Schweizer Unternehmen ausgehen.

Ist Ihr Unternehmen von der EU-Datenschutzgrundverordnung betroffen?

ja nein weiss nicht



alle



Mikrounternehmen (1–9 MA)



kleine Unternehmen (10–49 MA)



mittlere und grosse Unternehmen (50+ MA)

(N=265)

Quelle: ZHAW-Studie «Datenschutz in Schweizer Unternehmen 2018»

Die Befragten geben an zu wissen, in welchen Geschäftsprozessen und IT-Systemen Personendaten bearbeitet werden. Allerdings führt nur ein Viertel der Unternehmen ein entsprechendes Verzeichnis, das die betroffenen Bereiche auflistet. Das Verzeichnis ist nach Schweizer Recht nicht notwendig, kann aber nach DSGVO erforderlich sein und schafft häufig Transparenz über die tatsächlichen Bearbeitungsvorgänge von Personendaten. Knapp zwei Drittel der Unternehmen nutzen IT-Systeme bei externen Dienstleistern. Knapp die Hälfte dieser Unternehmen gibt an, die Einhaltung der Datenschutzvorschriften beim Dienstleister zu kontrollieren.

Nach Schweizer und EU-Recht steht den Personen, deren Daten bearbeitet werden, ein Auskunftsrecht zu. Knapp zwei Drittel der Unternehmen verfügen derzeit über keine strukturierten Prozesse, um etwa Personen Auskünfte zu erteilen. Höchstwahrscheinlich werden entsprechende Anfragen ad hoc und eher unsystematisch bearbeitet. Schulungen des eigenen Personals im Bereich Datenschutz bilden eher die Ausnahme: Knapp 60% der Befragten geben an, dass ihre Unternehmen nicht schulen. Vor Herausforderungen stellt viele Unternehmen auch die Frage, wie detailliert bei der Umsetzung der Datenschutzbestimmungen vorgegangen werden muss. Rund der Hälfte der Befragten hat ebenfalls Mühe, die Rechtmässigkeit der eigenen Datenbearbeitungen zu beurteilen. Die Unternehmen äussern zudem den Wunsch nach unterstützenden Branchenstandards und mehr Klarheit in Bezug auf die Relevanz und Umsetzung der DSGVO.

Insgesamt scheint die «Datenschutzrealität» dem subjektiv hoch beurteilten Stellenwert des Themas in den Unternehmen noch hinterherzuhinken. Hierauf deuten z. B. die oft nicht vorhandenen Budgets, nicht eingesetzten Datenschutzbeauftragten, selten formalisierten Abläufe oder kaum durchgeführten Schulungen hin. Neben der Wirtschaft selbst sind auch der Gesetzgeber, die Verwaltung und die Verbände gefordert, entsprechende Rahmenbedingungen und Hilfestellungen insbesondere für KMU zu schaffen. Dies auch vor dem Hintergrund der Revision und absehbaren Verschärfung des Datenschutzgesetzes.

Dr. Nico Ebert
Dozent Wirtschaftsinformatik

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

zhaw School of
Management and Law

ZHAW School of Management and Law

Institut für Wirtschaftsinformatik

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Stadthausstrasse 14 · Postfach · 8401 Winterthur

Telefon 058 934 46 75 · nico.ebert@zhaw.ch

www.zhaw.ch/sml · www.zhaw.ch/iwi

Die für den Datenschutz eingesetzten Ressourcen in den Unternehmen sind sehr beschränkt. Nur sehr wenige Unternehmen verfügen über ein eigenes Datenschutz-Budget, wie dies in anderen Bereichen (z. B. Marketing) üblich ist. Ebenfalls haben zwei Drittel der Unternehmen keinen Datenschutzbeauftragten. Dies ist nach aktueller Schweizer Gesetzeslage auch nicht erforderlich, kann jedoch für Firmen nach der DSGVO notwendig sein.

Hat Ihr Unternehmen ein Datenschutz-Budget?

ja nein weiss nicht



alle



Mikrounternehmen (1–9 MA)



kleine Unternehmen (10–49 MA)



mittlere und grosse Unternehmen (50+ MA)

(N=258)

Quelle: ZHAW-Studie «Datenschutz in Schweizer Unternehmen 2018»

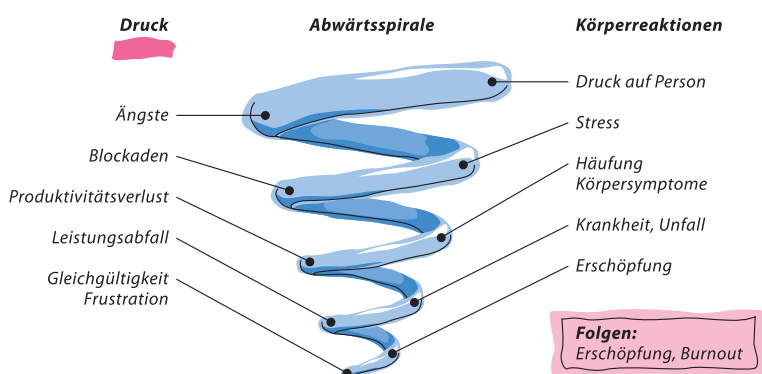
Kosteneinsparung im Bereich Gesundheit eingeplant? Wie (bitte)?

Es sagte ein Chef: «Bei uns sind alle gesund, Burnout gibt es bei uns nicht. Die Absenzen haben wir im Griff, im Gegenteil die sind sogar zurückgegangen und die Sanierung der Krankentaggeldversicherung konnten wir nochmals abwenden.» Glück gehabt oder die Kehrseite der Medaille ausgeblendet?

«Druck» ein Schlüsselwort in allen Unternehmen.

Beispiel Digitalisierung:

«Wir sind so unter Druck...» richtig, das stimmt. Viele Geschäftsprozesse sind heute zweifelsohne anspruchsvoller und komplexer geworden. Durch die Digitalisierung kann sich heute ein Unternehmen schneller entwickeln. Auch in der digitalen Welt bleibt der Mensch ein Mensch. Er «funktioniert» nach wie vor analog und ist ein emotionales Wesen, mit eigenem Willen, Intuition («Bauchgefühl») sowie Menschlichkeit. Der Mensch hat im Vergleich zu den rasanten Entwicklungsmöglichkeiten der Digitalisierung einen deutlich langsameren Entwicklungszyklus. Die Digitalisierung wirkt also wie ein versteckter Druckauslöser oder «Brandbeschleuniger».

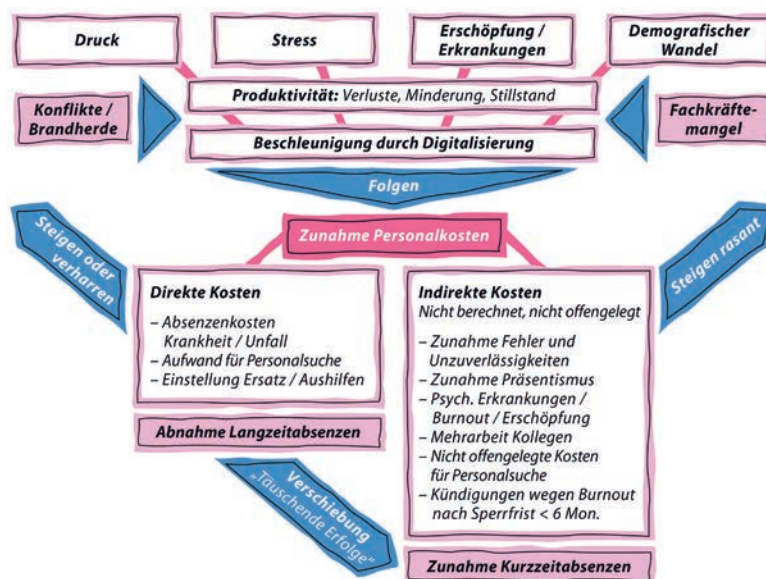


Die gleiche Abwärtsspirale gilt auch für wiederkehrende Muster (Verstrickungen mit Menschen, Tieren, Dingen, negativen Erlebnissen und Emotionen).

Bei einem anhaltenden Druck oder wenn der Druck bei den Mitarbeitenden erhöht wird, entstehen in Folge Produktivitätsverluste bis hin zu Erschöpfung. Das belegen die frappanten Zunahmen der psychischen Erkrankungen in den letzten Jahren. Druck, Stress, Erschöpfung, Konflikt- und Brandherde sowie Ängste vor Arbeitsplatzverlusten führen zu schleichenden Zunahmen von Kurzzeitabsenzen und Produktivitätsminderungen oder -verlusten. **Die unberücksichtigte «Kehrseite der Medaille» sind nun:** nicht berechnete oder offengelegte indirekte Kosten.

Personalkosten	Einflussfaktoren	Kostenthemen
Direkte Kosten	Körperliche und emotionale Erkrankungen	Absenzen (heutige Analysen) Neuer Fokus
Indirekte Kosten	Produktivitätsverlust	Zunahme Kurzzeitabsenzen Zunahme Präsentismus Steigendes Potential für Erschöpfung/Burnout
HÖHER!	Versteckte Kosten	Mehrarbeit Kollegen, Krankheitsausfall, Arbeitsschwäche
	Personalrekrutierung, Fluktuation	Personalsuche, Outplacement
	Versicherungssanierungen	Steigende Versicherungsprämien
Kosteneinflüsse ++	Demografischer Wandel und Fachkräftemangel	
BGM ermöglicht		
► Einsparung an Personalkosten ► Sicherung der Produktivität ► Erhalt der Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden		

In Berechnungen liess sich aufzeigen, dass bei den Personalkosten die indirekten Kosten höher sind als die direkten Kosten. Es lohnt sich also einen vertieften Blick in die indirekten Kosten zu werfen. Ein Beispiel: Blick auf Produktivitätsverlust: Präsentismus (= Mitarbeitende sind anwesend, leisten jedoch nur 50 – 60% an 15 bis 30 Tagen im Jahr), d.h. unmotiviertes Arbeiten, keine Lust haben zu arbeiten, doppelt so lange brauchen für die gleiche Tätigkeit etc.



Schon einfache Massnahmen als Beispiele wie:

- bessere Zeitplanungen bei Projektarbeiten
- bessere Arbeitsverteilungen und gegenseitige Unterstützungen
- bessere Arbeitsmotivation durch Stärkung der Führungskräfte erbringen nachhaltige Erfolge.

Wenn Prozesse gemeinsam betrachtet und bearbeitet werden erbringt dies sofort einen Nutzen in Bezug zu Kosteneinsparungen. Reibungslose Prozesse und ein menschlicher Umgang miteinander haben automatisch einen Einfluss auf die Gesundheit der Mitarbeitenden. Übrigens es lohnt sich hier zu investieren. Berechnungen in Deutschland haben gezeigt, dass für jeden investierten Euro 2.8 Euro zurückfliessen. Das wäre ein wesentlicher Beitrag zur Sicherstellung des wirtschaftlichen Erfolges und in die soziale, menschliche Grundeinstellung des Unternehmens. Mit anderen Worten: ohne den Menschen ist kein wirtschaftliches Wachstum und Erfolg möglich – auch nicht in Zeiten von künstlicher Intelligenz und Robotern.

Autoreninfo: C for C GmbH Inhaber Claus Walter war bis 2010 in leitenden Funktionen in Unternehmen unterschiedlicher Grösse tätig. Seinem Erfahrungsschatz liegen 8 Jahre aktive Ursachenarbeit zu Erschöpfung/Burnout an fast 600 Personen zugrunde. Daraus entstanden hocheffektive erprobte Methoden mit sofortigem Nutzen wie: Herz-Resonanz-Coaching® und Change Vital. Die C for C GmbH ist ein bei Gesundheitsförderung Schweiz zertifiziertes Beratungsunternehmen für BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement).



C for C GmbH

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

Schmerzen, Trauma oder Blockaden? Mit Craniosacral Therapie die Gesundheit stärken

Ob Konzentrationsmangel oder Schmerzen – die Craniosacral Therapie ist eine ganzheitliche Lösung, um Körper und Geist auszubalancieren und zu innerer Stärke zu verhelfen. Erfahren Sie, was es mit der bedeutsamen Methode aus der Komplementärmedizin auf sich hat.

Bedeutung und Ursprung

Der Ursprung der Craniosacral Therapie liegt in den USA und hat sich aus der Osteopathie herausentwickelt. Die ganzheitliche, manuelle Körpertherapie orientiert sich an anatomische Strukturen. Der Begriff «craniosacral» setzt sich zusammen aus den lateinischen Wörtern für «Schädel» und «Kreuzbein».

Das Hirnwasser wird ausbalanciert

Die Craniosacral Therapie beschäftigt sich mit der Bewegung von Flüssigkeiten in unserem Körper, insbesondere mit der fluktuierenden Bewegung des Hirnwassers. Ähnlich wie Ebbe und Flut bewegt sich das Hirnwasser innerhalb der Hirnhäute hin und her. Es wird im Gehirn produziert und rhythmisch an die Hirnhäute abgegeben. Die fluktuierende Bewegung überträgt sich auf das ganze sogenannte craniosacrale System. Auf die Hirnhäute im Kopf und um das Rückenmark, die einzelnen Schädelknochen, die Wirbelsäule und das Kreuzbein. Von dort geht die Fluktuationswelle über auf das Skelett, das Bindegewebe und weiter auf den ganzen – zum grössten Teil aus Flüssigkeiten bestehenden Organismus. Dahinter ist eine Kraft, die primäre Atmung, die das System in Gang bringt. Sie durchströmt und verbindet alle lebenden Organismen, drückt sich im ganzen Körper aus und reguliert alle Körperfunktionen. Ziel einer Behandlung mit der Craniosacral



Beatrice Arni – Eidg. Dipl. Craniosacral-Therapeutin
Beatrice Arni ist eine erfahrende Therapeutin mit Praxis in Zürich und spezialisiert in craniosacrale und myofasciale Techniken - speziell für das Gesicht. Einfühlsam behandelt Sie auch Babys und Kinder. Sie ist im Vorstand des gemeinnützigen Vereins «Cranio Support Worldwide» und unterstützt dort hilfsbedürftige und traumatisierte Kinder. Frau Arni ist Teil der Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch. Das Online-Netzwerk vereint qualifizierte Komplementärtherapeuten, Ernährungsberater sowie Psychologen auf einer Plattform. Termine können unter support@coachfrog.ch oder direkt auf www.coachfrog.ch gebucht werden.

Therapie ist das sanfte Ausbalancieren des Hirnwassers. Es beruhigt das Nervensystem und aktiviert Reparaturprozesse im Körper. So können sich Blockaden, Schmerzen und Verspannungen sehr sanft und nachhaltig lösen.

Breites Behandlungsspektrum

Die Craniosacral Therapie ist für Menschen jeden Alters geeignet, vom Neugeborenen bis zum Senior. Neben der Behandlung nach Unfällen (z.B. nach einem Schleudertrauma) kommt sie oft bei chronischen Schmerzzuständen, Schulter-, Rücken- und Nackenbeschwerden, Migräne, Asthma oder zur Regulation des Bewegungsapparates, sowie kieferorthopädischen Problemen zur Anwendung. Wegen der beruhigenden und ausgleichenden Wirkung unterstützt die Craniosacral Therapie auch bei psychischem Stress, Krisen aller Art, Schlafproblemen, Burn Out oder Depressionen.

Ablauf einer Behandlung

Zu Beginn der Behandlung erfolgt die Erhebung der Anamnese. Dabei liegt der Klient in bequemer Kleidung auf einer Liege. Der Therapeut untersucht den Cranio-Rhythmus an betroffenen Stellen, unter anderem im Bereich von Kopf, Schultern, Hüften sowie an den Füssen. Sie geben Aufschluss über das Spannungsmuster im Körper. Die Behandlung dauert etwa 60 bis 75 Minuten. Oft wird die Craniosacral Therapie als Begleitbehandlung zur Schulmedizin eingesetzt. Craniosacral Therapeuten werden speziell darin geschult, den Cranio-Rhythmus im Körper zu ertasten und für die therapeutische Arbeit zu nutzen. Sie verfügen über eine vierjährige, fundierte Ausbildung und als weitere Qualifikation den eidgenössischen Fachausweis. Oft wird die Behandlung mit einer allfälligen Zusatzversicherung von der Krankenkasse zu grossen Teilen übernommen.

Sie suchen einen Therapeuten?

Buchen Sie die passende Fachperson auf www.coachfrog.ch



Gutschein

Gesundheit stärkt - Mitarbeiter und Unternehmen!

Als SKV-Mitglied erhalten Sie auf der grössten
Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform Coachfrog.ch
10% Rabatt auf einen Termin.


COACHFROG.CH

So funktioniert's:

1. Passende Fachperson auf Coachfrog.ch finden.
2. Kontakt per Telefon oder Chat aufnehmen.
3. Fertig! Wir vereinbaren für Sie einen Termin.



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



Coachfrog AG

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich

Telefon 044 444 50 80

info@coachfrog.ch · www.coachfrog.ch

Fürsorgepflicht des Arbeitgebers in der Praxis: eine obligatorische betriebliche Anlaufstelle bei Konflikten für Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen



Zeitnah – individuell – persönlich: Das Konflikt-als-Chance-Team (v. l.): Thomas Arnold, Nicole Kapfhamer Pedrett und Martin Benz

Der Artikel befasst sich mit möglichen Lösungen von innerbetrieblichen Konflikten und deren richtigen Umgang

Konflikte treten aber auch im normalen Betriebsalltag auf

Als verantwortungsvoller Unternehmer nehmen Sie ihre Pflichten als guter Arbeitgeber wahr. Das wird von Ihrem Unternehmen auch vom Gesetzgeber erwartet: In Artikel 6 Absatz 1 des Arbeitsgesetzes (ArG) wird der Arbeitgeber verpflichtet, zum Schutze der Gesundheit der Arbeitnehmer alle Massnahmen zu treffen, die nach der Erfahrung notwendig, nach dem Stand der Technik anwendbar und den Verhältnissen des Betriebes angemessen sind. Er hat im Weiteren die erforderlichen Massnahmen zum Schutz der persönlichen Integrität der Arbeitnehmer vorzusehen.

Zum Schutz der Persönlichkeit des Arbeitnehmers führt das Obligationenrecht (OR) in Artikel 328 Absatz 2 Folgendes aus: Er (der Arbeitgeber) hat zum Schutz von Leben, Gesundheit und persönlicher Integrität der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer die Massnahmen zu treffen, die nach der Erfahrung notwendig sind, nach dem Stand der Technik anwendbar und den Verhältnissen des Betriebes oder Haushaltes angemessen sind, soweit es mit Rücksicht auf das einzelne Arbeitsverhältnis und die Natur der Arbeitsleistung ihm billigerweise zugemutet werden kann.

Wie man unschwer erkennt, sind die Erwartungen des Gesetzgebers an den Arbeitgeber hochgesteckt. Der Prävention und dem richtigen Umgang mit Konflikten im Betrieb ist daher hohe Priorität bei zu messen.

Im heutigen Berufsalltag kommen Formen von Mobbing aber auch ganz «normale» Konflikte häufig vor. Unterschiedliche Erwartungen über die Angemessenheit einer Lohnerhöhung, eine Beförderung oder die (Bonus relevante) Beurteilung des einzelnen Mitarbeiters. Das kann hohe Kosten verursachen und ist damit negativ für den Umsatz und den Gewinn des betroffenen Unternehmens. Das wirkt sich nicht nur negativ auf das Betriebsklima aus, sondern auch auf die Leistungen der Mitarbeiter. Oft endet die persönliche Belastung des Mitarbeitenden in Abwesenheit durch Krankheit oder Arbeitsunfälle, was für die Geschäftsleitung des Unternehmens eine zeitintensive und emotional schwierige Herausforderung sein kann.

Unabhängige Anlaufstelle bei Arbeitskonflikten für Arbeitnehmer: obligatorisch für jeden Betrieb

Das schweizerische Bundesgericht hat sich in einem richtungsweisenden Gerichtsentscheid (BGE 2c 462/2011 vom 9. Mai 2012) mit dem betrieblichen Konfliktmanagement eines KMU befasst:

Seine Schlussfolgerungen gelten für alle KMU: unabhängig von der Grösse oder der Anzahl der Mitarbeiter/Innen eines Betriebes ist es Pflicht des Arbeitgebers, eine neutrale und fachkundige Anlaufstelle für innerbetriebliche Konflikte anzubieten.

Wie diese ausgestaltet wird, das heisst extern oder intern, steht dem Arbeitgeber frei. Wichtig ist, dass er eine unabhängige Vertrauensstelle für Konflikte am Arbeitsplatz für Mitarbeitende schafft.

Externe Anlaufstelle als beste Lösung für KMU

Das SECO - Staatssekretariat für Wirtschaft - führt aus, dass die Bezeichnung einer internen oder externen Vertrauensperson, an die sich Betroffene im Konfliktfall wenden können, folgenden Zweck hat: Das Wissen, an wen man sich wenden kann, erhöht die Chance, dass Probleme nicht übergangen werden und eine konstruktive Lösung herbeigeführt wird. Wichtig ist, dass diese Vertrauensperson das notwendige Fachwissen hat und ein Vertrauensverhältnis mit den Ratsuchenden aufbauen kann.

Die Zusammenarbeit mit unserer Konfliktstelle (www.konflikt-als-chance.ch) als externe Anlaufstelle ist für Sie aus folgenden Gründen die beste Lösung:

1. Wir bieten gebündeltes Fachwissen mit langjähriger Führungserfahrung
2. Wir finden nachhaltige Lösungen, weil wir eine 360 Grad Optik haben.
3. Wir sind eine kostengünstige Anlaufstelle, die nur bei Bedarf aktiv wird.
4. Wir betrachten Konflikte als Chance der Bereicherung für jeden Betrieb, denn ein Konflikt bringt den Betrieb weiter.
5. Wir arbeiten speditiv und informieren transparent.
6. Wir sind diskret und behandeln jedes Dossier vertraulich.
7. Mit uns sparen Sie hohe Kosten, die durch Konflikte anfallen können.

Für weitere Auskünfte stehen die Mitglieder unseres Teams gerne zur Verfügung.

Lic. iur. Thomas Arnold,
Mitbegründer konflikt-als-chance
und Konfliktmanager

Betriebliche Anlaufstelle für Arbeitskonflikte: ein Muss für jedes KMU

Jedes KMU, unabhängig von seiner Betriebsgrösse, muss gemäss Entscheid Bundesgericht (BGE 2c 462/2011) für seine Arbeitnehmer/Innen eine unabhängige und fachlich kompetente Anlaufstelle haben. Diese kann intern oder extern installiert sein.

Das Team «Konflikt-als-Chance» bietet eine kostengünstige externe Lösung an
www.konflikt-als-chance.ch
zeitnah – individuell – persönlich

Konflikt-als-Chance

Telefon 044 303 00 75
info@konflikt-als-chance.ch
www.konflikt-als-chance.ch

Die perfekte Kombination

SECURITE LAUSANNE 2018 mit FORUM SECURITE



Fachmesse und integriertes Forum – die perfekte Kombination für Trends, Fortbildung und Networking.

Fortbildung und Ausstellung unter einem Dach und am gleichen Tag: Das ermöglicht die SECURITE LAUSANNE 2018. Die Fachmesse und das FORUM werden deshalb vom 14. bis 16. Nov. 2018 wieder zur umfassendsten und massgebendsten Leistungsschau der Westschweizer Sicherheitsbranche

Qualitativ hochwertige Fachreferate von namhaften Referenten und Fachexperten und ein breites Themenspektrum: Das ist das FORUM SECURITE, das während der Fachmesse SECURITE LAUSANNE vom 14. bis 16. November 2018 im Beaulieu in Lausanne stattfindet. Die Vorträge behandeln unter anderem die Trends in der Sicherheitsplanung und in der Sicherheitstechnik, Aspekte der Arbeits- und Freizeitsicherheit, die Integration von Naturgefahren in Bauprojekte, die Brandschutztechnik und das Verhältnismässigkeitsprinzip im Brandschutz sowie die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Alarmierung. Ein weiteres Modul geht auf die aktuelle Bedrohungslage in der Schweiz ein.

Anerkannte Fortbildungen

Alle Referenten sind auf ihrem Gebiet ausgewiesene Fachleute mit starkem Praxisbezug und vermitteln ihre Erfahrungen sehr lösungsorientiert. Wie schon in den Vorjahren unterstützen und beteiligen sich die wichtigsten Branchenver-

bände an der Konzeption der Themenblöcke und mehrere Verbände vergeben Fortbildungspunkte für die Teilnahme am FORUM SECURITE. Dank der Gliederung in Halbtagesmodule können die Besucher sowohl das Forum als auch die Fachmesse am gleichen Tag besuchen. Für Messebesucher ist die Teilnahme an den Referaten kostenlos, aufgrund der hohen Nachfrage und der begrenzten Plätze empfiehlt sich aber eine vorgängige Anmeldung. Beim Veranstalter sind per 11. Oktober 2018 bereits rund 270 Anmeldungen für die Themenmodule eingegangen. Die detaillierten Programme sowie Anmelde-möglichkeiten für das FORUM SECURITE 2018 finden sich unter www.securite-expo.ch.

Trends, Neuheiten, Kontakte und Netzwerk

Die Fachmesse SECURITE LAUSANNE verspricht einen breiten und umfassenden Einblick in die Angebote der insgesamt rund 60 Aussteller. Unter ihnen sind viele wichtige Key-Player und 21 Neuaussteller, die auf den hohen Stellenwert der SECURITE LAUSANNE setzen. Die Fachmesse geniesst die volle Anerkennung der Sicherheitsbranche in der Romandie und die wichtigsten Branchenverbände unterstützen sie erneut massgeblich. Für Westschweizer Sicherheitsfachleute ist die SECURITE LAUSANNE mit dem integrierten Forum deshalb längst zum Pflichttermin geworden. Bei der letzten Austragung im Jahr 2016

lockte die SECURITE LAUSANNE rund 2300 Fachbesucher und Forum-Teilnehmer an. Sie schätzten die Plattform als Treffpunkt, um sich kompakt über Trends und Neuheiten zu informieren und um Kontakte zu knüpfen und ihr Netzwerk zu pflegen. Übrigens: Kostenlose Online-Tickets für die SECURITE LAUSANNE 2018 sind ebenfalls unter www.securite-expo.ch verfügbar.

Die Fachmesse SECURITE LAUSANNE in Kürze:

Öffnungszeiten: 14 – 16. November 2018
Mittwoch: 9.00 – 17.00 Uhr
Donnerstag: 9.00 – 17.00 Uhr
Freitag: 9.00 – 16.30 Uhr
Ort: Halle 36, Beaulieu Lausanne

Tickets: Kostenlose Tickets sind erhältlich auf:
www.securite-expo.ch

Die Westschweizer Fachmesse
SECURITE
2018 LAUSANNE

Exhibit & More AG

Bruggacherstrasse 26 · 8117 Fällanden
Telefon 044 806 33 33 · 044 806 33 99
www.securite-expo.ch

November 2018

27.10-11.11	Basel	Basler Herbstmesse	www.basel.com
05.11.	Glattbrugg	Start «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
08.11.	Glarnerland	Infoanlass «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
08.11.	Zürich	Wo bleibt der Gesundheitsschutz?	www.save.ch
13.11.	Luzern	Feierabend-Talk «Gerechtigkeit?»	www.verantwortung.lu
14.11.	Bern	Unternehmerinnen Event	www.unternehmerinnenevent.ch
14.-16.11.	Lausanne	Sécurité Lausanne	www.securite-expo.ch
29.11.	Zürich	Kreislaufwirtschaft und die Textilbranche	www.oebu.ch

Dezember 2018

04.12.	Zürich	Ressourceneffizienz im Unternehmen	www.oebu.ch
04.12.	Zürich	Unternehmerinnen Event	www.unternehmerinnenevent.ch

Januar 2019

24.1.	Baden	Unternehmerinnen Event	www.unternehmerinnenevent.ch
31.1.	Lupfig	Unternehmer-Impulse: «Wandel, Menschen, Chancen»	www.unternehmensschule.ch
31.1.	Luzern	Unternehmerinnen Event	www.unternehmerinnenevent.ch

Februar 2019

04.02.	Glarnerland	Start «Unternehmensschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmensschule.ch
07.02.	Winterthur	Unternehmerinnen Event	www.unternehmerinnenevent.ch

Schweizerischer KMU Verband

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

Verlags- und Redaktionsleitung

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

Verkauf**Schweizerischer KMU Verband**

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

Redaktions- / Anzeigenschluss

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

Produktion

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

Auflage

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

Erscheinung

erscheint zweimonatig

Preise

Jahresabo CHF 36.-, Einzelpreis CHF 3.90

Copyright

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

Titelbild

Bild von Agnes Karikaturen, www.life-karikaturen.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
 15. Februar 2019

Redaktions- und Anzeigeschluss:
 18. Januar 2019

werbeverteilung.ch
 lokal, regional, national

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

pensionskasse **pro**
managed by Tellco

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

Vorsorgen

Vorausschauen

Kontaktieren
Sie uns
058 442 50 00



Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business- Software für kleine & mittlere Unternehmen



20%
Rabatt für
Start-ups



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



041 922 24 80

info@comatic.ch

comatic.ch

