ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 6 • Juni 2015 • 9. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
National- und Ständeratswahlen 4
Krankheitskosten-Verhinderung 5
Unternehmertreffen 7
Erbschaftssteuerinitiative 9

Versicherung
Unfälle auf Reisen 10
Mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft 11
08/15-Versicherungsschutz 13

Veranstaltung
EVENTUM 14
Eröffnung Bildungsoase 15
SuisseEMEX'15 43
topsoft 2015 45

Rechtsberatung
EURO-Krise entgegenwirken 16

Informatik/Social Media
Google Drive 17
Tipps bei einer IT-Katastrophe 18

Gesundheit
Der neue Lifestyle 26/27
Energiehaushalt 28

Energiepolitik
Denken beim Lenken 41

Die kommenden Abstimmungen stellen die Weichen für eine gesunde Wirtschaft

Wir schenken Ihnen 100 CHF wenn Sie bis zum 30.06. ein Firmenauto bei uns versichern.

baloisedirect.ch

Jetzt abschliessen: www.baloisedirect.ch/kmu Code: 8KLDMZ

Crésus
Die Schweizer Unternehmenssoftware

TORUS
www.torus-consulting.ch

NEU: BETREUUNG UND SCHULUNG IN DER DEUTSCHSCHWEIZ

Die TORUS Consulting AG ist autorisierte Partnerin von Crésus und betreut Sie kompetent in der Deutschschweiz.
Sie ist Ansprechpartnerin für Beratung und unterstützt Sie beim Einrichten der Crésus Module.

Sonja Strickler
Partner

«Mit der swissdec ELM 4.0 zertifizierten Crésus Lohnbuchhaltung versenden Sie Ihre jährlichen Lohnmeldungen per Knopfdruck. Somit senken Sie Ihre Verwaltungskosten.»

Lars Häberlin
Partner

«Der richtige Einsatz der Crésus Finanzbuchhaltung lässt Ihre Buchhaltung zum Kinderspiel werden. Dank Crésus können Sie den Fokus auf Ihr Kerngeschäft richten.»

UNSERE NÄCHSTEN KURSE

Das Kursangebot umfasst Standard-Schulungen für die Module Lohn- und Finanzbuchhaltung.

11 JUN ST. GALLEN **Finanzbuchhaltung**

25 AUG ZÜRICH **Lohnbuchhaltung**

22 SEPT LUZERN **Finanzbuchhaltung**

22 OCT ST. GALLEN **Lohnbuchhaltung**

PREIS PRO TAG
CHF 580.–

INFOS UND ANMELDUNG
www.cresus.ch/kurse

KURSINHALT LOHNBUCHHALTUNG

- Verwaltung der Mitarbeitenden
- Sozialversicherungen leicht gemacht
- Lohnverarbeitung
- Jährliche Lohnmeldungen nach swissdec 4.0
- uvm.

KURSINHALT FINANZBUCHHALTUNG

- Kontenplan nach Branchen
- Buchungen
- Durchführung Jahresabschluss
- Mehrwertsteuerverarbeitung
- uvm.

Aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen an die Rechnungsstellung empfehlen wir Ihnen eine individuelle Schulung für Crésus Faktura.

Crésus Lohnbuchhaltung
Die ideale Lösung für die Verwaltung Ihrer Löhne.

Crésus Finanzbuchhaltung
Die Referenz in Sachen Finanzbuchhaltung.

Crésus Faktura
Eine flexible Lösung für die Rechnungsstellung und die Verwaltung von Ein- und Verkauf.

Windows 8 Compatible · Mac · LINUX

swiss made software

Für über 16 000 Kleinunternehmen und rund 400 Treuhänder ist Crésus die Referenz in Sachen **Finanzbuchhaltung**, **Lohnbuchhaltung** und **Faktura**
www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Am 16. Juni ist die Abstimmung über das neue Fernseh- und Radiogesetz sowie die Erbschaftssteuer, die einmal mehr hohe Wellen warf. Wegen der Kolumne von Louis Schelbert, Grüne, Luzern, pro Erbschaftssteuer, gaben Mitglieder den Austritt aus dem SKV, obwohl der Schweizerische KMU Verband grundsätzlich die Nein-Parole unterstützt. Ich vertrete die Meinung, dass wir aufgrund der Pressefreiheit und der freien Marktwirtschaft in unserer Verbandszeitung beide Parteien zu Wort kommen lassen dürfen, damit sich jeder seine eigene Meinung bilden kann. Wer nur seine eigene Meinung als die Richtige betrachtet, wird früher oder später feststellen müssen, dass er möglicherweise einer Minderheit angehört oder auch andere Sichtweisen Vorteile bringen können. Wir bekämpfen auch kein Gewerbe, das nicht auf unserer Linie liegt. Daher: Meinungsfreiheit für alle!

Die Marktwirtschaft ist deutlich härter geworden. Ob dies allein mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses der Nationalbank zusammenhängt, wage ich allerdings zu bezweifeln, weil doch ein relativ kleiner Anteil von KMU ins Ausland exportiert. Die Anforderungen von Kunden, Lieferanten und Herstellern ist im Gegensatz zu früher ganz einfach deutlich gestiegen. Investitionen, Innovationen und Kreativität wird von allen Seiten gefordert. Dies stellt oft kleine Betriebe vor fast unlösbare Probleme seitens Fachpersonal, Maschinenpark oder Administration. Kredite sind im heutigen Marktumfeld nicht einfach zu bekommen und so bleibt manchmal nur der Weg zum Verkauf oder Geschäftsaufgabe. Dabei geht viel Herzblut und geistiges Eigentum nebst dem nötigen Know-how verloren. Ein herber Verlust für die Volkswirtschaft im Detail. Der Schweizerische KMU Verband will diesbezüglich auch Bindeglied zwischen Betrieben und Finanzpartnern sein und versucht entsprechend zu vermitteln. Ein starker Verband mit vielen Mitgliedern kann im spannungsgeladenen Umfeld der Wirtschaft viel bewirken. In der vorliegenden Ausgabe zeigen wir gleich mehrere Kleinbetriebe und ihre Aktivitäten als Vorbild für viele andere KMU. Melden Sie sich für Publireportagen in einer der kommenden Ausgaben. Wir freuen uns auf Sie!

Die Energiewende ist beschlossen und wird in einigen Jahren zum Tragen kommen. Wie, wer und wann wissen allerdings viele Betriebe und Fachleute noch nicht ganz genau. Der SKV klinkt sich in Sachen Energie in die laufenden Diskussionen ein und wird im Herbst einige Details zu diesem aktuellen Thema liefern. Ich habe mich in den letzten Wochen und Monaten persönlich bei Energiefachstellen, Energielieferanten und Vorträgen über die bevorstehende Energiewende informiert. Lesen Sie schon heute den Stromspartipp, die Kolumne Energiewende bringt mehr Arbeit und Verdienst für KMU sowie die Stimme aus Bern «Denken beim Lenken». Mehr zu diesem Thema in einer der Herbstausgaben.

Freundliche Grüsse

Werner Rupp, Redaktionsleiter

Passwort für die Ausgabe 6: Regen
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)

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–7/9
Versicherung 10–13
Veranstaltung 14/15/43/45
Rechtsberatung 16
Informatik/Social Media 17/18
Marketing 19
VR Mandate 20–22
Günstiger Einkaufen – Mehrwertpartner 23
Aus- und Weiterbildung 24
Management 25
Gesundheit 26–28
Personalwesen 29
Führungskultur 30–31
Immobilien 33
Gastro 34
Coaching 35
Gewerbe & Industrie 36–37
Verkauf 39
Energiepolitik 41
Veranstaltungskalender/Impressum 46

Anzeigen

Filtermedien für den Lackierer
Tel. 062 797 82 68 • Fax 062 797 82 67 • info@ulaz.ch • www.ulaz.ch

National- und Ständeratswahlen 2015

Wichtig für den Schweizerischen KMU Verband

Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident

Es ist wieder soweit, wir wählen im Herbst, am 18. Oktober 2015, unser nationales Parlament. Parteien und immer mehr auch parteifreie Interessen bringen ihre Kandidaten in Position.

Die 200 Sitze im Nationalrat werden nach der Bevölkerungszahl auf die 26 Kantone verteilt. Grundlage sind die Registererhebungen des Nachwahljahres. Jeder Kanton hat aber wenigstens einen Sitz.

Der Ständerat setzt sich aus 46 Vertreterinnen oder Vertretern der Schweizer Kantone zusammen. Zürich mit über 1 Million Einwohnerinnen und Einwohnern wählt ebenso zwei Vertreterinnen oder Vertreter wie der Kanton Uri, der rund 35'000 Einwohnerinnen und Einwohner zählt.

Einige Bisherige treten nicht mehr an. Jene, die wieder antreten, haben natürlich einen Bekanntheitsbonus gegenüber neuen Kandidaten. Die Stars der Parteien zieren die Spitzen der zahlreichen Wahllisten. Grosse und bekannte Namen wollen neu in die Politik. Ein gutes Beispiel ist Roger Köppel. Als Chef der Weltwoche will er mehr Gewicht für seine Anliegen bekommen. Alle Medien haben umfangreich darüber berichtet. Andere müssen für diese Werbung bezahlen, um den gleichen Bekanntheitsgrad zu haben. Rund 100'000 Franken sagt man, kostet eine Kandidatur. Für Ständeräte dürfte es noch um einiges mehr sein. Kandidatinnen und Kandidaten gibt es für alle Kantone mehr als genug.

Auch der Gewerbeverband, die Santesuisse, die Economiesuisse, der Bauernverband, die Migros und und und, alle wollen ihren Einfluss geltend machen. So natürlich auch der Schweizerische KMU Verband.

Der Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes, **Josef Rothenfluh**, stellt sich den Wahlen. Übrigens, auch der Direktor des Gewerbeverbandes Hans-Ulrich Bigler will gewählt werden. Wir werden sehen, wie das Schweizervolk wählen wird. Das Beispiel **des SKV Präsidenten, der als KMU- und Gesundheitspolitiker parteifrei als Ständeratskandidat im Kanton Bern antreten kann, wird für Gesprächsstoff sorgen.**

Wer etwas bewegen will, der muss es über die Politik tun. Das gilt für alle Themen. Der KMU Verband braucht starke Vertreter im Parlament. Entsprechend unterstützt der SKV alle Kandidatinnen und Kandidaten, die sich für die KMU einsetzen, so weit wie nur möglich. Am 18. Oktober ist Wahltag oder wie man so schön sagt, Zahltag. Wer nicht gewählt wird, der muss wieder für vier Jahre über das Lobbyng versuchen Einfluss zu nehmen. Wie wichtig der politische Einfluss ist, das zeigt jetzt wieder die aktuelle Abstimmung vom 14. Juni 2015. Es geht um Themen, die für die KMU sehr wichtig sind.

Bei folgenden drei anstehenden Abstimmungen ist der Einfluss sehr wohl ganz direkt spürbar.

- **Volksinitiative zur Erbschaftssteuerreform**
- **Änderung vom Bundesgesetz über Radio und Fernsehen.**
- **Stipendieninitiative und Totalrevision des Ausbildungsbeitragsgesetzes**

Schauen wir bei der Volksinitiative zur Erbschaftssteuerreform etwas genauer hin. Die eidgenössische Volksinitiative wurde am 15. Februar 2013 eingereicht und kommt jetzt am 14. Juni 2015 endlich zur Volksabstimmung. Das heisst, über zwei Jahre befassen wir uns schon damit. Die Initiative fordert die Einführung einer nationalen Erbschafts- und Schenkungssteuer. Diese soll auf Nachlässen und Schenkungen (über zwei Millionen Franken) zu einem Satz von 20 Prozent erhoben werden. Der Ertrag der Steuer geht zu zwei Dritteln an den Ausgleichsfonds der Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) und zu einem Drittel an die Kantone. Ausgenommen sind Schenkungen bis 20'000 Franken pro Jahr und beschenkte Person. Ansonsten sind Schenkungen rückwirkend ab dem 1. Januar 2012 dem Nachlass anzurechnen. Gehören Unternehmen zum Nachlass, müssen diese mindestens zehn Jahre weitergeführt werden, sonst gilt die rückwirkende Besteuerung. Entsprechend ist das eine familienfeindliche und damit eine KMU schädliche Abstimmung. Eine Erbschaftssteuer entzieht dem KMU beim Übergang auf die nächste Generation Geld oder blockiert wesentliche Mittel. Damit fehlen diese für Investitionen und die Schaffung oder den Erhalt von Arbeitsplätzen. Die neue Bundessteuer führt bei vielen KMU zu einer erheblichen finanziellen Mehrbelastung. Das Parlament empfiehlt Volk und Ständen die Initiative ohne direkten oder indirekten Gegenvorschlag zur Ablehnung.

Studieren Sie vor dem Urnengang die offen dargelegten Argumente. Auch beim neuen Radio- und Fernsehgesetz, wie auch bei der Stipendieninitiative. Das Dafür wie auch das Dagegen hilft Ihnen bei der Entscheidung. Das Allerwichtigste aber ist, gehen Sie an die Urne. Bringen Sie Ihre Stimme ein. Wählen wir am 18. Oktober 2015

Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident, in den Ständerat des Kantons Bern

2015

Das Jahr für das grösste Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm der Schweiz

In den letzten Ausgaben der KMU Zeitung «ERFOLG» haben wir uns ausführlich darüber unterhalten, dass sich die Gesundheit unbedingt in die Politik einmischen muss. Wer nun A sagt, der muss jetzt auch B sagen. Ein Schweizer Bürger hat nicht nur das Stimmrecht, er sollte auch Verantwortung übernehmen und sich selbst zur Wahl stellen. Im Besonderen, wenn das für unser Land und im Besonderen für unsere KMU etwas bringen kann.

Ich kandidiere als GCS und SKV Präsident, parteifrei, für den Ständerat im Kanton Bern. Habe ich überhaupt eine Chance, gewählt zu werden?

Dazu muss man die aktuelle Situation im Kanton Bern für die Ständeratswahlen vom 18. Oktober 2015 kennen. Da beide bisherigen Ständeräte Werner Luginbühl (BDP) und Hans Stöckli (SP) wieder zur Wahl antreten werden, ist die Frage nach den Chancen durchaus berechtigt. Es ist ebenso richtig, dass, insofern bei einer Stimmbeteiligung um die 40%, die «Parteisoldaten» alles im Griff haben werden, um demokratisch vom Volk für die nächsten vier Jahre wieder gewählt zu werden. Doch das ganze Stimmvolk bestimmt, wer gewählt wird. Die Frage muss also heissen; wie sieht es aus, wenn die Stimmbeteiligung gegen 50% ausfällt? Wir also Wählerinnen und Wähler mobilisieren und motivieren können. Dann könnte es durchaus zu einer Veränderung kommen! Ich trete parteifrei und absolut unabhängig an. Wir wissen, dass über 80% der Bevölkerung in keiner Partei sind. Im Hintergrund meiner Kandidatur habe ich über 30 Jahre Parteipolitik in der CVP. Vom Ortsparteipräsidenten, oder als Berner Delegierter zur CVP Schweiz und als langjähriges Mitglied der Gesundheitskommission der CVP Schweiz. Wenn «Parteifrei» eine Zukunft hat, dann steigen die Chancen für mich, gewählt zu werden!

Ich setze auf unser konkretes Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm. Wo andere immer noch mehr sparen wollen, sollte man die Kräfte besser da einsetzen, wo Kosten verhindert werden können. Ich will im Gesundheitswesen das, was wir um unser Auto längst haben. Also einen TCS, ACS und VCS auch für das Gesundheitswesen. Drei Organisationen, die in echter Konkurrenz zueinander, Kosten verhindern und damit ein sechs Milliarden Franken Ziel realisieren. Die breite Bevölkerung macht sich grosse Sorgen um die Kosten, die ständig nur steigen und wir es bald nicht mehr bezahlen können. Mein Wahlkampf zielt auf konkrete Beispiele.

a) Das Problem der Antibiotikaresistenz. Ich will mit Fakten und natürlichen Mitteln zurück zur Natur, damit wichtige Medikamente im Notfall nicht mehr ins Leere laufen müssen. Wir nutzen als Beispiel ein einfaches, 100% natürliches Desinfektionsmittel. Das wirkt!

b) Der gläserne Mensch. Ein riesiges Problem, das Angst macht. Die Angst, dass wir alle zu gläsernen Menschen gemacht werden. Auch wenn wir alle das nie wollen, im Gesundheitswesen sind wir auf dem besten Weg dazu. Unter dem Deckmantel der steigenden Kosten wird das elektronische Patientendossier eingeführt. Einer alleine kann nichts dagegen ausrichten. Mit einem einfachen TCS/ACS/ VCS Konkurrenz-System ist es egal, wo man dann dabei ist, man kann sich mit unseren vorbildlichen, demokratischen Werten gegen die Macht von oben wirkungsvoll zur Wehr setzen.

c) Gesunde KMU. Da wird Gesundheitsförderung schnell zur Wirtschaftsförderung. Nirgends ist man so nahe an den Menschen dran, wie man das am Arbeitsplatz ist. Das Kapital der Firmen und damit der ganzen Wirtschaft, das sind die Mitarbeiterinnen und die Mitarbeiter. Eine gesunde Wirtschaft bedingt gesunde, starke Mitarbeiter. Zum Beispiel; ein jedes neues Burnout ist eines zu viel, wenn es doch verhindert werden könnte. Das Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm setzt da an, wo man Lebensqualität schafft.

d) Gesunde Kantone. Zum Beispiel gegen die Schliessung von Spitälern. Im Zuge einer echten Gesundheitsförderung ist das schliessen von Spitälern der falsche Weg. Ein Spital ist das Kompetenz-Center, wenn es um Krankheit und Unfall geht. Zusammen mit den Hausärzten garantiert es die flächendeckende Versorgung. Das schafft Sicherheit in der Bevölkerung. Das bedingt eine starke, gute Koordination von Reparaturmedizin und Kostenverhinderungsmedizin. Spitäler können mehr als nur reparieren. Sie können dort auch Krankheiten vorbeugen, ja gar Krankheiten verhindern. Der einfache Hausarzt und offene Spitäler mit einer echten Gesundheitsförderung, das ist die Zukunft, wenn wir wieder ein bezahlbares Gesundheitswesen haben wollen.

e) Der gesunde Menschenverstand muss zwingend wieder mehr Gewicht bekommen. Die Verherrlichung der Akademisierung kann das Fass zum Überlaufen bringen. Zum Beispiel der Mensch, der heute vier ausgebildete Fach-Experten braucht, damit er vielleicht je einmal sein Wohlfühlgewicht findet. Mit dem gesunden Menschenverstand gibt es das zum Nulltarif.

Abschliessend ein Stimmungsbild für die Gesundheitskosten im Kanton Bern

Nach den Berner Regierungsratswahlen 2014 (mit meiner Kandidatur, 19'966 Stimmen) stellen wir rein faktisch fest, dass der Kanton Bern von allen Kantonen der Schweiz für das Jahr 2015 die kleinste Prämienerhöhung zu verzeichnen hatte (2.8%). Der schweizerische Durchschnitt lag bei 4%. Basel hatte zum Vergleich die höchste Steigerung. Egal, wie das Resultat schlussendlich ausgelegt wird, es ist ein unübersehbares Zeichen, wie wichtig das Umfeld und der Bezug zur Eigenverantwortung ist. So wie es im GCS offen gelebt wird. Der Kanton Bern kann garantiert noch mehr. Mehr heisst auch in diesem Falle, dass auch die Lebensqualität der Bevölkerung steigen wird.

Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident
www.josef-rothenfluh.ch

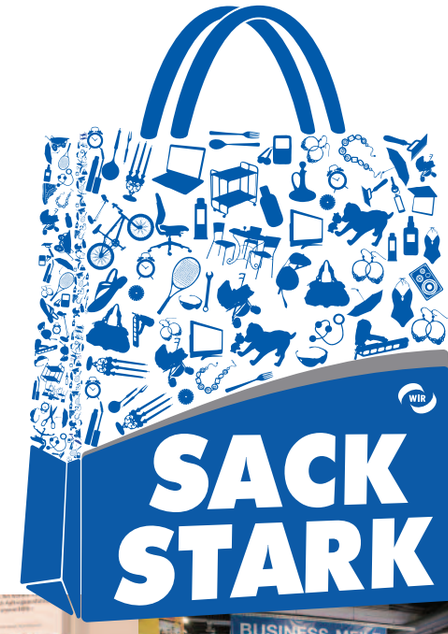
Gesundheitsclub Schweiz • Postfach 377 • 2543 Lengnau • Tel. 032 652 22 26 • www.gesundheitsclub.ch

GRATIS FÜR AUSSTELLER:
INSERAT IM WIR-INFO
1/8-SEITE IM WERT VON CHF 430.–
GUTSCHEIN CHF 100.–
FÜR INSERAT IM «ERFOLG» (SKV-ZEITUNG)
AUSSTELLERABEND & -FRÜHSTÜCK

ANMELDUNG
WIR Dienstleistungs Park

WIR Messe Zürich. 19. bis 22. November 2015.
Exklusiv für Dienstleister* in der Halle 7.

Ausstellungspauschale: **CHW 700.–**
(100% WIR, zzgl. 8% MWST in bar).



Sie erhalten einen Ausstellungsplatz (ca. 4 m²), inkl. eigenem Tisch, Platz für ein Roll-Up und Stromzugang. Inbegriffen sind folgende Nutzungen: Beratungs-Lounge für Kundengespräche, Wissensecken für eigene Präsentationen und Vorträge, Welcome-Desk mit Hostess, spezielle Bar für Events!

☒ **Ja, ich bin dabei und profitiere von dieser Ausstellungspauschale!**

☐ Ich möchte die Wissenecken für eigene Präsentationen / Demonstrationen / Vorträge buchen:

Daten: Zeiten: Thema:

Daten: Zeiten: Thema:

Bitte Ihre Wunschzeiten angeben. Es wird ein Veranstaltungsprogramm zusammengestellt.
Ev. sind auch weitere, zusätzliche Präsentationen möglich.

☐ Ich möchte eine spezielle Sponsoring-Partnerschaft. Nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Firma bzw. Name/Vorname

Strasse / Nr.

PLZ / Ort

Sachbearbeiter / **Kontaktperson**

Tel. G.

Mobile

Fax

E-Mail

Website Aussteller: www.

Branche

Datum / Unterschrift

Wir sind: (bitte Zutreffendes ankreuzen)
☐ (noch) nicht WIR-Verrechner
☐ **Teilnehmer mit garantierter** WIR-Annahme („TGA")
☐ Teilnehmer **mit WIR-Annahme** nach Vereinbarung („TVA" mit Eintrag auf "WIR-Marktplatz")
☐ Teilnehmer mit **WIR-Annahme** nach Vereinbarung („TVA" ohne Eintrag auf „WIR-Marktplatz")
mit folgender **WIR-Kontonr** _____ **(bitte vollständig eintra**gen).

Während der ganzen Dauer der WIR-Messe beträgt der WIR-Annahmesatz (inkl. MWST) bei uns mindestens:
_____ % auf den ganzen Betrag, oder _____ % auf die ersten CHW 3'000.00

Es gelten die Messe- und Betriebsreglemente der WIR Messe Zürich sowie der Messe Zürich.

*z.B. Grafiker, Werbeagentur, Übersetzer, Social-Media-Spezialist, Internet-Dienstleister, Notar, Treuhänder, Anwalt, Druckerei. Sie sind Dienstleister und möchten sich unseren Besuchern und Ausstellern präsentieren: Jetzt Anmelden und profitieren!

WIR Messe Zürich AG, Messeleitung Roland Hartmann
St. Dionysstrasse 31, 8645 Jona
Tel. +41 43 818 26 36
Fax +41 44 508 00 05
info@wmzag.ch

19. bis 22. November 2015

Donnerstag, 16 – 21 Uhr | Freitag, 10 – 20 Uhr
Samstag, 10 – 20 Uhr | Sonntag, 10 – 18 Uhr

WIRMESSE Zürich

Unternehmertreffen: Donnerstag, 11. Juni, in Wettingen

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!

Tägerhard Wettingen

Seit 2006 finden von März bis November die Unternehmertreffen jeweils am Donnerstag Abend in der Deutschschweiz statt. An diesen Unternehmertreffen, welche nicht vergleichbar sind mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden, finden sich mittlerweile jedes Mal zwischen 100 und 200 Personen ein. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.
Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen?
Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben.
Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

Auf **www.unternehmertreffen.ch** finden sich übrigens zahlreiche weiterführende Informationen, Fotos und Videos, so dass Sie sich ein Bild machen können, was ein Unternehmertreffen auch Ihnen und Ihrer Firma bringen kann.

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.
Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 13 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?
Donnerstag, 11.06.2015
Wettingersaal, Tägerhard

Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!
Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.
Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen. Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

Unsere Partner bei den Unternehmertreffen

BNI®

LYONESS Your Cashback Company

CKW

Stromspartipp des Monats

Kühlgeräte sinnvoll einsetzen

14 Prozent des Schweizer Stromverbrauchs wird fürs Kühlen aufgewendet. Zu diesem hohen Anteil tragen nicht nur Klimaanlagen im Sommer bei, sondern auch Kühlgeräte von Unternehmen, welche während des gesamten Jahres eingeschaltet sind. Bereits mit einfachen Tipps kann der Stromverbrauch reduziert werden.

Passendes Gerät und Inhalt
Achten Sie bereits beim Kauf auf die richtige Grösse des Kühlgeräts. Ein Verzicht auf unnötige Verpackung und leere Gebinde im Kühlraum spart ebenfalls Strom. Zudem ist es sinnvoll, den Kühlraum bzw. das Kühlgerät nur bis zur angegebenen Marke zu füllen. So sparen Sie bis zu 20%.

Pflege der Kühlgeräte
Unterhalten Sie Ihre Kühlgeräte regelmässig. Dazu gehört eine periodische Regulierung der Thermostate, Kontrolle der Dichtungen sowie Reinigung des Verdampfers und Wärmetauschers. Alleine das Säubern des Verdampfers spart bis zu 10%.

Nutzen der Abwärme
Kühlanlagen verursachen Abwärme. Die Energierückgewinnung ermöglicht, mit der Abwärme aus den Kühlanlagen die Büros und Werkstätten zu heizen. Das Sparpotenzial beträgt bis zu 25%.

Bei Fragen steht Ihnen Ihr Kundenberater oder das ContactCenter von CKW (Telefon 0800 88 77 66) gerne zur Verfügung.

Mehr Infos zum Stromsparen erhalten Sie unter www.ckw.ch/energieeffizienz.

Energiewende bringt mehr Arbeit und Verdienst für KMU

Louis Schelbert, Nationalrat Grüne Luzern

Die Energiewende ist eine Chance für viele KMU. Ein Marschhalt wegen der Aufhebung des Euro-Mindestkurses wär daher verkehrt. Der Wirtschaftsdachverband Economiesuisse meint zwar, es seien «Unsicherheiten und Belastungen» mit der energiepolitischen Neuordnung damit verbunden. In meinen Augen ist das Gegenteil der Fall.

Die Schweiz kann bis 2050 umstellen. In 35 Jahren kann das Energiesystem von Atomkraft, Gas und Erdöl wegkommen und auf erneuerbare Energien gestellt werden. Für den Strom haben die Grünen zwei realistische Szenarien für einen klima- und umweltfreundlichen Ausstieg aus der Atomenergie erarbeitet. Umweltorganisationen errechneten Modelle, die auch Erdöl und Gas mit einbeziehen. Das bestätigt im wesentlichen auch der Bundesrat: Gestützt auf wissenschaftliche Studien will er die Ziele bis 2050 erreichen. Interessant ist: Alle Varianten bringen KMU mehr Arbeit und Verdienst.

Diese energiepolitische Entwicklung ist unausweichlich. Wichtige der heute genutzten Energiequellen sind endlich, ihre Verfügbarkeit nimmt laufend ab. Das wirkt sich auf deren Preise aus. Knappere Ressourcen und höhere Sicherheitsvorschriften treiben die Preise von Energien, die auf Erdöl, Gas und Uran basieren, bald auf neue Spitzen. Das sind schlüssige ökonomische Argumente. Sie lassen sich allerdings politisch verschleiern. Zwei Beispiele: 1. Beim Öl werden kurzzeitige Preisabschläge als «Argument» genannt, doch die langjährige steigende Tendenz wird unterschlagen. 2. Beim Strom bekommt in England das geplante AKW Hinkley Point staatliche Bürgschaften auf allen Krediten und eine kostendeckende Einspeisevergütung, die höher ist als jene für erneuerbare Stromproduktion!

Auch ist importierte Energie mit Risiken behaftet, die die einheimische Produktion von erneuerbaren Energien nicht kennt. Zu nennen sind die Kriege um Erdöl und Erdgas (und andere Bodenschätze). Dazu gehören gefährliche Begleiterscheinungen wie der Klimawandel oder atomare Verseuchungen, seit 30 Jahren im ukrainischen Tschernobyl oder seit vier Jahren im japanischen Fukushima. Nicht zuletzt verstärkt sich wegen solcher «Nebenwirkungen» auch die globale Migration.

Unsicherheit und Belastung begleiten vor allem Öl, Gas und Uran, kaum dagegen die in der Schweiz produzierten erneuerbaren Energien. Gut: Auch traditionelle Wasserkraft wird nicht ganz ohne Risiken genutzt, so bedürfen etwa Staumauern permanenter Überwachung. Und ohne Diskussionen über Eingriffe in Natur und Landschaft werden auch künftige Generationen nicht auskommen, wenn Strom die fossilen Energieträger ersetzt. Doch das ist leistbar.

Die Energiewende ist gut für KMU. Fast die Hälfte der Gesamtenergie und etwa die Hälfte des Stroms verbraucht der Gebäudepark. Seine energetische Erneuerung ist ein wichtiger Schlüssel, damit die Energiewende gelingt. Wie viele verschiedene Berufe wirken im Hochbau zusammen! Zusammenarbeit wird die Stellung aller stärken. Und da auch die Nutzung der Energieeffizienz dezentral erfolgt, ergänzen sich die zwei wichtigsten Elemente der künftigen Energiepolitik. Darin liegt gleichzeitig eine grosse volkswirtschaftliche Chance.

Nun geht es darum, politisch zu sichern, dass eine dezentrale Produktion zur Basis der Versorgung wird. Das ist für die Risikoverteilung wichtig. Es erfordert aber auch Anpassungen im Stromnetz – auch dies eine Chance für KMU. Statt einiger Spezialisten in letztlich nicht kontrollierbaren Grossanlagen schaffen dann insbesondere die Mitarbeitenden von KMU die Voraussetzungen dafür, dass der Grossteil der nötigen Energie in der Fläche produziert wird. Entwicklung, Planung, Installation und Wartung der Anlagen geben vielen Arbeit und Verdienst. KMU haben objektiv ein vitales Interesse daran.

(Beiträge externer Autoren widerspiegeln nicht automatisch die Meinung der Redaktion.)

Anzeigen

Gedanken zur Erbschaftssteuerinitiative

Es ist eine Verzweiflungstat, wenn Befürworter verstorbene Unternehmer wie Hayek zitieren. Sie schrecken auch nicht davor zurück, Aussagen des Vizepräsidenten des SKV, Roland Rupp, zu missbrauchen. Die Seite www.gleiche-startchancen.ch ist mit oranger Farbe untermalt. Dies soll wohl die Zustimmung der CVP signalisieren, welche gegen die Erbschaftssteuer kämpft. Gemäss einer Studie der Uni St. Gallen sind 12'000 Arbeitsplätze gefährdet. Die Freibeträge für KMU sind unbekannt, Rechtsunsicherheit droht. Rückstellungen würden Investitionen bremsen. Eine Befreiung, falls Familien, Betriebe weitere zehn Jahre führen, wird vorgeschlagen. Das resultiert, wenn der Ex-Beamte Kissling und die kinderlose SP-Nationalrätin Badran zusammen basteln. Es wird interessanter Unternehmen zu verkaufen anstatt zu vererben. Würden dann nicht Arbeitsplätze ins Ausland verlegt?

Der Mittelstand würde geschwächt. Der Freibetrag wird mit PK-Geldern und 3. Säule schnell überschritten. Liegenschaften würden zum hohen Verkehrswert besteuert. Die Inflation würde den Mittelstand treffen. Dazu käme die Besteuerung von Schenkungen ab CHF 20'000.–. Kontrollen und Rückwirkbarkeit verursachen Bürokratie. Kapital würde in Firmen versteckt oder abgezogen, die Steuer verpuffen. Dritte würden, zu Lasten von Nachkommen, weniger belastet. Letztere wirken oft bei der Vermögensbildung mit. Ist es fair, wenn sie nur Pflichten erben?
Bei der Einkommensverteilung bewegen wir uns gemäss dem Bundesamt für Statistik im Mittelfeld. Über die Progression werden Wohlhabende zur Kasse gebeten. Länder, welche über eine Erbschaftssteuer verfügen, haben keine Vermögenssteuer. Unser Land ist dank Stabilität, attraktiven Steuern und Föderalismus stark. Der Steuerwettbewerb hat nicht zu einer Abwärtsspirale geführt, mehrere Studien wiederlegen dies. Eine Umverteilung und Entlastung fände nicht statt.
Wir müssen Anreize zur Leistungserbringung erhöhen, nicht bestrafen. Die Aufhebung des Euromindestkurses stellt uns bereits vor Herausforderungen. Eine neue Steuer löst nicht Probleme, sondern kreiert neue. Die potenziellen Gefahren der Erbschaftssteuer sind viel höher wie deren möglicher Nutzen. Wir hoffen, Sie überzeugt zu haben, am 14. Juni ein Nein einzulegen. Es wird knapp, Ihre Stimme zählt.

Lukas Häring, Betriebsökonom FH, Sympathisant des Komitees www.rettungwerkplatzschweiz.ch

(Beiträge externer Autoren widerspiegeln nicht automatisch die Meinung der Redaktion.)

Anzeigen

Unfälle auf Reisen

Die Reisezeit steht vor der Tür. Nachfolgend zeigen wir Ihnen auf, auf was Sie bei privaten und geschäftlichen Reisen bezüglich Unfall achten müssen.

Es kommt leider immer wieder vor, dass sich auf geschäftlichen oder privaten Reisen Unfälle ereignen, die eine ärztliche Behandlung oder gar einen Spitalaufenthalt nach sich ziehen.

Dies kann vor allem im Ausland zu unangenehmen Konsequenzen oder auch Kosten führen.

Ein Unfall im Sinne der schweizerischen Gesetzgebung, welche bei allen in der Schweiz versicherten Personen zur Anwendung kommt, wird folgendermassen definiert:

Unfall ist die plötzliche, nicht beabsichtigte schädigende Einwirkung eines ungewöhnlichen äusseren Faktors auf den menschlichen Körper, die eine Beeinträchtigung der körperlichen, geistigen oder psychischen Gesundheit oder den Tod zur Folge hat.

Als Arbeitnehmer eines schweizerischen Arbeitgebers sind Sie – wenn Ihre wöchentliche Arbeitsleistung mehr als 8 Stunden pro Woche beträgt – obligatorisch gegen die Folgen von Berufs- und Nichtberufsunfällen versichert. Beträgt die wöchentliche Arbeitszeit weniger als 8 Stunden pro Woche, muss dieses Risiko über die eigene Krankenkasse versichert werden.

Diese Deckung umfasst folgende Leistungen:
- Pflegeleistungen und Kostenvergütungen, auch ‹Heilungskosten› genannt (Medikamente, Arzt- und Spitalkosten auf allgemeiner Basis)
- Taggelder
- Renten
- Integritätsentschädigung
- Hilfsmittel

  Etc.

Es soll hier vor allem der Punkt ‹Heilungskosten› im Falle eines Unfalles im Ausland näher betrachtet werden: Grundsätzlich sind diese in der obligatorischen Unfallversicherung mitversichert, jedoch betraglich begrenzt auf maximal das Doppelte der entsprechenden Behandlungskosten in der Schweiz. Dadurch können – in einigen Ländern – Deckungslücken entstehen (z. B. USA / Kanada oder auch Indien oder Singapur).

Nun stellt sich die Frage: Wie schliesse ich diese Deckungslücke? Es besteht die Möglichkeit, dass der Arbeitgeber für seine Angestellten eine Unfall-Zusatzversicherung abschliesst, in welcher die Heilungskosten in Ergänzung zur gesetzlichen Unfallversicherung (Privatabteilung) eingeschlossen werden. Ihr Arbeitgeber kann Ihnen Auskunft geben, ob eine solche Zusatz-Versicherung besteht.

Andernfalls sind die Arbeitnehmenden selber für den Abschluss einer entsprechenden Versicherung verantwortlich. Dies geschieht normalerweise über die private Versicherung (z. B. Krankenkasse oder kurzfristige Ferienversicherung). TIPP: Sprechen Sie mit Ihrer Krankenkasse über Ihre Deckung.

Selbständigerwerbende kontaktieren am besten ihren Versicherungsberater.

In jedem Fall ist zu empfehlen, vor Antritt der Reise sich die Policennummer der betrieblichen und der privaten Unfallversicherung sowie die Telefonnummer der Helpline des Versicherers zu notieren. TIPP: Machen Sie eine Notiz in Ihrem Handy und fotografieren Sie Ihren Krankenkassenausweis!

Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen unfallfreie Reisen!

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Martine Isenring
Eidg. dipl. Versicherungsfachfrau
m.isenring@ubv.ch

UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128
8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 10, www.ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

Sparen Sie Geld – wechseln Sie die Beratung Ihrer Versicherungen zur UBV Lanz AG, dem Exklusivpartner für Versicherungen des SKV.
Als Mitglied können Sie von den sehr günstigen Prämien der diversen Rahmenverträge der UBV Lanz AG profitieren.

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

SKV Partner / UBV Lanz AG
Claudio Hitz
c.hitz@ubv.ch
Tel. 044 396 85 14
UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128
8702 Zollikon
www.kmuverband/ubv-lanz.html

DAS gibt Ihnen mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft

Als Betriebsinhaber müssen Sie nicht mehr Kunden hinterherrennen, die ihre fälligen Rechnungen nicht bezahlen. Denn darum kümmert sich die DAS: Im Betriebsrechtsschutz versichert sie Inkasso. Zudem gibt sie Ihnen und Ihrem Betrieb bei Rechtsstreitigkeiten sofortige Rückendeckung. So verschafft die DAS Betriebsinhabern und Selbständigen mehr Zeit für ihr Kerngeschäft.

Ein Kunde, der nicht bezahlt, kann einer KMU ganz schön zusetzen: Nicht nur sorgt er beim Unternehmen für einen grösseren Verwaltungsaufwand. Die KMU kann durch säumige Zahler gar selber in finanzielle Schwierigkeiten geraten.

Inkasso
Wenn Sie Ihr Unternehmen bei der DAS versichern, übernimmt die DAS gleich nach Fälligkeitsdatum der Rechnung den Verwaltungsaufwand mitsamt den Kosten. Sie mahnt den Kunden und leitet nötigenfalls eine Betreibung ein. Damit Sie als KMU schnell zu Ihrem Geld kommen. Der Erhalt Ihrer Kundenbeziehung steht für die DAS im Fokus: Die Korrespondenz mit Ihrem Kunden, dem Schuldner, führt sie deshalb mit der in der Geschäftswelt üblichen Höflichkeit, inhaltlich sachorientiert aber bestimmend.

Steuerrecht
Die Einsprache bei der Steuerverwaltung wird abgelehnt? Die DAS zieht das Verfahren für Sie weiter!

Erhöhte Deckungssumme
Um den in den letzten Jahren angestiegenen Anwalts-, Prozess- und Expertisenkosten Rechnung zu tragen, hat die DAS kürzlich ihre Deckungssumme massiv erhöht (CHF 600'000) und liegt damit im Rechtsschutzmarkt in Führung.

Günstig für SKV Mitglieder
In Ihrem Betriebsrechtsschutz bietet die DAS weitere attraktive Zusatzleistungen und setzt somit die Messlatte im schweizerischen Rechtsschutzmarkt hoch. Und das Beste? Das Rundum-Rechtsschutz-Paket, das der SKV und die DAS gemeinsam für alle Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes entwickelt haben, schützt nicht nur Sie und Ihren Betrieb. Ihre Familie ist bei Rechtsstreitigkeiten im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens abgesichert. Zudem sind Ihre Angestellten im Betrieb und Strassenverkehr geschützt.

DAS leistet Rechtsbeistand
Mit dem DAS Rechtsschutz haben Sie Rückendeckung bei einem Rechtsstreit. So sparen Sie Kosten, Ärger und viel Zeit. Denn letzteres stecken Sie doch besser in Ihr Kerngeschäft.

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 044 439 64 00
sales@das.ch

DAS Rechtsschutz
Route de Pallatex 7a
1163 Etoy
www.das.ch

Anzeigen

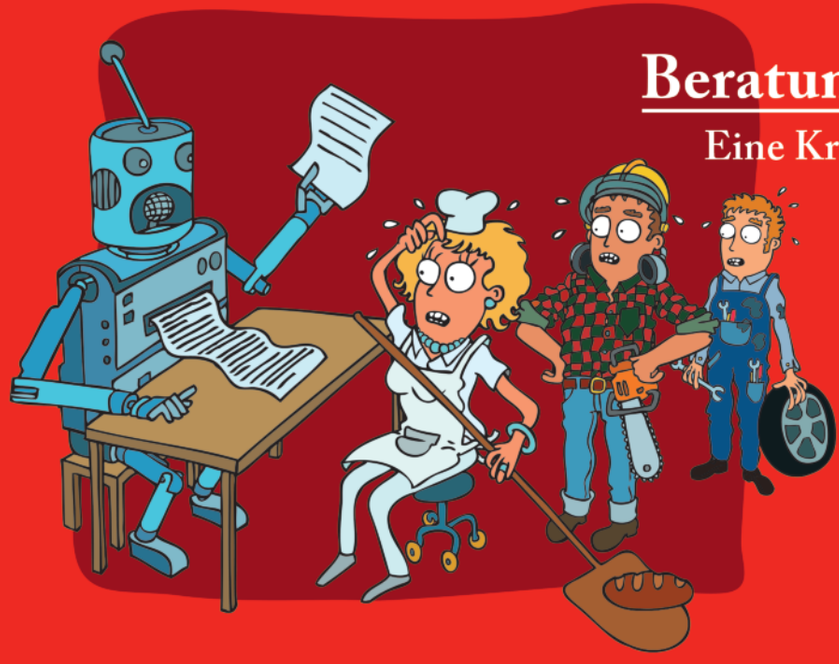
SENKEN SIE IHRE STROMKOSTEN!

JETZT MIT FESTPREIS IN DREI JAHREN BIS 12 000 FRANKEN SPAREN!

Mit dem Produkt Energy for Business von den Elektrizitätswerken des Kantons Zürich spart Ihre Firma schnell einmal mehrere Tausend Franken pro Jahr.
Der Wechsel ist ganz einfach. Ihr Strom fliesst wie gewohnt weiter, nur viel günstiger.

PRÜFEN SIE IHR SPARPOTENZIAL UNTER E4B.CH ODER TELEFON 058 359 57 57

ENERGY FOR BUSINESS



Beratungs-Abspulitis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

IHRE KMU-VERSICHERUNG

Wir wissen, was KMU brauchen. Zum Beispiel eine Versicherung, die ihre Kunden persönlich und individuell berät. So wie wir.
www.oekk.ch

ÖKK

08/15-Versicherungsschutz ist anderswo

Individuell beraten, flexibel versorgt: Unternehmen, die Wert auf persönliche, massgeschneiderte Versicherungsberatung legen, sind bei ÖKK goldrichtig. Egal ob es um Prävention geht, Erwerbsausfall- und Unfallversicherungen oder die berufliche Vorsorge.

Viele Inhaber von KMU kennen das Problem: Sie möchten zwar sich und das Personal optimal versichern. Doch meist fehlen ihnen die Zeit und andere Ressourcen dafür, um sich eingehend mit dem Thema Versicherungsschutz zu beschäftigen. Sie benötigen deshalb eine Versicherung, die ihre Bedürfnisse versteht und ihnen einen entsprechend individuell zugeschnittenen Schutz bietet. Und nicht zuletzt muss es «menschlich stimmen»: Erst wenn man offen und fair miteinander umgeht, können auch optimale Lösungen gefunden werden.

Das ganze Paket zählt

Das ist der Grundsatz, der hinter dem Handeln des Versicherers ÖKK steht. ÖKK ist selbst ein KMU unter den Versicherern. Als solches weiss sie aus eigener Erfahrung: Für KMU ist es zentral, auf starke, finanziell solide Partner zählen zu können. Auf Partner, die auf das Gegenüber einzugehen wissen und ein Gespür für den Anderen haben. Auf die Versicherung gemünzt heisst das: Mit einer «automatisierten» Beratung, die alle Kunden in den gleichen Topf wirft, ist einem KMU nicht gedient.

Unternehmenskunden brauchen vielmehr eine komplette persönliche Beratung, in der ihre spezifischen Bedürfnisse abgeholt werden. Entsprechend umfasst die Palette der ÖKK Versicherungen weit mehr als nur den finanziellen Schutz vor krankheits- oder unfallbedingten Ausfällen der Mitarbeitenden mittels Erwerbsausfall- oder Unfallversicherungen. Der Schutz muss weit vorher ansetzen – bevor Erwerbsausfall- oder Unfallversicherungen zum Tragen kommen.

Vorausschauen, versichern, vorsorgen

Ein Unternehmen schliesst eine Erwerbsausfall- oder Unfallversicherung mit ÖKK ab. Die Kundenbetreuung von ÖKK beginnt darauf bei der Prävention. ÖKK unterstützt Unternehmen mit einem breit abgestützten Gesundheitsmanagement. In Kursen und Workshops zu den Themen Bewegung, Ergonomie, Ernährung und Absenzmanagement erwerben Mitarbeitende das Wissen, um fit und leistungsfähig im Arbeitsprozess zu bleiben. Fallen Mitarbeitende trotz Präventionsmassnahmen krankheits- oder unfallbedingt aus, ist das Unternehmen über die Erwerbsausfall- oder Unfallversicherung finanziell abgesichert.

Und ÖKK bietet auch in Sachen beruflicher Vorsorge überzeugende, nachhaltige Lösungen an. Was manche Kunden nicht wissen: Die berufliche Vorsorge bietet nicht nur finanziellen Schutz bei Invalidität, im Alter oder im Todesfall. Es eröffnen sich zusätzliche Möglichkeiten, Steuern zu sparen und flexibel die Pension zu planen.

… und darüber hinaus

Alle drei Jahre überprüft ÖKK das Versicherungspaket jedes Unternehmenskunden – ganz im Selbstverständnis ihrer Aufgabe als Beraterin. Stimmen die abgesicherten Risiken noch mit der Situation überein, in der sich ein Unternehmen befindet? Wo müsste man Deckungen aufnehmen oder anpassen? So er- oder behält schliesslich jedes Unternehmen stets den Versicherungsschutz, der genau passt.

ÖKK
Bahnhofstrasse 13
7302 Landquart
Tel. 058 456 11 00, www.oekk.ch

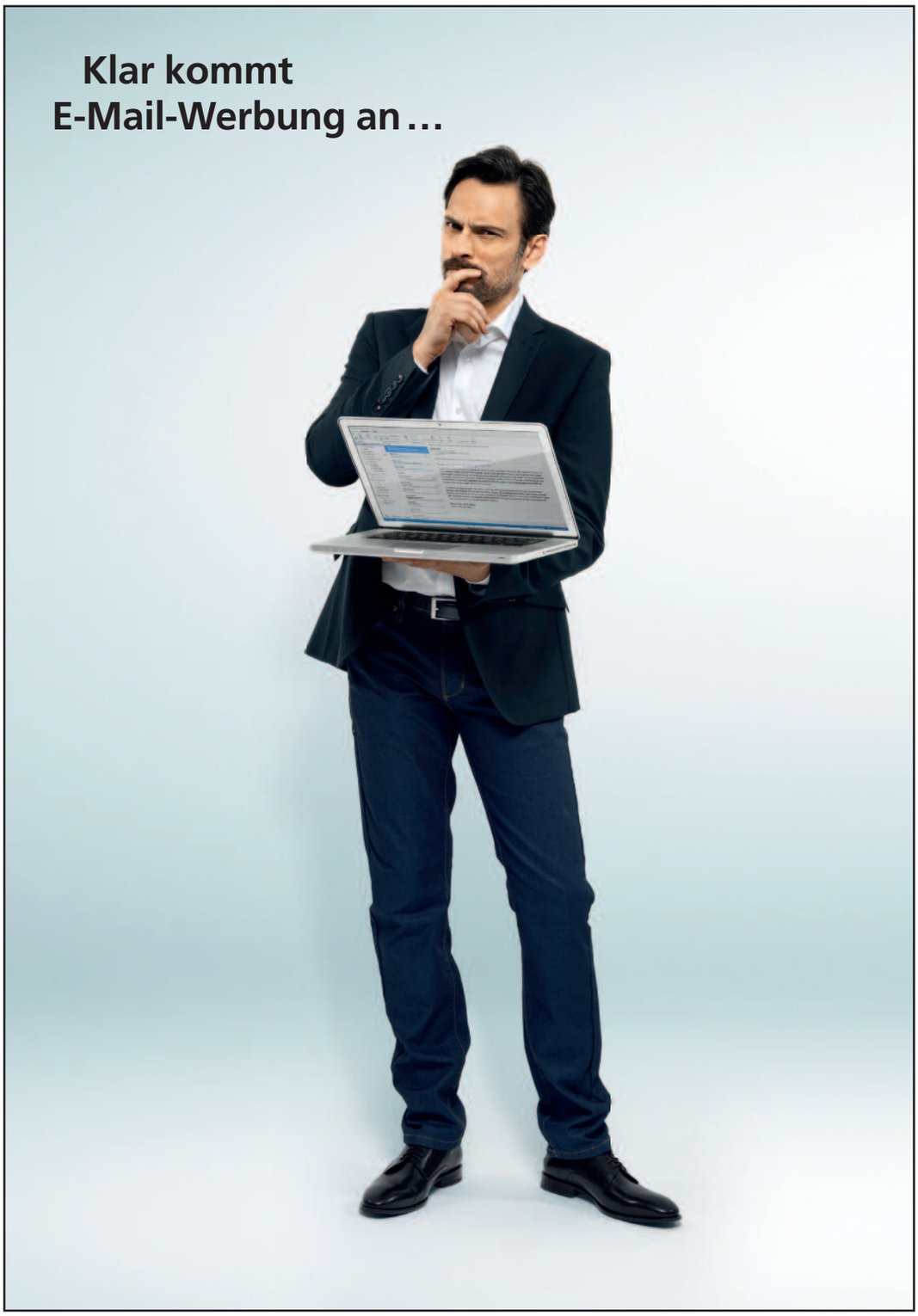
Anzeigen

EVENTUM

«Pokerface»: Spieltechniken gekonnt eingesetzt

Am 20. August 2015 wird die Amerikanische Botschafterin in der Schweiz, Suzan G. LeVine, den zweiten EVENTUM Kongress im Kultur- und Kongresszentrum Thun eröffnen. Während zweier Tage diskutieren Frauen und Männer aus Politik, Wirtschaft, Kultur, Sport, Gesellschaft die verschiedenen Facetten des Konferenzthemas «Pokerface». Die Anmeldeplattform für EVENTUM ist geöffnet.

Anzeigen



Mit EVENTUM wird eine Weiterbildungsplattform für KMU geboten, welche vernetzt, inspiriert und die aktive Gesprächskultur fördert.

Registrieren können sich Interessierte unter www.eventum-thun.ch/de/Anmeldung. **Bis 30. Juni 2015 wird ein Frühbucherrabatt gewährt.**

Unsere Partner

EVENTUM wird vom **Standortpartner Stadt Thun** unterstützt.

Zu unseren **Sponsoren** gehören: Comvation, Raiffeisen, Auto Bettschen, Migros Kulturprozent, Krebser, Lions Club Thunersee, ITSA, Atizo360°, Standortförderung Kanton Bern, EMCH, Helen Kirchhofer, SYL, GC, KKThun, Kellerhals Anwälte, Nationale Suisse (Generalagentur Thun), Bank Coop, BKW, Jost Druck, Viktor Burri Architekten, Immobilien Wyss, Jelena Gernert, Steinmann, Blumen Gerber & Co.

Official Networking Partner ist Junior Chamber International Switzerland.

Als Kooperationspartner unterstützen uns die Schweizerische Kader Organisation, der Schweizerische KMU Verband und AIESEC.

Monika Ingold, Geschäftsführerin
monika.ingold@eventum-thun.ch
Tel. 079 719 76 46

Ursula Flück, Präsidentin
ursula.flueck@eventum-thun.ch
Tel. 079 258 19 06

Verein EVENTUM-THUN
Obere Hauptgasse 74, 3600 Thun

Digicomp eröffnet neue Bildungsoase in Basel

Mobiles Arbeiten, neue Formen der Collaboration und digitale Transformation stellen für Unternehmen enorme Chancen dar, ihre Produktivität zu erhöhen. Um Unternehmen und deren Mitarbeiter in diesem Wandel zu begleiten, eröffnet Digicomp am 25. Juni 2015 in Basel ihre neue Bildungsoase.

Die neuen technologischen Möglichkeiten verlangen ein Umdenken. «Mobile» ist nicht die Bezeichnung für ein Gerät, sondern steht für eine neue Haltung zu Information und Arbeit. Cloud, Crowd und Collaboration setzen einen veränderten Umgang mit Wissen und eine Kultur des Teilens voraus. Mit diesem Umbruch gehen Prozess-Redesign und Security-Updates einher – weitere Themen, bei denen die Befähigung der Mitarbeiter durch Weiterbildung eine zentrale Rolle für eine erfolgreiche Transformation einnimmt.

Tag der offenen Tür mit Produktivitätsagenda

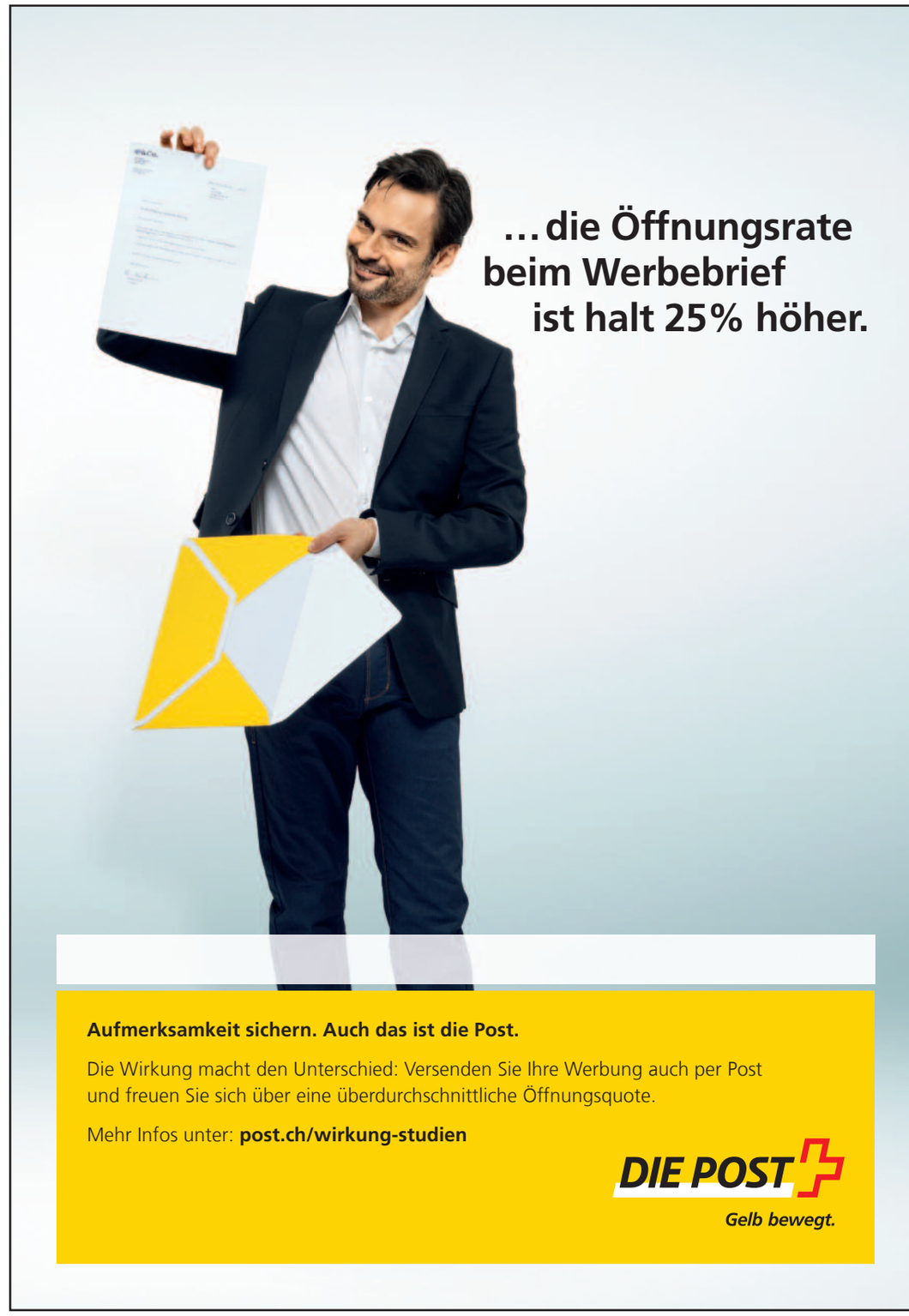
Seit jeher unterstützen Weiterbildungen von Digicomp Unternehmen bei deren strategischen Zielen zur Erhöhung der Produktivität. Spezifisch für die Herausforderungen der digitalen Transformation hat Digicomp ihr Portfolio um Collaboration- und Mobile-Kurse erweitert und den Standort in Basel als Modell für die anderen sechs Schweizer Standorte zu einer modernen Bildungsoase umgestaltet. Am Eröffnungstag am 25. Juni 2015 kommen die Besucher in den Genuss von 20-minütigen Know-how-Snacks mit vielen Tipps und Tricks zur Steigerung der persönlichen Produktivität.

Breit abgestützte Partnerschaften für garantierten Erfolg

Den Erfolg der Weiterbildungen garantiert die Zusammenarbeit der Digicomp mit dem Schweizerischen Produktivitätsinstitut. Resultate dieser Kooperation stellen die Nachbefragung der Kursteilnehmer zum effektiven Kurserfolg 45 Tage nach Kursbesuch sowie Online-Lösungen für die Gesamtorganisation der betrieblichen Weiterbildung dar.

Digicomp Academy AG
Limmatstrasse 50, 8005 Zürich
www.digicomp.ch

Anzeigen



Wie können KMU arbeitsrechtlich der EURO-Krise entgegenwirken?

I. Überblick

Am 15. Januar 2015 hat die Nationalbank den Entscheid bekannt gegeben, den EURO-Mindestkurs aufzugeben. Eine Grosszahl der Unternehmen in der Schweiz sieht sich dadurch mit massiven Einbussen konfrontiert. Dieser Artikel soll in überschaubarer Weise kurz die zulässigen arbeitsrechtlichen Möglichkeiten kostensenkender Massnahmen für KMU aufzeigen. Zur Einsparung von Personalkosten ist dabei an eine Lohnsenkung, eine Arbeitszeiterhöhung oder an eine Lohnzahlung in Euro zu denken. Zudem ist auch die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland sowie die Einführung der Kurzarbeit als Option in Betracht zu ziehen.
Im Folgenden wird von solchen Arbeitsverhältnissen ausgegangen, die keinem Gesamtarbeitsvertrag (GAV) unterstehen. Für jede Branche geht ein allfälliger für sie geltender GAV vor.

II. Einzelne kostensenkende Massnahmen

1. Lohnsenkung

Eine Lohnsenkung bedeutet eine Änderung des Arbeitsvertrages. Eine solche ist einseitig nicht möglich. Für eine einseitige Lohnreduktion sind grundsätzlich die Voraussetzungen der Änderungskündigung zu beachten. Diese werden von uns in einem Artikel in der nächsten Ausgabe behandelt. Bei Einverständnis des Arbeitnehmers ist eine Lohnsenkung jederzeit möglich.

2. Arbeitszeiterhöhung

Auch eine Erhöhung der Arbeitszeit bei gleichbleibendem Lohn stellt eine Änderung des Arbeitsvertrages dar und ist einseitig nicht zulässig, sondern braucht das Einverständnis des Arbeitnehmers oder eine Änderungskündigung.

3. Lohnzahlung in Euro

a) Für in der Schweiz wohnhafte Arbeitnehmer

Gem. Art. 323b OR muss der Lohn den Arbeitnehmern in gesetzlicher Währung bezahlt werden. Vertraglich kann eine andere Währung vereinbart werden, wobei die Sozialabgaben in CHF zu bezahlen sind. Üblicherweise sind der Lohn und die Währung im Arbeitsvertrag geregelt. Einseitig darf dieser nicht geändert werden.

b) Für Grenzgänger

Die Rechtslage für Grenzgänger ist nicht vollständig klar. Einerseits wird mit dem einzigen Gerichtsurteil in dieser Sache (Entscheid des Kantonsgerichts Baselland im Dez. 2012 i.S. Stöcklin Logistik) argumentiert, welches gegen die Zulässigkeit entschieden hat. Zudem könnte die Lohnzahlung in Euro nur an einen Teil der Arbeitnehmer das Freizügigkeitsabkommen, welches die Ungleichbehandlung von EU-Bürgern verhindern will (Art. 2 FZA / Art. 9 Abs. 1 Anhang I FZA) verletzen.
Das Basler-Urteil hat nicht per se die Lohnzahlung in Euro verboten, sondern nur in diesem konkreten Fall. Gem. Art. 323b OR ist eine andere Währung durch Vereinbarung zulässig. Gilt kein GAV und ist der Arbeitnehmer einverstanden, ist es zulässig, wobei die Sozialabgaben auch hier in CHF zu bezahlen sind und die Verträge mittelfristig nicht wieder geändert werden dürfen, wenn der Eurokurs wieder steigen würde. Ist der Arbeitnehmer nicht einverstanden, gibt es nur den Weg der Änderungskündigung. Allerdings ist bei diesem Vorgehen seit dem Basler-Urteil nicht auszuschliessen, dass es zu arbeitsrechtlichen Streitigkeiten führen könnte.

4. Kurzarbeit

Der Bundesrat ermöglicht seit Januar 2015 Kurzarbeit. Bei Arbeitsausfällen aufgrund von Währungsschwankungen werden von der Arbeitslosenversicherung Kurzarbeitsentschädigungen ausbezahlt, sofern die übrigen Voraussetzungen erfüllt sind. Die Anspruchsdauer beträgt 12 Monate, eine Verlängerung ist bisher nicht vorgesehen.

5. Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland

Will ein Unternehmen einen Grossteil der Arbeitsplätze ins Ausland verlagern und dabei Arbeitnehmer in der Schweiz entlassen, sind die Bestimmungen über die Massenentlassung zu beachten (Art. 335d OR).

III.Schlussfolgerung

Lohnsenkungen, Arbeitszeiterhöhungen und Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland lassen sich in der EURO-Krise nicht gegen den Willen der Arbeitnehmer oder nur mit grösserem Aufwand (Massenentlassung) durchsetzen. Die Einführung von vorübergehender Kurzarbeit ist daher die schnellste und sicherste Sofortmassnahme zur Entlastung der Unternehmen.

Jacqueline Weyermann
Rechtsanwältin

Losinger Willimann & Donghi
Rechtsanwälte
Dufourstrasse 181, 8008 Zürich
Tel. 044 269 64 00
kmu.anwalt@lwdlaw.ch, www.lwdlaw.ch

Anzeigen

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.

Die andere Art zu arbeiten: Google Drive

So macht das Spass. Für ein kleines Projekt, habe wir uns entschieden, auf Google zu setzen. Ich benutze Google Drive schon seit Jahren, unter anderem für diesen Artikel, aber es ist schwer, in gewachsenen Organisationen Traditionen zu brechen. Um so spannender war es diesmal, die Vorteile von Google Drive im Team zu nutzen. In erster Linie geht es darum, immer nur eine Version eines Dokuments zu haben und keine E-Mail-Anhänge um die halbe Welt zu schicken und das hat diesmal (fast) funktioniert. Hin und wieder ein kleiner Hinweis, dass man doch bitte alles in Google Drive ablegen und freigeben soll, haben zu einer wunderbar strukturierten Dokumentenablage geführt, die hoffentlich den anderen Beteiligten als Beispiel dient, in Zukunft öfter mal über Zusammenarbeit nachzudenken.

Natürlich hat Google Drive, genau wie Office 365 und IBM Connections, seine Schattenseiten. Die Anwendungen haben weniger Features als eine Desktop Version und man ist auf Gedeih und Verderb auf das Funktionieren der jeweiligen Cloud angewiesen. IBM bietet Connections als lokale Installation an, aber das lohnt sich nur für grössere Organisationen, weil der Installations- und Administrationsaufwand erheblich ist. Das mal eben an einem Nachmittag auf einen alten Server werfen und dann zu testen, ist nicht. Connections braucht mindestens 5 verschiedene Server (reell oder virtuell) und das muss mit den richtigen OS-Versionen erst bereit gestellt werden, bevor man an die eigentliche – sehr aufwändige – Installation gehen kann.

Natürlich muss einem bewusst sein, dass man bei Gratis-Angeboten erst einmal das Produkt und nicht der Kunde ist. In den meisten Fällen ist das irrelevant. Die Analysewerkzeuge von Google werden sich in unserem Fall eher zu Tode langweilen. Der Vorteil hingegen ist, dass Google Dokumente nicht zu den 15GB Speicherplatz von Google Drive zählen.

Das Fazit nach dem Projekt? Zeitgewinn. Die Organisation des Projekts gewinnt, weil alle sich automatisch an einem Platz treffen. Kommentare zu Dokumenten sind direkt beim Dokument einzusehen und mit dem Bearbeitungsverlauf, ist einfach nachvollziehbar, wer wann was geschrieben hat. Es ist schwierig zu verstehen, dass sich diese Art zu arbeiten, so langsam durchsetzt.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne

In den süssen Apfel beissen

Die Kassandras haben sich auf Apple eingeschossen. 4 Jahre nach Steve Jobs Tod müsste laut den «Experten» Apple längst im Abgrund versunken sein. Zu blöd, dass sich Apple nicht an die Kaffeesatzleser hält. Erinnern wir uns: iPod, iPhone, iPad und die iMacs wurden als Flop bezeichnet. Jedesmal hatte Apple Mühe die Nachfrage zu befriedigen. Doch die Kassandras sind noch da. Was uns zu einem interessanten Phänomen bringt, dass kürzlich Paul Krugmann beschrieben hat. Die Realität der analysierenden Wissenschaft gegen die Dogmen der VSP (Very Serious People), wobei letztere mehr Gehör erhalten, obwohl sie seit 30 Jahren konstant daneben liegen.

Niemand kann es den Kassandras/VSP recht machen. Eines Tages wird Apple vielleicht den grossen Flop produzieren. Oder das Management kriegt ob des Erfolgs kalte Füsse und versucht zu erhalten, statt zu entwickeln, wie es Microsoft während einiger Jahre gemacht hat. Dann jubeln die Kassandras/VSP, weil sie es ja schon immer gesagt haben. Auch ein blindes Huhn findet mal ein Korn. Dass wir als Menschen aber lieber nach negativen Punkten beim anderen suchen, scheint in unserer Natur zu liegen. Vielleicht sollte man mal schauen, was Apple richtig macht, statt was falsch läuft. Könnte helfen.

Christian Tillmanns

Anzeigen

Tipps bei einer IT-Katastrophe

Silvan Wyser ist Marketingchef der GIA Informatik AG in Oftringen.

Eine Studie des Datenrettungsspezialisten Kroll Ontrack zeigt, dass ein Systemausfall früher oder später bei der Mehrheit der KMU vorkommt. Was können sie bei einer Katastrophe mit grossem Datenverlust in der Informatik tun? Die folgenden sieben Ratschläge helfen, diese Krisensituation sicher zu bewältigen.

Tipp 1: Prävention
Die wirksamste Massnahme gegen eine IT-Katastrophe ist die Prävention. Dazu tragen folgende Punkte bei:

- Die Geschäftsführung muss sich ihrer unternehmerischen Verantwortung bewusst sein.
- Es muss ein Risikomanagementsystem bestehen, das regelmässig die Risikosituation des Unternehmens beurteilt.
- Das akzeptierbare Risiko und der Soll-Sicherheitsstandard müssen definiert werden.
- Gegenmassnahmen für die Risikobehandlung müssen identifiziert und umgesetzt werden.

Tipp 2: Business-Impact-Analyse erstellen
Es gilt, mittels Business-Impact-Analyse die relevanten kritischen Bedrohungsszenarien zu identifizieren sowie die kritischen Ressourcen und Prozesse zu erfassen. Das Wissen um den Ist-Zustand des Unternehmens und die Anforderungen des Kerngeschäfts sind dabei Schlüsselelemente. Relevante Fragen sind:

- Welche Schäden können durch einen (teilweisen) IT-Betriebsunfall entstehen?
- Welches sind die gegenseitigen Abhängigkeiten zwischen Prozessen (Geschäftsbereichen) und Outsourcern, also externen Dienstleistern und Lieferanten?
- Wie lange darf ein wichtiger Geschäftsprozess maximal stillstehen (Recovery Time Objective)?
- Bis zu welchem Zeitpunkt in der Vergangenheit dürfen Daten verloren gehen (Recovery Point Objective)?

Tipp 3: Strategie definieren und Pläne entwickeln
Auf Basis dieser Analyse werden eine angemessene IT-Service-Continuity-Strategie festgelegt und entsprechende Pläne (Alarmierungspläne, Notfallprozesse, Checklisten, Kommunikation) zur erfolgreichen Krisenbewältigung entwickelt. Die Pläne beschreiben die Aktivitäten zwischen dem Zeitraum des Eintritts einer Krise bis zur vollständigen Wiederherstellung des Normalbetriebs. Sie müssen periodisch auf ihre Aktualität überprüft und im Bedarfsfall angepasst werden.

Tipp 4: IT-Krisenorganisation aufbauen
Das blosse Abarbeiten von Checklisten und Massnahmenplänen reicht nicht aus, um eine IT-Katastrophe zu meistern. Es sind Managementinstrumente gefragt, die beim Normalbetrieb nicht notwendig sind. Dabei ist ein enges Zusammenarbeiten von IT-Krisenmanagement und Business-Continuity-Management unabdingbar. In solchen Situationen verschafft kontinuierliches Lernen und Training in Krisenstabsübungen mehr Sicherheit und hilft, die Ereignisse zielgerichtet zu bewältigen.

«Kontinuierliches Lernen und Training in Krisenstabsübungen verschafft mehr Sicherheit.» Silvan Wyser, Marketingchef der GIA Informatik AG, www.gia.ch

Tipp 5: Regelmässige Tests durchführen
Die im Rahmen der IT-Service-Continuity getroffenen Vorkehrungen müssen regelmässigen Tests unterzogen werden. Auch muss die Wirksamkeit des IT-Service-Conti-nuity-Managements in Übungen überprüft werden. Durch gezielte Massnahmen sollen Lücken identifiziert und geschlossen werden.

Ohne Vorkehrungen können Datenverluste und Systemunterbrüche gefährliche Folgen haben.

Tipp 6: Wachsende Erkenntnis in Unternehmen anstreben
Damit die IT-Service-Continuity-Strategie erfolgreich umgesetzt werden kann, muss im Unternehmen das Bewusstsein dazu gefördert werden. Die Mitarbeitenden müssen erkennen, welchen Beitrag sie zu einem insgesamt wirksamen IT-Service-Continuity-Management erbringen können.

Tipp 7: Prozess kontinuierlich verbessern
Nach der Krise ist vor der Krise. Das heisst, dass alle Tipps im Rahmen eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses des IT-Service-Continuity-Managements regelmässig überarbeitet und den aktuellen Gegebenheiten angepasst werden müssen. *Christian Wild*

Christian Wild ist Redaktor der Online Marketing AG und betreut unter anderem die GIA Informatik AG.

GIA Informatik AG • Peyermattstrasse 3 • 4665 Oftringen • Tel. 062 789 71 71 • www.gia.ch

China – neue Wachstumschancen

Arbeitsschwerpunkte der chinesischen Regierung

Die chinesische Regierung hat die Schwerpunkte ihrer Tätigkeit für 2015 festgelegt. Die Umsetzung erfolgt durch gesetzliche Optimierungen wie zum Beispiel Deregulierungen und Liberalisierungen, aber auch Gesetze sowie gezielte Investitionen. Die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz ziehen sich durch alle Förderungsschwerpunkte. Letztere eröffnen für Exporteure und ausländische Unternehmen mit einer Präsenz in China neue, attraktive Markteintrittschancen und Geschäftsopportunitäten.

Weiterer Ausbau der Infrastruktur
Ein bereits bekannter Investitions-Schwerpunkt ist die Infrastruktur. So wird zum Beispiel in den Ausbau des Schienennetzes und der Wasserversorgung investiert sowie in den weiteren Ausbau des Internets und der Logistik. Bei allen Investitionen wird allerdings deutlich mehr Wert auf Nachhaltigkeit, Effizienz und Umweltschutz gelegt. Hier ergeben sich attraktive Marktchancen für innovative europäische Unternehmen wie zum Beispiel die Arviem AG mit ihrem real-time end-to-end cargo-monitoring service (www.arviem.com).

Förderung der lokalen Produktion von Hightech Firmen
Ein weiterer bereits bekannter Schwerpunkt ist die Förderung der lokalen Produktion von Hightech Firmen. Dabei werden vor allem Investitionen in Technologien aus den Bereichen Umweltschutz, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz gefördert. Gerade Unternehmen aus den Bereichen alternative Energien und Antriebstechniken, neuen Materialien / Chemie (Bsp. wasserbasierte Lösungsmittel) oder Biomedizin können hiervon profitieren.

Alterspflege, Gesundheit und Lebensmittelsicherheit
Alterspflege, Gesundheit und Lebensmittelsicherheit sind weitere Schwerpunkte. So muss die gesamte Pflege- und Betreuungsinfrastruktur noch aufgebaut werden. Hier haben besonders Anbieter von ‹smart home› Anwendungen ein grosses Marktpotenzial wie zum Beispiel DomoSafety SA (www.domo-safety.com). Sie sparen Kosten, erlauben es älteren Menschen länger zu Hause zu bleiben und geben Kindern die Möglichkeit, ihre Eltern zu unterstützen, auch wenn sie woanders wohnen. Darüber hinaus wird immer mehr in Gesundheit und qualitativ hochwertige Nahrungsmittel investiert.

Dienstleistungen
Auch im Dienstleistungsbereich gibt es Förderungsschwerpunkte. Dies könnte unter anderem den Tourismus- und Finanzdienstleistungssektor betreffen. Mit zunehmenden Wohlstand werden neue Dienstleistungen stärker nachgefragt wie zum Beispiel Private Banking, Bildung, Kultur, Reisen. Zusätzlich soll durch Deregulierung auch neuen Dienstleistungen wie unter anderem im Bereich Fintech Entwicklungschancen gegeben werden.

Somit bietet China vielen Unternehmen weiterhin sehr attraktive Marktchancen. Von der aktuellen Entwicklung können besonders qualitätsorientierte Technologie-Unternehmen aus den genannten Branchen profitieren. Neben den wirtschaftlichen Möglichkeiten ist nun auch das Bewusstsein und der Bedarf nach effizienten, nachhaltigen und umweltschonenden Technologien gestiegen.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Entwicklung des chinesischen Marktes. Hierzu bieten wir eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen an wie unter anderem Marktinformationen, interkulturelle Seminare, Market Briefings zum Thema China sowie spezialisierte und massgeschneiderte Markteintritts- und Marktwachstumsprojekte zur Gewinnung neuer Kunden. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

C2NM – das Unternehmen
Die C2NM ist ein führendes Beratungs-, Trainings- und IT-Entwicklungsunternehmen, welches sich auf Lösungen im Bereich des internationalen und interkulturellen Managements spezialisiert hat.

Mit mehr als zwanzig Jahren Erfahrung helfen wir KMU, multinationalen Unternehmen sowie Behörden und gemeinnützigen Organisationen bei allen internationalen und interkulturellen Fragestellungen.

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen wird es auch Ihnen gelingen, mehr neue Kunden in mehr neuen Auslandsmärkten mit weniger Ressourcen und Risiken in kürzerer Zeit zu gewinnen. Entwickeln Sie Internationalisierung zu Ihrem Wettbewerbsvorteil. Wir helfen Ihnen dabei.

company 2 new market

Ansprechpartner
Markus Heidelberger
markus.heidelberger@company2newmarket.com
Tel. 076 330 40 45

Michael Neubert
michael.neubert@company2newmarket.com
Tel. 079 826 41 15

c2nm GmbH
Badenerstrasse 549, 8048 Zürich
Tel. 043 210 98 38, www.c2nm.com

Disruptive Geschäftsmodelle

Bild: Jorma Mueller

Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Seit 2012 betreibt er die Plattform zusammen mit einem Team von Spezialisten.

Geschätzte Unternehmerinnen und Unternehmer

Haben Sie bereits gehört von disruptiven Geschäftsmodellen? Disruptiv (im englischen disrupt – unterbrechen, zerreissen) ist in der Regel eine Innovation, welche eine bestehende Technologie, ein bestehendes Produkt oder eine bestehende Dienstleistung möglicherweise verdrängt.

Disruptive Innovationen sind oftmals im Umfeld von Entrepreneurship und neuen Märkten zu finden. Solche neuen Märkte können für die etablierten Anbieter oft unerwartet entstehen und sind für diese, besonders auf Grund ihres zunächst kleinen Kundensegmentes, eher uninteressant. Sie können im Zeitverlauf ein starkes Wachstum aufweisen und vorhandene Produkte und Dienstleistungen komplett oder teilweise ersetzen. Die Lancierung von Voice over IP, der digitalen Fotografie oder 3D-Printer sind nur drei dieser Beispiele.

Dank disruptiven Geschäftsmodellen sind unter anderem auch neuartigere Wege zur Finanzierung von Unternehmen entstanden. Solche zeitgemässe Aspekte und neue Chancen für Unternehmerinnen und Unternehmer hat zum Beispiel das Crowdfunding gebracht. Crowdfunding ist historisch gesehen ein noch relativ junger Begriff, welcher sich am ehesten mit einer «Schwarmfinanzierung» vergleichen lässt. Crowdfunding (von englisch crowd für ‹Menschen-Menge›, und funding für ‹Finanzierung›) ist eine neue Art der Finanzierung durch mehrere Unterstützer. Mit dieser Geldbeschaffungsmethode lassen sich z.B. die Umsetzung von Geschäftsideen mit Eigenkapital oft in Form partiarischer Darlehen oder stiller Beteiligungen realisieren.

Was bedeutet das für Sie als KMU-Inhaber/in? Es sind ja vor allem die kleinen und mittelgrossen Unternehmen, welche ca. 99% aller Schweizer Unternehmen ausmachen. Es sind damit auch die Verwaltungsräte und Inhaber/innen der KMU, welche als oberste Organe in den Unternehmen die (Mit-) Verantwortung für die Anpassung und Entwicklung der Geschäftsmodelle und Umsetzung der Unternehmensstrategien in einem beträchtlichen Teil der Schweizer Wirtschaft haben.

Die Frage stellt sich dementsprechend, inwiefern Sie als Neuunternehmer/in oder KMU-Inhaber/in von diesen neuen Technologien profitieren können? Wir versuchen Ihnen nachfolgend zu den Themen: Finanzierung, Rekrutierung und Suche nach dem idealen Verwaltungsrat / Beirat einige Ansätze zu liefern. Gerne stehen wir für einen Dialog bereit. Wir haben Ihnen am Schluss wieder Inserate zum Thema Verwaltungsrat und Beirat publiziert.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen viel Freude.
Dominic Lüthi für das VRMandat.com-Team

Gespann für die KMU-Welt

Basierend auf ihrer eigenen Erfahrung in den Bereichen Verwaltungsrat, Finanzierung und Rekrutierung haben die drei Firmengründer sowohl die Herausforderungen eines Start-ups als auch mögliche Strategien für dessen Entwicklung herausgearbeitet und zu Ihren jeweiligen Bereichen neue Lösungsansätze entworfen. Die dabei gefundenen Erkenntnisse und Möglichkeiten sollen in Zukunft auch anderen Unternehmern zur Verfügung gestellt werden.

Die Firma swissjobTV AG bietet ihren Kunden innovative Lösungen im Bereich HR-Marketing. Um die weitere Entwicklung des Unternehmens zu finanzieren, hat die swissjobTV beschlossen sich Drittinvestoren zu öffnen. Die Idee das Bewegtbild in den Rekrutierungsprozess zu integrieren, hat nicht nur die HR-Experten begeistert, sondern auch Jobsuchende wie z. B. Personen mit einem persönlichen Profil auf einer Plattform. Um diesen Jobsuchenden sowie HR-Experten die Möglichkeit zu geben, sich an diesem spannenden Startup zu beteiligen, hat sich der VR entschieden, die potenziellen Investoren über die c-crowd Plattform anzusprechen und zu finden.

Die c-crowd AG ist eine innovative Online-Plattform, welche Unternehmer und Investoren effizient zusammenführt. Schweizer Aktiengesellschaften steht mit CrowdInvesting eine alternative Finanzierungsmöglichkeit zur Verfügung. Auf dem Marktplatz der Plattform präsentieren sich Schweizer und Internationale Unternehmer, die ihren Kapitalbedarf nicht durch CrowdInvesting decken wollen.

Parallel zur CrowdInvesting-Kampagne wurde im Verwaltungsrat der swissjobTV AG entschieden, den bestehenden Verwaltungsrat um ein zusätzliches Mitglied zu erweitern. Um das bestehende VR-Gremium mit der bestmöglichen aussenstehenden Person zu ergänzen, wurde zuerst ein diesbezügliches Anforderungsprofil erstellt. Mit diesem hat die swissjobTV AG-Leitung im Anschluss auf der Online-Vermittlungsplattform VRMandat.com nach einem geeigneten Kandidaten gesucht. Sowohl bei der Investorensuche wie auch beim Finden des neuen VR-Mitglieds konnten damit erste Erfolge verzeichnet werden.

Im nachfolgenden Kurzinterview schildern die drei Unternehmer, wie sie die Zusammenarbeit erlebt haben und wie ihre dadurch gewonnenen Erkenntnisse und Möglichkeiten anderen Unternehmern weiterhelfen können.

Philipp Steinberger, Mitbegründer c-crowd AG
Stephan Zwygart, Inhaber swissjobTV AG
Dominic Lüthi, Inhaber VRMandat.com

Was macht die Zusammenarbeit Eurer drei Plattformen so speziell?
Philipp Steinberger: Unsere Dreieckbeziehung wird charakterisiert durch Innovation und Dynamik. Wir versuchen alle drei bestehenden Geschäftsmodelle mit einem modernen Ansatz zu ergänzen und somit allen Beteiligten neue Türen zu öffnen, welche bis anhin geschlossen waren.

Wie profitieren die einzelnen Unternehmen von dieser gemeinsamen Dynamik?
Stephan Zwygart: Gerade Startups und junge Firmen die schnell wachsen wollen haben oft ähnliche Herausforderungen zu bewältigen, insbesondere bei folgenden Themen:

- Rekrutierung des geeigneten Personals
- Ideale und komplementäre Besetzung des Verwaltungsrates
- Finanzierung des Unternehmens für ein langfristiges Wachstum

Bei diesen drei zentralen Themen können wir einem Unternehmen weiterhelfen, indem wir ihm innovative Lösungsansätze sowie Wissen aus Erfahrung in den jeweiligen Bereichen anbieten können – entweder als einzelne Plattform, aber noch stärker in der Kombination.

Inwiefern unterstützen sich die einzelnen Unternehmen?
Dominic Lüthi: Unser Ziel ist das einfache und kostenschonende Ergänzen oder Erweitern von VR-Gremien für KMU und Startups. Die Firma swissjobTV AG ist momentan in einer wichtigen Phase der Strategieumsetzung und Finanzierung. Aus diesem Grund wird die Erweiterung des Verwaltungsrates mit einer passenden, unabhängigen Person nicht nur für zusätzliche Management-Kompetenz im VR sorgen, sondern auch ein positives Signal auf die Stakeholders wie z.B. die neuen Investoren haben.

Wie könnt Ihr andere Unternehmen unterstützen?
Philipp Steinberger: Als Crowdfunding Plattform unterstützen wir die Projekte in erster Linie mit einem schlanken Prozess sowie einem effizienten Tool, mit welchem man Investoren ansprechen und deren Interesse abholen kann. Um ein Projekt aussagekräftiger zu machen sowie um dessen Verwaltungsrat zu verstärken spielt das Bewegtbild und der Zugang zu geeigneten VR's eine sehr wichtige Rolle. In dieser Kombination sehe ich den Charme eines gemeinsamen Auftrittes unserer 3 Plattformen.

Dominic Lüthi: VRMandat.com leistet mit seinem neuartigen Geschäftsmodell bei KMU und Startups einen Beitrag zur optimalen Besetzung des Verwaltungsrates. Die Auswahl treffen die Kunden selbst, rasch, unkompliziert und zu sehr vorteilhaften Bedingungen.

Stephan Zwygart: Indem wir dem Unternehmen zu einem dynamischeren Auftritt verhelfen. Das Management und das Team präsentieren sich in einem kurzen Videoporträt und offene Arbeitsstellen sind in einem Stellenvideo publiziert. Dadurch wird der gesamte Auftritt vom Unternehmen dynamischer und wirkt innovativer.

Kontakt

c-crowd AG: Philipp Steinberger
ps@c-crowd.com, Tel. 043 300 80 20

swissjobTV AG: Stephan Zwygart
szwygart@swissjobtv.ch, Tel. 043 333 50 44

VRMandat.com: Dominic Lüthi
luethi@vrmandat.com, Tel. 079 303 3369

Aktuell gesucht

Kandidaten/innen

Seit vier Jahren etabliertes und einmaliges KMU im Bereich Spezialcoaching und Dienstleistungen mit Sitz am Zürichsee, sucht zwecks Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie und Wachstum einen Beirat (m/w). Idealerweise haben Sie bereits ein eigenes Unternehmen aufgebaut und wollen Ihren Erfahrungsschatz mit einem jungen und dynamischen Unternehmen teilen. Gesucht wird eine kommunikative Persönlichkeit mit strategischer Erfahrung und dem Blick fürs Marketing.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: **«Coach02»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Kandidaten/innen

Eine innovative Schweizer Freizeitplattform, spezialisiert auf Social-Media und Onlinemarketing, sucht Verstärkung: Das international tätige Unternehmen hatte bereits einige Awards gewonnen und such zwecks Begleitung des anstehenden Ausbaus nach einem weiteren Mitglied für den Verwaltungsrat (m/w). Gesucht wird jemand mit Erfahrung in den Bereichen IT, Marketing/Sales, Unternehmensausbau und Venture Capital.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: **«Freizeit01»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Stiftungen

Wir suchen Stiftungen, die ihren Stiftungsrat ergänzen wollen oder frischen Wind gebrauchen können. Wir haben eine Datenbank mit erfahrenen und einzigartigen Menschen, die eine strategische Tätigkeit suchen, Verantwortung als Stiftungsrat übernehmen wollen und ihr Wissen weitergeben können!

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: **«Stiftung»** oder direkt als suchende Stiftung in die Stiftungs-Datenbank einloggen: www.stiftungsratsmandat.com

Unternehmen

Wir suchen KMU, die ihren Verwaltungsrat ergänzen wollen oder frischen Wind gebrauchen können. Wir haben eine Datenbank mit erfahrenen und einzigartigen Menschen, die eine strategische Tätigkeit suchen, Verantwortung als Verwaltungsrat übernehmen wollen und ihr Wissen weitergeben können!

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: **«Verwaltungsrat»** oder direkt als suchendes Unternehmen in die VR-Datenbank einloggen: www.vrmandat.com

Kontakt
Dominic Lüthi
luethi@vrmandat.com
Tel. +41 79 303 33 69

VRMandat.com
Seestrasse 10
8708 Männedorf
www.vrmandat.com

Bereits über 45 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartnerprogramm und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert für Firmen und Privatpersonen an. Finden Sie auf www.kmuverband.ch Rubrik «Günstiger Einkaufen» die tollen Angebote. Bitte wählen Sie die gewünschte Produktkategorie:

Buchhaltung/ Treuhand	TREUHAND margin +	Buchhaltung/Treuhand	Die Initialkosten in der Höhe von CHF 600 werden erlassen
	Zbinden Treuhand	Buchhaltung/Personal	10% Rabatt
Büroservice	erma-regale	Büromaterial/-möbel	-
	Thergofit GmbH	Büromaterial/-möbel	-
	Zirkumflex AG	Telefonie	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	different angles	Consulting	10% Rabatt
	MAF Zürich Consulting AG	Consulting/Inkasso	12.5% Rabatt auf alle Treuhanddienstleistungen im 1. Jahr
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10% Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
Gastronomie	TREWA AG	Gastro/Hotellerie	Möbel, 10% auf den Nettowarenwert
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
Hotels & Reisen	Bad Seedamm AG	Hotel/Reisen	15% Rabatt für SKV Mitglieder
	Boutique Hotel Eden Spiez	Hotel/Reisen	3 Übern. CHF 555 statt 690 / 5 Übern. CHF 890 statt 1150
	FIRST Business Travel Suisse	Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel und Mietwagen
	Hotel al Ponte	Hotel/Reisen	Rabatt für SKV Mitglieder
	Hotelcard AG	Hotel/Reisen	Sie sparen CHF 30 (d.h. CHF 65 statt CHF 95)
	Romantik Hotel Margna	Hotel/Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel/Reisen	-
Informatik	EGELI Informatik AG	IT-Unterstützung/Support	Software, IT-Check Basis zum halben Preis, Anbgebot gültig bei Bestellung im Jahr 2015
	Gima Trade GmbH	3D Druck / Kassensysteme	10% für Neukunden (Vermerk «KMU Verband»)
	itec solutions	Hardware	-
	nexam IT AG	IT-Unterstützung/Support	bis 10% volumenabhängiger Rabatt auf Informatikprojekte, spezielle Stundensätze für Wartungsvertragskunden
	Pestalozzi-Consulting Group AG	Software/Kassensysteme/ Onlineshop	10% Rabatt auf K2o-Software
	UB-office AG	Software	-
	WinBiz	Software	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Inkasso/Debitoren	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Inkasso/Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkassolution GmbH	Inkasso/Debitoren	-
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	Inkasso/Debitoren	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10% Rabatt
Lifestyle	NW Traders AG naked wine	Genussmittel	15% Rabatt für Privatbestellungen (Gastro/Handel auf Anfr.)
	Paphos Weine Gmbh	Genussmittel	5% Rabatt; zugleich werden 5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
Marketing	Exordium Media & Consult AG	Consulting	15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr
	ITSA – Inter-Translations SA, Bern	Übersetzungen	10% Rabatt
	Newsletterdienst.ch	Marketing	10% Rabatt
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10% Naturalrabatt (Bsp. 110 Stück zum Preis von 100).
	SemioticTransfer AG	Übersetzung	10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Übersetzung	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Service USG AG	Übersetzung	-

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.

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Aus diesem Grund werden regelmässig Workshops und Seminare in der ganzen Deutschschweiz durchgeführt. Zusätzlich wurde, zusammen mit unseren Partnern, im Bereich Aus- & Weiterbildung ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen zusammengestellt.

ABB Technikerschule	-
Academics4Business	-
Advanced Studies der Universität Basel	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
BSO Akademie GmbH Kestenholz	8% Bildungsrabatt für SKV Mitglieder
different angles	10% Bildungsrabatt
ILP Fachschule Bern	-
KAIROS Partner AG & persolog Schweiz	20% Bildungsrabatt für Kursangebot «Führung- und Betriebskultur entwickeln»
LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro	10% Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen
Merkbar. Unternehmensorganisation	12% Rabatt auf den Lehrgang Spezialist/in in Unternehmensorganisation
PRO LINGUIS	5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
REFERRAL INSTITUTE	-
Rochester-Bern Executive MBA	-
Somexcloud Gmbh	-
Universität St. Gallen – ES-HSG	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Für viele Produktkategorien suchen wir noch Mehrwertpartner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei uns. Wir sind für Sie da.

Anzeigen

BSO Akademie

info@bso-akademie.ch
Tel 062 396 27 27

Wir sind führender Anbieter der TimeWaver **Informationsfeld-Technologie** in der Schweiz.
Wir sind für den Import und Verkauf der Systeme sowie die Ausbildung der Anwender zuständig.
In der Arbeit mit TimeWaver-Systemen haben wir uns u.a. auf die Unternehmensberatung, die betriebliche Gesundheitsförderung und die Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert.

«Mit der BSO Akademie und TimeWaver alles im Griff»

BSO Akademie **Ihr zuverlässiger Partner für:**
Beratung, Schulung und Organisationsentwicklung

Wir verkaufen in der Region Basel

Elektro-Installations-

mit 2 Läden/Werkstatt + Kontrollbüro
mit 10–14 qualifizierten Fachkräften

Seit bald 70 Jahren erfolgreich am Markt
mit grossem Kundenstamm und grossem Auftragsbestand.

Der pensionierte Meister kann ev. Einarbeitung unterstützen, Notfall und Ferienablösung machen!

Interessenten bitte unter 061 701 16 16

Unternehmung

TV furrer

neu:
WWZ/Quickline-Shop

QUICKLINE

WWZ Telekom AG

furrer TV-HIFI-Video
Büelmatt 12
6204 Sempach
Tel. 041 460 15 10
www.tv-furrer.ch

Schachmuseum

SCHACHMUSEUM SCHWEIZ

Das Ziel für einen gemeinsamen Geschäftsausflug, Räumlichkeiten für eine wirksame Strategiesitzung oder einen Vereinsflug mit Freunden und Familie.

Öffnungszeiten: Mittwoch/Freitag 13.30–18.30 Uhr, Samstag 10.00–16.00 Uhr.
Vereine & Firmen nach Voranmeldung auch an andern Tagen und Zeiten.

Indurstriestrasse 10–12, 6010 Kriens, Telefon 041 361 64 64 / 076 378 01 55

Professionelles Flottenmanagement – Wie wähle ich den richtigen Partner?

Die effiziente Verwaltung einer Fahrzeugflotte ist anspruchsvoll und verbunden mit hohen administrativen und finanziellen Aufwänden in Bezug auf die Beschaffung, Bewirtschaftung und den Betrieb der Fahrzeuge. Zudem bergen Firmenfahrzeuge vielfach ungeahnte Optimierungs- und Einsparpotenziale. Entgegen dem Trend in Europa entscheiden sich nach wie vor viele Schweizer Unternehmen dafür, ihren Fuhrpark eigens zu finanzieren und zu verwalten, anstatt diesen in die Hände von Spezialisten zu übergeben. Die Realität zeigt, dass es sich lohnt, die Auslagerung der Flotte in Betracht zu ziehen und sich ausführlich beraten zu lassen.

Der Verwaltung und Bewirtschaftung von Firmenfahrzeugen wird häufig zu wenig Beachtung geschenkt. Die Gründe dafür sind vielseitig. Oft fehlen z. B. interne Ressourcen oder fundierte Branchen- und Fachkenntnisse. Im direkten Austausch mit Unternehmen, welche sich für ein Outsourcing entschieden haben, zeigt sich, dass grosses Optimierungspotenzial vorhanden ist. Gerade in Zeiten wie heute, u. a. mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses, ist es unabdingbar, wirtschaftlich zu sein, die Liquidität zu schonen und unnötige Kosten zu vermeiden. Es gilt Synergien und Partnerschaften zu nutzen, welche einem losgelösten, eigenständigen Unternehmen nicht zugänglich sind. In der Regel führt eine gepflegte, professionell bewirtschaftete Fahrzeugflotte nebst der Kostenoptimierung auch zu positiven Auswirkungen auf die Reputation eines Unternehmens und die Sicherheit wie auch Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Wie wähle ich den richtigen Full Service Leasing Partner?

Unter stetigem Kostendruck neigen Unternehmen dazu, ihre Fahrzeugflotte auszuschreiben und den auf den ersten Blick «günstigsten» Partner zu wählen. Es empfiehlt sich, die Angebote detailliert zu prüfen und den Leistungsumfang im Detail zu vergleichen. Die Produkte und Dienstleistungen im Full Service Leasing sind sehr komplex und unterscheiden sich zunehmend im Kleingedruckten. Es entscheiden viele Faktoren über den Erfolg oder Misserfolg einer Zusammenarbeit. Es lohnt sich, weiterführende Fragen zu stellen:

- Besteht Transparenz in der Kalkulation und Kostenabrechnung?
- Ist die gewünschte Servicequalität über die ganze Laufzeit sichergestellt?
- Gibt es einen proaktiven Informationsaustausch?
- Sind die Voraussetzungen für eine langfristige und nachhaltige Partnerschaft gegeben?
- Kann ich mich in schwierigen Zeiten auf meinen Partner verlassen?
- Bietet der Partner Unterstützung z. B. bei Gesetzesänderungen etc.?
- Besteht ein Know-how-Transfer vom Partner zum Kunden/Flottenverantwortlichen?
- Verfügt der Provider über anderweitige Kompetenzen, wie z. B. in Bilanzierungs- und Steuerfragen?

Der Erfolg einer Zusammenarbeit mit einem externen Flottenbewirtschafter zeigt sich primär während der Laufzeit und kann erstmals gemessen werden, wenn die ersten Verträge auslaufen und abgerechnet werden. Aspekte wie z. B. effektive Kosten, Servicequalität, Unterstützung bei Kulanzfällen und Zufriedenheit der Fahrer lassen sich erst nach Monaten respektive Jahren beurteilen. Nicht selten kommt es, nach Abschluss einer Kooperation, zu Enttäuschungen, z. B. aufgrund hoher Weiterbelastungen oder Nachverrechnungen am Ende der Vertragslaufzeit. Es lohnt sich bei der Wahl des Flotten Providers in die Tiefe zu blicken und nicht nur die Spitze des Eisberges zu betrachten. Stellen Sie die richtigen Fragen und lassen Sie sich professionell und transparent beraten.

Special:

Firmenfahrzeuge in der EU – private Nutzung durch in der EU wohnhafte Arbeitnehmer

Die MF Fleetmanagement AG hat sich in Bezug auf die per 1. Mai 2015 in Kraft getretene Gesetzesänderung der EU, «Regelung private Nutzung von Schweizer Firmenfahrzeugen durch in der EU wohnhafte Arbeitnehmer», über die letzten Wochen ein fundiertes Know-how angeeignet. Gerne beantworten wir Ihnen detailliert Fragen zur aktuellen Situation und informieren Sie über die möglichen Lösungsvarianten und das richtige Vorgehen.

Nutzen Sie die Gelegenheit und profitieren Sie von unserem Wissen – idealerweise verbunden mit einem unverbindlichen Beratungstermin für die Optimierung Ihrer Fahrzeugflotte.

Kontakt

Claudia Casagrande, Tel. 044 496 80 05
www.mf-fleetmanagement.ch

Die **MF Fleetmanagement AG** (vormals CREDIT SUISSE Fleetmanagement AG) feierte im Mai 2015 ihr 15-jähriges Bestehen im hart umkämpften Full-Service-Leasing-Markt und weist über die Jahre ein stetiges, gesundes Wachstum des Portfeuilles aus. Seit dem Jahr 2000 bietet die Tochterunternehmung der **Emil Frey Gruppe** Produkte rund um effiziente Flottenfinanzierung und -verwaltung an (Flotten ab fünf Fahrzeuge) und steht für Kompetenz, Nachhaltigkeit und Transparenz.
Die MF Fleetmanagement AG blickt auf erfolgreiche, langjährige Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen zurück und dankt allen für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit.

SWISS SHAPE, der neue Lifestyle

Lifestyle, ein Wort, das die moderne Welt auch in Zukunft prägen wird. Für uns heisst Lifestyle, mehr Lebensqualität durch bessere Gesundheit und durch ein gesteigertes Wohlbefinden, gepaart mit mehr qualitativer Zeit und Unabhängigkeit.

Sicherlich wünschen auch Sie sich, wie die meisten Menschen, Gesundheit, Schönheit, Vitalität, Entspannung, Wohlstand und Freiheit. Die Realität sieht bei den Meisten aber anders aus und bedeutet Stress, Müdigkeit, Krankheit, Existenzangst und Abhängigkeit.

Ursachen hierfür sind unsere ungesunde Ernährung, mangelnde Bewegung, kaum Zeit für Entspannung und der tägliche Stress. Die Folgeerscheinungen heissen:

Migräne – Bluthochdruck – Diabetes Typ 2 – Neurodermitis – Akne – Pilzerkrankungen – Ekzeme – Heuschnupfen – Asthma – Gelenk- und Gliederschmerzen – Verspannungen – Schlafstörungen – Abgeschlagenheit – Müdigkeit – Erhöhte Entzündungsbereitschaft – Osteoporose – Karies – Magenbeschwerden – Verdauungsprobleme – Herz-Kreislauf-Probleme – Cellulite – Konzentrationsschwäche – Burnout – Bindegewebsschwäche – Übergewicht – Gereiztheit – Depressionen – u.v.m.

Was die Menschen nicht wissen: **«Niemand braucht heute mehr mit diesen Übeln zu leben.»** Wir haben das perfekte Konzept für den modernen Menschen entwickelt. Weltweit schätzen immer mehr Menschen unser Know-how und starten mit uns in eine neue Zukunft!

Mit dem SWISS SHAPE **«Stoffwechselwechsel»** bringen Sie Ihren Körper wieder in den Zustand, in dem er von Natur her sein sollte – und das auf eine sehr einfache Art, die zudem noch SPASS macht.

Der Schlüssel zur Gesundheit liegt im Darm

Pilze, Parasiten, Bakterien und ein schlechtes Darm-Milieu sind Resultate, welche durch schlechte Ernährung, regelmässige Einnahme von Medikamenten und häufiger Einsatz von Antibiotika entstehen. In Zusammenhang mit Ablagerungen, Gift- und Schadstoffen sorgen sie für unangenehme Blähungen, Völlegefühl, saures Aufstossen und andere Unpässlichkeiten.

Für einen gesunden Darm sorgen körpereigene Enzyme und essentielle Enzyme, die über die Ernährung in den Körper gelangen. Das Darm-Fit Programm sorgt dafür, dass diese körpereigenen Aufnahme-Funktionen (durch Reinigung) wieder hergestellt werden. Es ist ganz einfach und auch nicht NEU.

Schon Hippokrates und Paracelsus hatten es erkannt, dass es nichts wichtigeres als einen gesunden Darm gibt. Von Hippokrates stammt auch der legendäre Satz: «Im Darm sitzt der Tod und das Leben!»

Ein kranker Darm macht mit der Zeit den ganzen Menschen krank! Es fängt immer mit irgendwelchen «Zivilisationskrankheiten» an und dies kann dann bis hin zu schwerwiegenden Krankheiten wie Krebs führen.

Was passiert bei einer Vernachlässigung des Darmes? Durch den Enddarm werden, zum Beispiel bei Verstopfung, die Giftstoffe nicht vollständig verarbeitet und sie gelangen dann wieder in den Blutkreislauf und können so zu Kopfschmerzen (Migräne), Übelkeit und der Veränderung des Hautbildes (Akne) führen.

Die alten und fest eingelagerten Schlacken, die sich vor allem in den Darmecken zu Hause fühlen, erzeugen dann zum Beispiel die schwefelhaltigen Blähungs-Gase. Es fault und gärt täglich in unserem Körper vor sich hin und somit büsst der Darm mittelfristig seine Bewegungsfähigkeit ein, weil sich seine Arbeitsfläche um ein VIELFACHES verringert hat.
(Ein sauberer Darm hat eine Oberfläche von 400-500m^2 und ein verschlackter, verklebter ungefähr die eines Tischtennis-Tisches.)

Wäre der Darm ein Auto, so würde man sagen: «Es läuft nur noch auf zwei Zylindern.» Beim Auto würde man das sofort ändern, wieso nicht beim eigenen Körper?

SWISS SHAPE ist bewusst keine Diät, sondern ein gezieltes Stoffwechsel-Umstellungs-System! Der Körper wird als erstes, über den Darm, von Grund auf gereinigt und regeneriert, so dass er funktionieren kann, wie es vom Grundprinzip der menschlichen Körperfunktionen her gedacht ist.
Mit SWISS SHAPE gelingt es Ihnen, auch ohne Anstrengung, schlechte Angewohnheiten abzulegen und sich neue, gesunde anzueignen, denn ein gesunder Körper macht das alles von ganz alleine.

SWISS SHAPE hat sich nach aussen vor allem auf «Umfang verlieren» spezialisiert und zwar nicht auf dem Weg, Waage und Kilos schauen, wie es bei den meisten Diäten der Fall ist.

Selbstverständlich werden Sie auch Kilos verlieren, SWISS SHAPE legt sein Haupt-Augenmerk aber vor allem auf Bodyforming. Sie verlieren Ihr Depotfett dort, wo Sie es auch wirklich weg haben wollen!

Die Prinzipien von SWISS SHAPE

Mit den 5 Säulen von SWISS SHAPE bringen wir den Körper in eine gesunde Balance. Sie werden GESUND FIT & SCHLANK und bleiben es danach auch.

Diese fünf Säulen sind die Basis der Gesundheit. Durch SWISS SHAPE lernen Sie jeden dieser fünf Bereiche wieder gezielt zu fördern. Ihr Körper erkennt, was er will und was er braucht. SWISS SHAPE bringt Ihren Körper und Ihre Gesundheit rasch wieder in eine natürliche Balance. Dank den SWISS SHAPE Prinzipien legen Sie alte «schlechte» Gewohnheiten ab und ersetzen sie durch neue und gesunde Muster.
Mit dem System von SWISS SHAPE leisten Sie sehr viel Positives für Ihren Körper.

- Ihre Heisshunger-Gefühle verschwinden in den ersten Tagen.
- Sie führen Ihrem Körper zahlreiche wichtige Vitamine zu.
- Sie senken Ihren Cholesterinspiegel effizient und messbar.
- Sie regulieren den Blutzuckerspiegel.

Dadurch, dass Sie Fett verbrennen, wird in Ihrem Körper NEUE ENERGIE freigesetzt – Sie fühlen sich ganz schnell aktiver. Indem Ihr Körper entschlackt wird, werden Sie Nährstoffe künftig besser aufnehmen können. Mit dem Stoffwechselwechsel läuft Ihr Körper innert Monatsfrist wieder auf Hochtouren. Mit SWISS SHAPE können Sie Ihr Leben massgeblich verändern.

Unsere Partnerfirma «UNICITY» hat eine absolute Alleinstellung auf dem Weltmarkt und überzeugt mit wissenschaftlich geprüften Produkten und einer über 100-jährigen Erfolgsgeschichte. Absolute Professionalität ist für uns eine unabdingbare Voraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft mit mehr Lifestyle! Starten auch SIE mit uns in eine neue Zukunft.

www.swiss-body-shape.com
info@swiss-body-shape.com

Swiss-Body-Shape
Offizieller Swiss Shape Vertriebspartner
Lärchenweg 3
6403 Küssnacht am Rigi
Tel. 078 734 97 44

Anzeigen

IT-Services. Fair und kompetent.

- Beratung und Konzepte
- Virtualisierung und Mobility
- SAP Einführung und -Outsourcing
- Netzwerke und Storage
- Outsourcing und Cloud Services

MADE SWISS

GIA Informatik AG | Peyermattstrasse 3 | CH-4665 Oftringen
Telefon +41 62 789 71 71 | info@gia.ch | www.gia.ch

Energiehaushalt – wie unser Körper optimal funktioniert

Wie jedes andere Lebewesen benötigt der Mensch primär eines, um zu existieren: Energie. Nur dieser Kraft ist es zu verdanken, dass Veränderung, Bewegung und Wachstum überhaupt möglich ist.

Allein im menschlichen Körper zeigt sich dies täglich in Billionen von Zellen. Hinter der Gewinnung und Aufbereitung von Energie stehen komplexe Prozesse, deren Funktionsweise wir heute besser als je zuvor zu unseren Gunsten nutzen können. Es ist möglich, die Ernährung optimal an die aktuellen Bedürfnisse anzupassen und den Wecker an die individuellen Schlafgewohnheiten. Technische Errungenschaften ermöglichen zudem ein komfortables Leben, in welchem kaum noch Energie durch physische Aktivität verschwendet wird. Für den modernen Menschen besteht damit ein Überschuss an Energie – und doch fühlen sich viele antriebslos und ausgelaugt. Wie ist das möglich? In unserem hektischen Leben kommen die mentalen und emotionalen Bedürfnisse häufig zu kurz. Stress, Leistungsminderung und Burnouts sind die Folge. Denn nicht nur der Körper, auch der Geist benötigt Erholungsphasen und Nahrung. Drei Fachpersonen zeigen in der Folge Möglichkeiten und Wege auf, diese Phasen in unseren Alltag zu integrieren:

Manuela Hofstetter (Zürich)
Dipl. holistische Kinesiologin,
www.manuelahofstetter.ch

Wenn die Zeit knapp ist und die Anforderungen hoch sind entsteht Stress, der die Gehirnfunktionen auf Überlebensreflexe reduziert. Was tun?
Hinsetzen, drei Mal tief durchatmen und Klarheit schaffen: Was ist wichtig? Wer könnte Sie entlasten? Womit setzen Sie sich selbst unter Druck? Welche Haltung wäre hilfreicher?

Ihre Stimmung beeinflusst Ihr Umfeld und Ihr Leben; sorgen Sie gut für sich!
Machen Sie sich Ihre Agenda zur Freundin und gönnen Sie sich wöchentliche Zeitinseln von 2 Stunden, in denen Sie entspannen und auftanken können. Alternativ bestimmen Sie täglich 15 Minuten, die nur Ihnen gehören. So schaffen Sie Raum und Möglichkeiten, um das Hamsterrad zu verlassen und zu sich zu kommen.
Mit Kinesiologie begleite ich Sie raus aus dem Überlebensmodus und hin zu entspanntem Handeln – auch in stressigen Zeiten.

Samira Henning (Zürich)
Yogalehrerin, Naturärztin,
www.premayoga.ch

Wir alle brauchen Inseln – Inseln der Ruhe, Inseln des Glücks und der Leichtigkeit.
Tagtäglich verschwenden wir Unmengen an Energie, indem wir uns über etwas ärgern, uns vom Stress überwältigen oder von negativen Gedanken beeinflussen lassen. Die Reaktionen unseres Körpers ignorieren wir aus Angst, unseren Aufgaben nicht gerecht zu werden. Dies gelingt uns so lange, bis der Körper zu streiken beginnt. Krankheiten oder Verletzungen sind die Folge.

Es ist daher wichtig, Inseln zu schaffen und den Energieausgleich wiederherzustellen – beispielsweise mit Yoga. Eine regelmässige Yogapraxis lädt dazu ein, Ruhe zu finden und sich vom Stress des Alltags zu regenerieren. Yoga ist ein sanfter Weg, Körper und Geist beweglich, kraftvoll und schmerzfrei zu halten. Wenn wir ausgeruht sind, ist alles in unserem Leben farbiger und der Erfolg ist uns sicher.

Maya Bachmann Brunold
(Zürich-Glattpark) Mentaltrainerin,
Persönlichkeitsbildung,
www.mayapower.ch

Der Energiehaushalt bestimmt, ob eine Person gesund und zufrieden leben kann.
Der Körper manifestiert dabei nichts von alleine, sondern setzt Botschaften der mentalen und emotionalen Ebenen um. Dasselbe gilt umgekehrt: Mit Impulsen, die wir mental und emotional kreieren, steuern wir – normalerweise unbewusst, idealerweise bewusst – unseren Energiehaushalt.
Eine Möglichkeit, diesen aktiv und richtig zu lenken, bieten Methoden aus der Hirnforschung, die mit der Vorstellungskraft agieren. Ein Beispiel: Stellen Sie sich vor, wie Negatives und Belastendes aus dem Körper fliesst und Sie anschliessend die erwünschte, positive Energie einatmen.
Man kann lernen, seine Energie so zu kanalisieren, dass auch anspruchsvolle Ziele mit Effizienz und Lebensfreude erreicht werden. Mentaltraining unterstützt Sie dabei – in jeder Lebenslage.

Coachfrog bietet Ihnen ein breites Netzwerk an ausgewiesenen Fachpersonen, welche Ihnen und Ihrem Unternehmen dabei helfen, Ihren Energiehaushalt und damit Ihre Leistung zu optimieren. Wir beraten Sie gerne. Profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog Gutscheine und 100% Energie im Alltag.

info@coachfrog.ch

Coachfrog
Dorfstrasse 65, 8037 Zürich
Tel. 044 555 86 21, www.coachfrog.ch

coachfrog
Design your life

Just-in-Time: Punktgenaue Personalplanung

Viktor Calabrò
Gründer, Inhaber und CEO von STAFF FINDER AG

Genügend Personal zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Was wie Wunschdenken klingt, ist heute dank neuer Technologien Wirklichkeit. Rekrutieren in Echtzeit – eine Übersicht zu Just-in-Time-Personalmanagement.

Globalisierung, verkürzte Produktezyklen, wachsende Umweltsensibilität, Fachkräftemangel sowie die günstige Konkurrenz im Ausland verstärken das Spannungsfeld zwischen Kosten- und Marktdruck weiter. Kurzfristige Abschlüsse und Bestellungen fordern die Unternehmen. Langfristiges Planen war gestern, gefragt ist Agilität und Flexibilität. Ein Bereich, in dem gewaltiges Optimierungspotenzial liegt, ist die Personalplanung. Alte und starre Prozesse, die auf langfristiger Planung, Statistiken und unter anderem unter Einbezug von komplizierter und teurer Software beruhen, halten diesen Anforderungen aktuell nicht mehr stand. Es braucht Lösungen, die dann zum Einsatz kommen, wenn man genau abschätzen kann, wie viel Manpower gebraucht wird.

Punktgenaue Planung

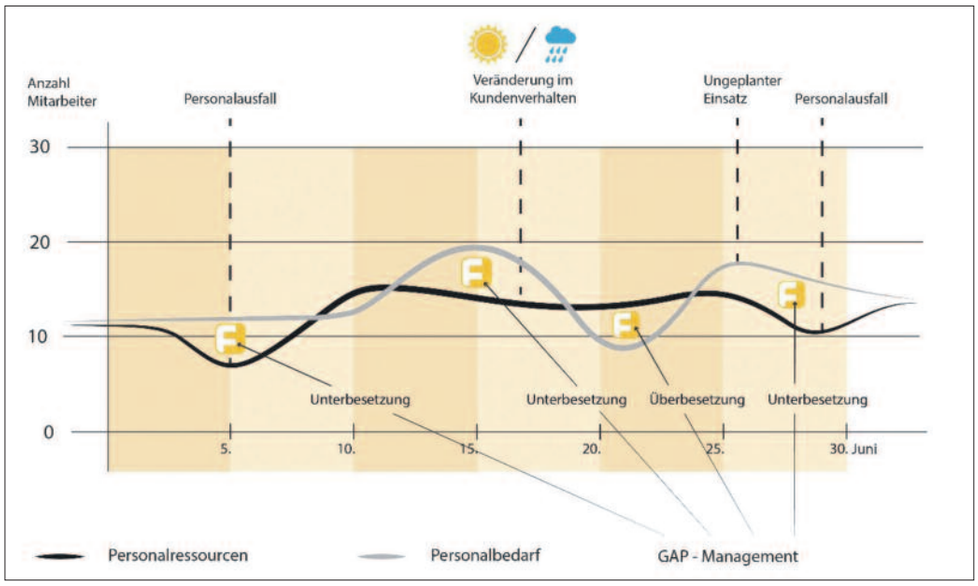
Die neue Lösung zur Optimierung dieser Szenarien heisst Just-in-Time-Personalmanagement. Genügend Mitarbeitende zur richtigen Zeit am richtigen Ort und dies innert kürzester Zeit. Dies bedeutet natürlich nicht, dass das Kernteam, die sogenannten Keyplayer unter den Mitarbeitenden, ersetzbar wäre. Eine Kombination aus einem Kernteam sowie flexiblem Personal ist die Lösung. Das Kernteam kennt die Werte des Unternehmens und auch die Prozesse. Aber es bietet sich in vielen Fällen an, das bestehende Team kurzzeitig und kurzfristig mit temporären Mitarbeitenden aufzustocken. Dadurch kann auf Personalengpässe oder -ausfälle, seien diese vorhersehbar oder unvorhersehbar, schnell und unkompliziert reagiert werden. Über das Outsourcing dieses Prozesses sparen Unternehmen zudem an teurer HR-Software, benötigen weniger Ressourcen und lagern zu guter Letzt Risiken aus.

Algorithmen richten's

Wie so oft findet man den Schlüssel zur Just-in-Time-Lösung auch im Bereich Personalmanagement bei der Technologie im Web 2.0. Algorithmen sind die Zauberformel der Stunde und matchen die Bedürfnisse von Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Dabei kann auf unterschiedliche Variablen, wie etwa der Ort des Einsatzes, Rücksicht genommen werden. Dies macht die kurzfristige Verfügbarkeit erst möglich. Via Web- und Mobile-Applikation funktioniert die Kommunikation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Echtzeit und innert vier Stunden ist der Mitarbeitende rekrutiert, die Bedingungen vereinbart und der Mitarbeitende einsatzbereit vor Ort – und das mit ein paar wenigen Klicks. Nach dem Einsatz müssen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer gegenseitig beurteilen. Dieses transparente Rating schafft Vertrauen, da es auf effektiven Erfahrungen im Umgang miteinander basiert.

Fokussierung auf die Kernkompetenzen

Fixkosten können also reduziert und die Flexibilität massiv erhöht werden. Zudem kann sich das HR-Management durch die administrative Entlastung vermehrt strategischen Themen, wie beispielsweise der Förderung und Entwicklung der Schlüsselmitarbeitenden, widmen. Dazu gehört es auch, dass sich jeder Mitarbeitende auf seine zentralen Aufgaben und Fähigkeiten konzentriert und diese bestmöglich einsetzen kann. Aufgaben, die nicht in den Kompetenzbereich eines Mitarbeitenden gehören und diesen von den zentralen Arbeiten abhalten, können als Stundenjob an eine andere Kraft delegiert werden, die an solchen Einsätzen interessiert ist. Das sind zum Beispiel Aufgaben, die keine oder nur eine kurze Einarbeitungszeit benötigen. Damit nutzt der fixe Mitarbeitende seine Arbeitszeit optimal und die Kompetenzen werden dort eingesetzt, wo sie am meisten Ertrag bringen. Mit einer möglichst perfekten Personalauslastung kann das Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz um bis zu 35 Prozent verbessert werden.



Viktor Calabrò (39) ist Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der STAFF FINDER AG. STAFF FINDER ist führend im Bereich Just-in-time-Stundenarbeit und findet innerhalb von 4 Stunden, 365 Tage im Jahr rund um die Uhr qualifiziertes Personal für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete – vor allem aus den Branchen Hotellerie & Gastronomie, Detailhandel & Logistik, Promotion & Event sowie für kaufmännische Temporärstellen. Über 50'000 Arbeitskräfte und über 3'000 Arbeitgeber sind bereits auf der Plattform registriert.

STAFF FINDER AG
Hardturmstrasse 253, 8005 Zürich
Tel. 044 554 50 00, www.staff-finder.ch

Schwierige Lernende oder Lernende mit Schwierigkeiten?

Wie jedes Jahr werden wieder über 95% der Schülerinnen und Schüler eine Anschlusslösung für die Zeit nach der Volksschule haben. Etwas salopp ausgedrückt: Praktisch alle werden wieder untergebracht sein. Die Erleichterung ist gross – bei den Jugendlichen, Eltern, Lehrpersonen, Unternehmen und dem Staat. Wiederum werden aussergewöhnliche statistische Werte das Erfolgsmodell «duale Berufsbildung» stärken.

Jede/r dritte Lernende bricht die Lehre ab.
Die kantonalen Ämter für Berufsbildung weisen darauf hin, dass verschiedene Studien zeigen, dass das Verhältnis zwischen Nutzen und Aufwand der Berufsbildung für die Unternehmen positiv ausfällt. So ist es äusserst bedauerlich und ärgerlich, wenn Jugendliche aus einem Lehrvertrag aussteigen. Denn jede Stelle wird mit Aufgaben und Verantwortlichkeiten definiert. Verlässt der Stelleninhaber die Unternehmung, müssen die Aufgaben trotzdem erledigt werden. Warum also diese hohe Ausstiegsquote?
Wenn man dann noch in Betracht zieht, welche Mühe (Zeit und Geld) sich Lehrpersonen und Berufsberatende geben, dass die Jugendlichen einen Ausbildungsplatz haben. Zusätzliche Anbieter Abklärungstools kreierten, um die schulischen Qualifikationen im föderalistischen Schulsystem besser zu vergleichen und die kognitiven Fähigkeiten der Jugendlichen im Verhältnis der Anforderungen des jeweiligen Berufsfeldes zu zeigen. Diese Dienstleistungen und Angebote wie Anforderungsprofile schon seit über 15 Jahren als Orientierungshilfen dienen. Die Berufsberatenden und die Unternehmen wissen, wie wichtig welche schulischen Kenntnisse aus Sicht der Berufswelt sind. Ist die Frage doch berechtigt: Warum steigt die Ausstiegsquote an?

Welche Begleitung brauchen Jugendliche?
Es gibt nicht den Jugendlichen
«Die» Situation von Jugendlichen gibt es nicht. Während der eine Jugendliche mit 16 Jahren verantwortungsbewusst ist und sich sozial engagiert, ist ein anderer junger Mensch mit 24 Jahren noch nicht in der Lage, selbständig sein Leben zu gestalten. Einige junge Menschen brauchen mehr Begleitung und Unterstützung für ihren Weg als andere.
Suche nach dem eigenen Weg
Da sind zum einen diejenigen, die sich unverstanden fühlen. Ihre Interessen werden von der Familie nicht ernst genommen, Talente und Fähigkeiten nicht erkannt. Mit Freunden, Gleichaltrigen, gelingt es nicht, eine Orientierung zu finden. Oftmals sind es die Medien, die Werte, Geborgenheit und Verständnis vorgaukeln. Diese Jugendlichen kompensieren über Internet, Computerspiele oder Fernsehen die defizitäre Realität.
Leben in der eigenen Welt
Da sind zum anderen die, die durch die Flut der Möglichkeiten verunsichert werden, sich im Alltag nicht mehr zurechtfinden, sich von der reglementierenden Familie abwenden, mit «Freunden» in einer eigenen Welt leben und anfällig werden für Süchte, übertriebenen Konsum und Fehlverhalten.
Gestalten des eigenen Umfeldes
Ausserdem sind da noch die jungen Menschen, die zwischen beide Extremen hin und her gerissen sind und jene, die aus den verschiedenen Gründen persönlich oder sozial benachteiligt sind. Diese «Jugendlichen» kommen aus einem Umfeld, in dem sie nicht die Chance haben, ohne Hilfe den Weg in eine gesicherte Zukunft antreten zu können. Unvollständige Familien, finanzielle familiäre Notlagen, Migrationshintergrund, gesundheitliche Einschränkungen, Lernbehinderungen oder andere Hemmnisse zählen zu den Faktoren, aus denen sich die Benachteiligung zusammensetzt.

Alle diese Jugendlichen brauchen Menschen, die sie bildlich gesprochen an die Hand nehmen, zu denen sie Vertrauen haben, die keine Übermenschen, sondern akzeptierte Vorbilder sind. Diese Menschen sollten nicht aus der eigenen Familie stammen, damit sie mit angemessener Distanz die Lebenssituation des jeweiligen jungen Menschen überblicken, mit ihm gemeinsam Ziele setzen und die Schritte zum Erreichen der Ziele festlegen. Diese Form der Orientierungshilfe brauchen die Jugendlichen heute dringender denn je!
Die jungen Berufsleute erhoffen sich öfters von ihren Berufbildnerinnen und Berufsbildnern diese Orientierungshilfe.

Lernende beurteilen ihre Arbeitssituation oft nicht rational. Treten emotionale Schwierigkeiten auf, verhalten sie sich schwierig und provozieren damit noch mehr Schwierigkeiten. Die Flucht aus der Situation ist dann die Lösung, weil es wohl tut.

Die Antwort auf die Frage «Warum diese hohe Ausstiegsquote?» soll hier als These beantwortet werden: Die Lernenden wollen während der Ausbildungszeit von engagierten und nicht von arrangierten Berufsbildenden geführt werden.

Lernende gewinnen, entwickeln und binden.
Die Jugendlichen müssen ihren Platz in der Gesellschaft und in der Arbeitswelt erst noch finden. Hierfür brauchen die Berufsbildenden insbesondere das Gespür für die Befindlichkeit und die Bedürfnisse der Lernenden. Sie benötigen die Fähigkeiten, welche für die Pflege der Beziehungsebene bedeutsam sind wie einen ausgewogenen Dialog führen, Verständigung auf Augenhöhe und adäquaten Umgang aber auch Einfühlungsvermögen sowie das Gespür für die richtige Intervention zum richtigen Zeitpunkt.

Wie gestalten Sie die Beziehung zu den Lernenden? Wie reagieren Sie auf bestimmtes Arbeitsverhalten? Dienen Ihre Interventionen dem/der Lernenden als Orientierungshilfe? Wie sprechen Sie Anerkennung aus? Schätzt der/die Lernende Ihre Umgangsformen? Kann und darf sich der/die Lernende an Ihnen orientieren?
Die Individualität der Berufsbildenden trifft auf die Individualität der Lernenden und kann Unverständnis sowie Irritation auslösen. Das gegenseitige Wissen über das zu erwartende Verhalten und die Erwartungen erleichtern die Beziehungspflege sehr. Aus diesem Grund ist die Standortbestimmung mit dem persolog® Verhaltensprofil für die Berufsbildenden und mit dem persolog® Teenagerprofil für die Lernenden ein äusserst effizientes Mittel. Die Beteiligten erhalten innert Kürze wichtige Informationen und einen gemeinsamen Wortschatz für die Gestaltung der Beziehung. Sollten Sie Lernende mit besonderen Verhaltenseigenschaften suchen, empfiehlt sich der Einsatz schon während der Selektionsphase.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer Webpage unter Angebot/Berufsbildung.
Tel. 033 334 20 34
services@kairospartner.ch

KAIROS Partner AG
Bälliz 59, 3600 Thun
www.kairospartner.ch / www.persolog.ch

Was ist ein Leader? Führung im Wandel – die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor.

Leadership definiert sich durch das Wirken, nicht durch die Position. Leadership steht für Menschenführung auf höchstem qualitativen Niveau. Es geht darum, Führungskräfte im Umgang mit Menschen nachhaltig wirksam zu machen.

Rückblick auf die 14. Fachmesse für Personalmanagement vom 14. und 15. April 2015.
KAIROS Partner AG organisierte zu diesem Thema an der diesjährigen Personal Swiss ein Diskussionsforum. Unter der Leitung von Lukas Studer, Moderator SRF Sport, haben Benni Lurvink, Coop, Leiter Ausbildung national und Dr. Bernhard Heusler, Präsident FC Basel, folgende Thesen erörtert.

1. Ein Leader ist ein emotional gebildeter Winner-Typ.
2. Ein Leader ist fähig, sein Verhalten adäquat der Situation anzupassen.
3. Ein Leader zu engagieren ist effizienter als auszubilden.

Das Interesse an diesem Forum war enorm und die Zuhörenden verfolgten die Diskussion äussert aufmerksam. Insbesondere folgende Statements von Herrn Lurvink und Herrn Heusler stiessen auf zahlreiche hör- und sichtbare Bekundungen:

- *«… bei jeder Entscheidung frage ich mich, handle ich damit im Interesse der Unternehmung oder meiner eigenen Person …»*
- *«… um Menschen erfolgreich führen zu können, muss man die Menschen mögen…»*
- *«… die eigenen Emotionen im Interesse des Ergebnisses steuern zu können, ist ein Lernprozess.»*
- *«Ein Leader hat den Blick stets in die Zukunft.»*
- *«Den Lead haben heisst, sich in der Führungsrolle nicht bequem einzurichten, sondern sich stetig verbessern zu wollen.»*
- *«Hier gilt, grundsätzlich bedeutet die Ausbildung der eigenen Mitarbeitenden grössere Planungssicherheit – und stärkt die Identifikation mit der Unternehmung.»*

Die Essenz der Diskussion ist, dass ein wesentlicher Faktor der erfolgreichen Unternehmensführung die Menschenführung darstellt – also die richtigen Mitarbeitenden zu gewinnen, zu entwickeln und zu binden.

Tägliche Schwierigkeiten und Stolpersteine der Führungsarbeit.
Die Kalaidos Fachhochschule Wirtschaft befragte im Auftrag von der Schweizer Kader Organisation (SKO) 1000 Führungskräfte und knapp 300 Expertinnen und Experten aus dem Bereich Führungsentwicklung. Ziel der Studie war es, die täglichen Schwierigkeiten und Stolpersteine der Führungsarbeit zu erfassen und zu gewichten. Im September 2014 wurde der Bericht «Leaderhsip-Barometer 2014, eine Analyse der Herausforderungen von Führungskräften in der Schweiz» veröffentlicht.

Das Barometer zeigt die heutigen Herausforderungen auf und beantwortet, welche künftig zu- oder abnehmen werden. Äusserst bemerkenswert ist, dass die Studie zum gleichen Resultat führt: die richtigen Mitarbeitenden zu gewinnen, zu entwickeln und zu binden.

Mitarbeitende gewinnen, entwickeln und binden.
Die Formulierung suggeriert das «Problem» bei den Mitarbeitenden und mündet in der Diskussion über fehlende Fachkräfte. Öfters müsste aber die Ursache beim Ursprung des «Problems» geprüft werden: Sind denn die Verantwortlichen für die Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Mitarbeitenden auch tatsächlich fähig die richtigen Mitarbeitenden zu gewinnen, zu entwickeln und zu binden? Sind sie der Leader ihres Verhaltens? Kennen sie die Wirkung ihres situativen Verhaltens- und Führungsstils auf die Menschen? Können sie diesen auch bewusst steuern? Welche Fähigkeiten zeichnen sie aus in der Begegnung mit Menschen?

SVF-Zertifikat «Leadership».
Die Auseinandersetzung mit sich in der Rolle als Führungskraft und Leader ist essentiell für den Erfolg. Grundsätzlich ist es nicht wichtig, wie es passiert. Entscheidend ist, dass es passiert!

Für Führungspersonen, die am Anfang einer Führungskarriere stehen oder neu eine Führungsrolle übernehmen, ist das Modul «Leadership» ein ausgezeichneter Einstieg.

NEU – Abschluss von einzelnen Leaderhip-Modulen.
KAIROS Partner AG und Vecto Coaching bieten den Abschluss vom gesamten Lehrgang und von einzelnen Modulen an.
Integraler Bestandteil dieser Ausbildung ist eine intensive Auseinandersetzung des eigenen Verhaltens im Kontext der Führungsrolle. Intensiv bedeutet ein konzentrierter Fokus auf das eigene Führungsverhalten und die zu erwartende Wirkung auf die Führungskultur. Es geht darum, Führungskräfte im Umgang mit Menschen nachhaltig wirksam zu machen, indem sie Menschen auf höchstem qualitativem Niveau führen.

Eigenes Führungsverhalten strukturiert reflektieren.
Wichtig ist, dass die Reflexion des eigenen Führungsverhaltens strukturiert und die daraus abgeleiteten Veränderungen überprüft werden können. Aus diesem Grund sind Persönlichkeitstests für diese Entwicklungsarbeit hinderlich. Sie ermitteln ein Ergebnis und nicht den Bedarf. Eine ausgezeichnete Struktur für diese Reflexion bietet hingegen das persolog® Modell und die Lerninstrumente.

Leader entwickeln ein Fundament für die erfolgreiche Zusammenarbeit, indem sie

- eine Atmosphäre von gegenseitigem Vertrauen bilden,
- nicht die besten, sondern die richtigen Leute anstellen, die mit- und untereinander perfekt funktionieren und
- ein Arbeitsklima schaffen, in welchem die Mitarbeitenden keine Angst vor Fehlern haben müssen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer Webpage: Angebot/svf-leadership.
Tel. 033 334 20 34
services@kairospartner.ch

KAIROS Partner AG
Bälliz 59, 3600 Thun
www.kairospartner.ch / www.persolog.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

TensoLock – sicher wie gemauert
Wirksamer Einbruchschutz

Aufgrund der hohen Anzahl Einbrüche in der Schweiz beschäftigen sich immer mehr Hauseigentümer mit der Frage, wie sie ihr Eigenheim wirksam gegen Einbrecher schützen können. Die Hauptbeweggründe, Geld für Sicherheitsvorkehrungen zu investieren, sind der Schutz der Privatsphäre sowie der Schutz der Familie. Diverse Studien belegen, dass Einbruchsopfern das verloren gegangene Sicherheitsgefühl und die möglichen psychischen Folgeschäden mehr zu schaffen macht als der materielle Schaden.

Insbesondere Fenster – ob alt oder neu – bieten in der Regel keinen genügenden Widerstand, um einen Einbruch zu verhindern. Weit mehr als die Hälfte der Einbrüche in der Schweiz erfolgen mit einem Schraubenzieher mit einer Klingenbreite von höchstens 15 mm. Mit diesem einfachen Hebelwerkzeug verschafft sich ein Einbrecher innert wenigen Sekunden praktisch geräuschlos Zugang zum Wohnbereich – ohne die Verglasung einschlagen zu müssen.

Genau hier setzt ein wirksamer Einbruchschutz an. Er sorgt dafür, dass die ungebetenen Gäste mehr Lärm verursachen und Zeit benötigen, als ihnen lieb ist. Die Erfahrung zeigt, dass der Einbrecher vom Objekt ablassen wird, wenn er innert ein paar Minuten nicht zum Erfolg kommt. Denn das Risiko, entdeckt und von der Polizei erwischt zu werden, steigt massiv mit zunehmender Zeitdauer und Lärmverursachung.

Schweizer Erfindung schiebt Einbrechern einen Riegel vor

Das patentierte Sicherheitssystem TensoLock, welches von der in Worblaufen BE ansässigen Sicherheitsfirma Introgarde AG entwickelt wurde, wurde vor anderthalb Jahren im Rahmen des Innovationswettbewerbs des Verbandes Schweizer KMU prämiert. Seither konnte die Introgarde AG mehrere Tausend Fenster und Fenstertüren mit TensoLock nachrüsten, erklärt Geschäftsführer Stefan Marti. «Mit diesem Produkt, welches hauptsächlich in der Schweiz produziert wird, haben wir den Nerv der Zeit getroffen und können uns deutlich von unseren Mitbewerbern abheben. Die Hausbewohner werden in ihrem Alltag in keinster Weise eingeschränkt und können einen mechanischen wie auch elektronischen Schutz ihres Eigenheims geniessen. Eine solche benutzerfreundliche und im Verhältnis zu aufwändigen Umbauten (z.B. Sicherheitsgitter oder verdrahtete Alarmanlage) kostengünstige Lösung ist auf dem Sicherheitsmarkt einzigartig.»

TensoLock – nachrüstbare Sicherheit in Schweizer Qualität

TensoLock kombiniert alle Vorteile bisheriger mechanischer und elektronischer Sicherheitssysteme auf einfache und ästhetische Art und Weise. Die Ergänzung erfolgt durch das Auswechseln des bestehenden Fenstergriffes.

Die zusätzliche mechanische Schliessung verhindert ein schnelles und gewaltsames Öffnen des Fensters durch einen Einbrecher. Die im Fenstergriff integrierte Elektronik bemerkt bereits nach wenigen Sekunden eine allfällige Manipulation durch den Einbrecher und löst über ein zentrales Steuergerät einen Alarm aus. Somit wird der Einbrecher in die Flucht geschlagen, lange bevor er das Fenster aufgebrochen hat. Das Ziel eines wirksamen Einbruchschutzes ist damit erreicht.

Trotz der Komplexität des Sicherheitssystems bestehen für die Hausbewohner keine Einschränkungen im Alltag. Sie können Ihre Fenster und Fenstertüren wie gewohnt öffnen und schliessen, ohne die Gefahr eines Fehlalarms und ohne das System ein- und ausschalten zu müssen. Aufgrund speziell entwickelter Drucksensoren erfolgt eine Alarmierung ausschliesslich bei einem gewaltsamen Einbruchversuch.

Zum Schutz des Eigenheims, der Familie und der Privatsphäre bietet TensoLock maximalen Nutzen:

- Schweizer Qualität, die langfristig hält
- 2 in 1
  - Mechanik verhindert Einbruch
  - Elektronik meldet Einbruchversuch
- Keine Einschränkungen im Alltag
- Kein Ein- und Ausschalten
- Keine Alarme infolge fehlerhafter Bedienung
- Erweiterbar mit Rauchmeldern, Notruf u.v.m.

Introgarde AG
sicher wohnen
Tiefenaustrasse 2
3048 Worblaufen
Tel. 031 924 40 40, www.introgarde.ch

Schloss Hünigen eröffnet kürzlich gebauten Gartenpavillon

Tagende wünschen sich ein inspirierendes Umfeld. Auf dieses Bedürfnis hat das Schloss Hünigen reagiert – mit dem Bau eines Gartenpavillons im 40'000 Quadratmeter grossen Park. Der lichtdurchflutete Von-Scharnach-Pavillon eignet sich nicht nur als Tagungslokalität, sondern auch für Tavolatas bis 25 Personen, Apéros und stimmungsvolle Trauungen bis 50 Personen.

Mit dieser Innovation gewinnt das Schloss Hünigen weiter an Profil als führender Seminar- und Bankettbetriebe in der Region. Der zeitgemässe, diskrete Holzbau steht auf Pfählen am Kiesenbach mit Blick in den Park.

Der tagende oder feiernde Gast soll sich hier in der freien Natur wähnen – nach diesem Motto wurde der Pavillon gestaltet: mit auf den Boden reichenden Fenstern, die die Natur buchstäblich in den Raum wachsen lassen, und einem diskreten dunklen Riemenboden aus geölter Eiche. Für eine Raumerweiterung sorgt der grosszügige Balkon, der für Pausen und als weiterer Aufenthaltsraum geschätzt wird.

Der nach den Erbauern des Schloss Hünigen benannte Von-Scharnach-Pavillon misst grosszügige 83 m^2 und genügt höchsten Komfortansprüchen. Er ist klimatisiert und wurde mit der modernsten Seminartechnik ausgestattet, die nur sichtbar ist, wenn man sie braucht. Im Weiteren verfügt der Pavillon über Toiletten und ein Réduit. Das Elementmodul wurde von der auf Holzbauten spezialisierten Firma Kifa AG im thurgauischen Aadorf in achtwöchiger Bauzeit errichtet.

Ferdinand T. Salverda
Direktor Schloss Hünigen

Schloss Hünigen
Freimettigenstrasse 9
3510 Konolfingen

Tel. 031 791 26 11
www.schlosshuenigen.ch

Anzeigen

3. Berner Cleantech-Treff

energie-cluster.ch

Unternehmen sparen bis zu 30 Prozent Energie, Wärme und Strom!?
Datum: Mittwoch, 20. August 2015; Zeit: 13.30 bis 18.00 Uhr
Ort: Postfinance Arena, Mingerstrasse 12, 3014 Bern

Weitere Veranstaltungen des energie-cluster.ch:

Innovationsgruppen
Plusenergie-Gebäude, Hochleistungswärmedämmung, Komfortlüftung, Speicher/Wärmetauscher, Hausautomation

Energieeffizienzmanagement im Unternehmen
Datum: Mittwoch, 17. Juni 2015; Zeit: 09.00 bis 16.45 Uhr
Ort: HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, Sihlhof, Lagerstrasse 5, 8021 Zürich

Vertiefte Weiterbildung Komfortlüftung
Kursstaffel Herbst 2015: 2./3. Oktober und 6./7. November 2015

Weitere Informationen:
Peter Siegenthaler, Projektleiter energie-cluster.ch, Monbijoustrasse 35, 3011 Bern
Tel. 031 381 2480, peter.siegenthaler@energie-cluster.ch, www.energie-cluster.ch

Mit mehr Energie zum Unternehmenserfolg

Birgitt Klar

Alles in unserer Welt ist mit elektromagnetischen Feldern umgeben. Egal, ob Pflanzen, Tiere, Menschen, Dinge oder Unternehmen. Das ist wissenschaftlich untersucht und nachgewiesen. Jedes Feld enthält die kompletten Informationen über alles, was es umgibt und hält Kontakt zu allen Feldern gleicher Art. Diese Informations- oder sog. Nullpunktfelder können elektromagnetische Schwingungen verändern und haben Auswirkungen auf Unternehmensprozesse sowie die Menschen, die sie ausführen. Doch gehen die Umsätze einer Firma zurück oder steigt die Fluktuation, werden in den seltensten Fällen die Ursachen solchen Impulsen zugerechnet.

Klar Consulting, die Unternehmensberatung mit Quantenphysik aus Wilen bei Wollerau, nimmt sich genau diesem wichtigen Punkt ganz besonders intensiv an. «Wir scannen die Nullpunktfelder in Unternehmen und informieren diese neu, d.h. die energetische Präsenz des Unternehmens erhält neue Impulse und kann somit gemäss der Firmenziele optimiert werden», erklärt Birgitt Klar, die Geschäftsführerin bei Klar Consulting.

Ohne Analyse kein Fortschritt

Der erste wichtige Schritt einer jeden ergebnisorientierten Analyse ist die Feststellung des Ist-Zustandes aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Jede klassische Unternehmensberatung nimmt zuerst alle Faktoren des Kunden auf, von der Absatzplanung, der Umsatzentwicklung über die Firmenphilosophie bis hin zur Mitarbeitermotivation. Klar Consulting hat hierfür eine neue Technologie und spezielle Software im Einsatz: die Wirkungsweise des QUANTEC® Radionikgerätes wurde durch Studien der Universität Freiburg bestätigt. «Die Quantenphysik arbeitet im Sinne der Natur: scannen, analysieren, neu informieren», so Birgitt Klar weiter. «Wir blicken in der Unternehmensberatung jedoch nicht ausschliesslich auf betriebswirtschaftliche Fakten, sondern nehmen alle anderen Einflussfaktoren ganzheitlich und genauso ernsthaft unter die Lupe.»

Die durch den Unternehmens-Scan erhaltenen Informationen werden mit vielen Datenbanken abgeglichen. «Die Faktoren, die zu dem jeweiligen Unternehmen eine deutliche Resonanz zeigen, werden von uns in dieser Weise ganz gezielt ausgewählt. Der so erhaltene Umfang an Informationen zeigt in Fülle und Klarheit, was genau einer Korrektur bedarf», so Birgitt Klar. Die Analyse und die intensive Auswertung dieser ist das Herz unserer Unternehmensberatung. Wir beraten unseren Kunden bezüglich der vorzunehmenden Optimierungsmassnahmen.»

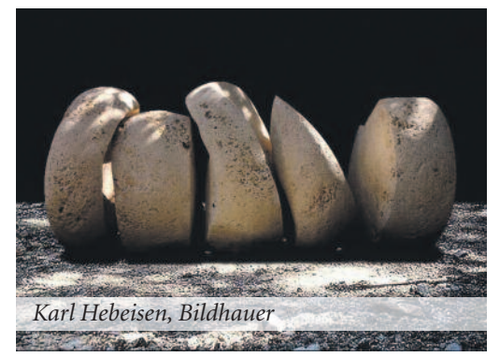
Mutiger Richtungswechsel für nachhaltigen Erfolg

Um diese Massnahmen einzuleiten, erfolgt die «Neu-Informierung» der Nullpunktfelder. Erste Veränderungen stellen sich nachweislich bereits nach drei Monaten ein. Die Referenzen auf der Webseite der Beratungsfirma sprechen eine deutliche Sprache. Verbesserung der Auftragslage, Gewinnung von Neukunden, Reduzierung von Fluktuationsraten und Steigerung der Motivation der Mitarbeiter – die langjährigen Kunden von Klar Consulting belegen, dass Quantenkommunikation in ihren Unternehmen nachhaltigen Erfolg bewirkt hat.

Birgitt Klar ist überzeugt: «Zukünftig wird ein einstmals wachstumsschwaches Unternehmen stetiges Wachstum erzielen und halten. Ein Unternehmer, der über das fehlende Engagement seiner Angestellten sowie über hohe Fluktuationsraten klagte, wird nach unserer Beratungsdienstleistung, einem intensiven Mitarbeiter-Scan und der zielgerichteten Neu-Information deutliche Verbesserungen wahrnehmen. Unsere Erfolgsquote liegt bei 90%. Welche klassische Unternehmensberatung kann das garantieren?»

Quantenkommunikation blickt über den Tellerrand hinaus, betrachtet und analysiert das Unternehmen in seinem Umfeld. Die Schnittstellen, die es dem Radionik-Computer erlauben mit biologischen Systemen zu kommunizieren, basieren zum einen auf Dioden, die ein weisses Rauschen erzeugen und zum anderen auf quanten-physikalischen Phänomenen. «Die Anwendungsbereiche für diese Technologie sind praktisch unbegrenzt», erklärt Birgitt Klar. «Mit Erkenntnissen aus der modernen Quantenphysik erreichen unsere Kunden eine energetisch positive Marktpräsenz.» Klar Consulting verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung und im betriebswirtschaftlichen Einsatz der Erkenntnisse aus der Quantenphysik. *Das Deutsche Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) fördert die Massnahme. Als zertifiziertes Mitglied im grössten Beraternetzwerk Deutschlands, dem IBWF (Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und -forschung e.V.), können die Kunden von Klar Consulting diese Fördergelder beantragen und somit ihre Kosten für den Beratungsaufwand senken.*

Wer weitere Informationen über die Vorgehensweise von Klar Consulting erhalten und das Erfolgsrezept für sein Unternehmen anwenden möchte, sollte sich mit uns in Verbindung setzen für eine kostenlose Erstberatung. Um immer auf dem aktuellen Stand zu bleiben, können Interessierte ausserdem den Newsletter abonnieren.



Karl Hebeisen, Bildhauer

Klar-Consulting GmbH
Hungerstrasse 56
8832 Wilen bei Wollerau
Tel. 044 500 24 51

www.klar-consulting.com und
www.vital-point24.info

Gall Tech AG, Rothrist – Entwicklung und Produktion von CNC-Maschinen

Manuel Gall hat die Firma 2007 zusammen mit seiner Frau Ursula aufgebaut und darf auf acht erfolgreiche Jahre zurückblicken. ERFOLG hat die Gall Tech AG kürzlich besucht und wollte von Manuel Gall wissen:

Wie kamst du dazu, die Gall Tech AG zu gründen?
Manuel Gall: In der Lehre und in den Berufsjahren danach habe ich mir Fachwissen in verschiedenen, sich ergänzenden Bereichen angeeignet. So arbeitete ich in der CNC-Fertigung im Formenbau für Spritzgussteile, später war ich bei einem Schweizer CNC-Maschinenhersteller für die Inbetriebnahme von CNC-Fräsmaschinen verantwortlich und ergänzend zur Weiterbildung als Maschinentechniker TS war ich auch einige Jahre als Konstrukteur und Projektleiter im Sondermaschinenbau in der Automationsbranche tätig. Ausschlaggebend für den Schritt in die Selbständigkeit war die Diplomarbeit am TS. Damals entwickelte ich eine CNC-Portalfräsmaschine für den Eigengebrauch. Ich stellte fest, dass es in der Schweiz keinen Hersteller solcher Systeme gibt und so entstand die Geschäftsidee.

Ursula Gall: Wir konnten uns beide gut vorstellen ein eigenes Geschäft aufzubauen und wir wussten, dass wir als Team gut zusammenarbeiten können. So war es für mich selbstverständlich, Manuel bei dieser Idee zu unterstützen.

ERFOLG: Welche Produkte und Dienstleistungen können die Kunden von dir erwarten?
Manuel Gall: Produkte: Wir haben basierend auf Kundenbedürfnissen verschiedene Grundachssysteme entwickelt, die mit jeweils anderen technischen Eigenschaften ausgestattet sind. Die Systeme sind modular aufgebaut und werden entsprechend den Anforderungen des Kunden konfiguriert. Unsere CNC-Systeme werden vorwiegend eingesetzt zum Fräsen, Bohren, Schneiden, Dosieren, Schweissen und Gravieren von verschiedensten Materialien. Nebst den Basissystemen entwickeln und produzieren wir auch kundenspezifische Aufspannvorrichtungen oder vor- und nachgelagerte Handlingsprozesse.

Dienstleistungen: Was uns speziell auszeichnet, ist unser Rundumservice. Wir beraten unsere Kunden praxisnah und lösungsorientiert. Wir produzieren die gewünschte Maschine im Haus, nehmen alles in Betrieb und testen die Maschine intern vor der Auslieferung. Selbstverständlich sind wir auch gerne vor Ort, wenn die Maschine beim Kunden angeliefert wird. Ebenso schulen wir Mitarbeiter des Kunden in der Maschinen- und Anwendersoftwarebedienung. Dies ermöglicht einen sofortigen Produktionsstart nach Anlieferung der Maschine. Selbstverständlich stellen wir auch den Service nach dem Kauf sicher.

ERFOLG: Es gibt, vor allem im Ausland, auch andere Anbieter von ähnlichen CNC-Maschinen. Ich kann mir vorstellen, dass diese preislich attraktiver sind. Wieso sollen Betriebe bei euch eine Maschine kaufen?
Manuel Gall: Wir haben unsere Systeme und Prozesse so optimiert, dass wir mit anderen Europäischen Herstellern preislich absolut konkurrenzfähig sind. Was sicher kein anderer Anbieter bieten kann, ist eine Kundennähe, wie wir sie pflegen. Dank unserer kleinen Organisation sind wir sehr nahe beim Kunden und stehen persönlich voll und ganz hinter dem, was wir als Produkt und Dienstleistung liefern. Das Resultat sind sehr zuverlässig funktionierende Maschinen und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit. Dies verhindert sehr viele Kosten, welche nach einem Kauf einer Maschine anfallen können und somit profitieren unsere Kunden doppelt.

Ursula Gall: Zudem sind bei uns Achssysteme erhältlich, die andere Anbieter nicht im Programm haben. Auch ist Manuels Entwicklungsgedankengut noch lange nicht aufgebraucht und die nächsten Ideen warten auf die Umsetzung.

ERFOLG: Du hast hier einige grosse Produktionsmaschinen stehen. Wie konntest du diese als junges Unternehmen finanzieren?
Manuel Gall: Zum Start haben wir all unser Erspartes investiert. Ergänzend dazu haben wir sehr viel Infrastruktur in Eigenleistung erstellt. So habe ich zum Beispiel unser erstes CNC-Fräscenter für die Metallbearbeitung mit einem eingekauften Grundmaschinenkörper

selber aufgebaut und komplett in Betrieb genommen. In der Startphase konnte ich auch einige Engineering Aufträge für meinen ehemaligen Arbeitgeber ausführen. Auch von privaten Kreisen erhielten wir Unterstützung. Zudem haben wir immer wieder sehr viel reinvestiert, um mit neuen Produktionsmöglichkeiten Prozessoptimierungen zu erlangen.

Ursula Gall: In den ersten Jahren war ich noch bei einer anderen Firma angestellt und konnte uns so ein zusätzliches Einkommen sichern.

ERFOLG: Für welche Firmen oder Branchen produzierst du solche Maschinen?
Manuel Gall: Zu unseren Kunden gehören ganz unterschiedliche Produktionssparten, welche ihre Prozesse optimieren möchten. Vom Einmann-Betrieb bis zum internationalen Konzern ist alles dabei. In folgenden Branchen sind unsere Maschinen anzutreffen:

- Flugzeugbauer
- Kunststoffverarbeiter
- Zulieferer im Bausektor
- Fassadenbauer
- Schalttableaubauer
- Schaltschrankbauer
- Technische Modellbauer
- Metallbauer
- Instrumentenbauer
- Schreiner
- Fahrzeugausbauer
- Schulen und Institutionen
- Confiseure (Tiefziehformen)
- ambitionierte Privatanwender
- Skulpturengestalter

ERFOLG: Was schätzen die Kunden besonders bei Gall Tech AG?
Manuel Gall: Genau das wollten wir Ende 2014 auch wissen und haben bei unseren Kunden mittels einer Umfrage nachgefragt. Sehr oft erwähnt wurde das gute Preis-/Leistungsverhältnis, die gute Beratung, dass die Maschinen ein Schweizer Produkt sind, zuverlässig arbeiten und dass sie genau die Bedürfnisse des Kunden decken. Mehr dazu unter: www.galltech.ch/news

ERFOLG: Vor kurzem konntest du die Firma flächenmässig erweitern, was dir Optionen für neue Maschinen und die Produktion eröffnete. Was sind die Vorteile?
Manuel Gall: Dank den besseren Platzverhältnissen können wir interne Arbeitsabläufe effizienter gestalten und zudem können wir neue, effizientere Fertigungsverfahren anwenden. So können wir in Zukunft auch Achssysteme in Stahlbauweise mit der gleichen Flexibilität in der kundenspezifischen Konfiguration der Maschinen anbieten. Dank der grösseren Montagefläche können wir auch die grossen Anlagen einfacher realisieren. Dies war am Schluss in den alten Räumlichkeiten nur erschwert möglich.

ERFOLG: Ihr habt auf kleinem Raum eine enorme Dichte an Infrastruktur und Fachwissen (Entwicklung, Fertigung, Montage, Elektrische Abteilung). Können auch Firmen davon profitieren, welche keine CNC-Maschine brauchen?
Manuel Gall: Selbstverständlich. Viele Firmen haben keine Entwicklungs- und/oder Produktionsabteilung (mehr) und müssen dennoch Prototypen und Kleinserien herstellen. Wir haben bereits einige solcher Prototypenprojekte umgesetzt und machen das natürlich auch in Zukunft gerne.

Ursula Gall: Auf unseren Metallbearbeitungsmaschinen (fräsen, drehen) produzieren wir gerne auch Einzelteile und kleinere Serien im Auftrag.

ERFOLG: Du und Ursula seid ein kleines Team, wobei du vor allem fürs Technische und Ursula fürs Administrative zuständig ist. Das ist bei einer Familie mit drei Kindern (3, 4 ½ und 6 Jahre) sicher auch nicht immer einfach. Wie schafft ihr das?
Ursula Gall: Gute Frage. Sicherlich stehen wir beide voll hinter dem Projekt und haben viel Freude an dem, was mir machen. Dass wir beide am gleichen Strick ziehen und uns gegenseitig unterstützen, ist unabdingbar. Dies setzt viele Kräfte frei und erleichtert es einem auch auf einiges zu verzichten.

Manuel Gall: Im Betrieb habe ich mittlerweile einen guten Pool an Fachkräften, welche ich bei Projektspitzen für verschiedene Bereiche beiziehen kann.

Erfolg dankt euch ganz herzlich fürs Gespräch und wünscht euch weiterhin viel Erfolg.

Gall Tech AG
Breitenstrasse 10, 4852 Rothrist
Tel. 062 794 22 40, www.galltech.ch

Anzeigen

GALL TECH
...Technik die bewegt!

Gall Tech AG
Breitenstrasse 10
4852 Rothrist
Tel: 062 794 22 40
mail: info@galltech.ch
web: www.galltech.ch

CNC MASCHINEN
SWISS MADE

Startsortiment – BLUE

Werbegeschenke für den Memory-Effekt bei Ihren Kunden!

* Nur solange Vorrat!

500x Kugelschreiber Ergonomic Blue, Nr 5118
Listenpreis inkl. Druck = CHF 523

30x Regenschirme Open-Close Blau, Nr 300
Listenpreis inkl. Druck = CHF 628

100x Kapselheber Quick Up Blau, Nr 1344
Listenpreis inkl. Druck = CHF 398

20x Alu-Trinkflasche blau 0.5L, Nr 2142
Listenpreis inkl. Druck = CHF 168

Alle Artikel 1-farbig an einer Position bedruckt, z.B. Weiss oder Blau.

Listenpreis Total = CHF 1717

Aktionspreis = CHF 999

Exkl. CH-Porto CHF 49, exkl. Mehrwertsteuer
Lieferzeit ca. 4 Wochen ab Bestellung/Freigabe zum Druck
Für den Druck ist eine vektorisierte EPS-Datei notwendig, bei einfachen Schriftzügen genügt uns der Wortlaut und die Schriftart – in jedem Fall inkl. der Angabe der Druckfarbe, die gewünscht ist.

Schweizerischer KMU Verband • Eschenring 13 • 6300 Zug • Tel. 041 348 03 30 • www.kmuverband.ch/werbeartikel

ClickShare
Das One-Click-Wonder

Haben Sie Probleme mit der Technik im Sitzungszimmer bzw. Schulungsraum? Wir haben die Lösung dafür!

Wer kennt es nicht – schwarze Bildschirme, falsche Auflösung, falsche Seitendarstellung oder fehlende Anschlusskabel!
Die Verbesserung der Tagungsdynamik und eine schnellere Entscheidungsfindung sind aktuell zwei der grossen Herausforderungen in Tagungsräumen.

Schaffen Sie eine neue Meeting-Dynamik!
Ermuntern Sie alle Teilnehmenden, sich zu beteiligen! Durch den Einsatz von neuer Technik können Teilnehmende besser eingebunden und Sitzungen effizienter gestaltet werden.

Zwei Produkte für die Verbesserung Ihrer Sitzungsdynamik
Mit den collaboration tools «ClickShare» und «SMART kapp» erreichen Sie ein Höchstmass an Effizienz und Effektivität. Dadurch sparen Sie Zeit und Geld und bringen Ihre Entscheidungsfindung in Schwung.

ClickShare – «the one click wonder» - die Lösung für jeden Sitzungs-/Konferenzraum

ClickShare
Das One-Click-Wonder

Das ClickShare verbindet Laptops mit nur einem Knopfdruck drahtlos mit der Videotechnik des Konferenzraums. Mehrere Teilnehmende können ihre Präsentation mit einem Klick zuschalten und so einfach wie nie Inhalte teilen.

- Drahtlose Übertragung des Bildschirminhalts über die USB-Schnittstelle des PCs/Laptops
- Echtes Plug & Play: ClickShare Button an die USB-Schnittstelle anschliessen und den Knopf drücken. Fertig!
- Keine Software-Installation auf dem Laptop notwendig
- Keine Installations- oder Adminrechte notwendig

Seit 1997 beschäftigt sich die MCP AG mit der Evaluation und dem praktischen Einsatz von «Werkzeugen und Hilfsmitteln für den modernen Informations- und Wissensarbeiter» für den täglichen Präsentations-, Kommunikations- und Schulungseinsatz.

MCP AG ist umfassender Lösungsanbieter für die Einrichtung von Schulungsräumen, Sitzungszimmern, Konferenzräumen und Spezialprojekten. Profitieren Sie von unseren Erfahrungen und Beziehungen – für Ihr bevorstehendes Projekt. Von der Beratung, über die Realisierung bis zur individuellen Schulung – «alles aus einer Hand»! Der Fokus von MCP AG ist der ganzheitliche Ansatz, gestützt auf den bedarfs-, budgetgerechten und umsetzbaren Möglichkeiten des jeweiligen Kunden.

Ihr Gesamtlösungsanbieter – nicht nur Produkte sondern praxisnahe Konzepte. Weitere Informationen: www.m-c-p.ch/aktuelles

SMART kapp – das Flipchart/Whiteboard neu erfunden

Die Zusammenarbeit war noch nie so einfach und vielseitig: Verwenden Sie SMART kapp einfach auf die gleiche Weise wie ein beliebiges anderes Whiteboard, wobei Sie Ihre Aufzeichnungen aus Brainstorming- und Problemlösungssitzungen leicht erfassen, speichern und freigeben können.

Sie teilen die Resultate anschliessend digital über das mobile Gerät oder vor Ort im Raum. Die Notizen werden gemeinsam in Echtzeit genutzt und nach dem Meeting/der Schulung einfach geteilt.

Die Anwesenden konzentrieren sich auf den Inhalt und nicht auf das Abschreiben des Präsentierenden. Ob Sie Ideen im Raum diskutieren, im Meeting zeichnen oder ein Projekt bearbeiten, SMART kapp verstärkt und modernisiert den Austausch und die Lernerfahrung. Das bedeutet, Teammitglieder aus aller Welt können sich an Sitzungen beteiligen und aktiv daran teilnehmen, was zu einer Verbesserung der geschäftlichen Zusammenarbeit und Produktivität führt.

Management Communication Pool AG
Marco Looser, Geschäftsinhaber • Sandstrasse 5 • 8105 Watt-Regensdorf • Tel. 044 884 30 30 • Mobile 079 400 79 80 • www.m-c-p.ch

topsoft

Messe für Business Software

25./26. August 2015 Messe Zürich Halle 5

Unternehmen im digitalen Wandel

- Erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die Anwendungsmöglichkeiten moderner IT.
- Anbieter präsentieren vollintegrierte ERP-Systeme, innovative Branchenlösungen und massgeschneiderte Softwareprodukte
- Spannende Live Events und fokussierte Themenparks vermitteln direkt anwendbares Fachwissen.
- Messethemen: ERP, BI, Cloud, DMS, Individual Software, Open Source, u.v.m.

www.topsoft.ch

Messesponsor

Opacc Extended Enterprise Software

Partnerveranstaltungen

GOV@CH Messe & Konferenz für Digitale Verwaltung

suisse emex '15 Networking & Know-how

Stimme aus Bern
«Denken beim Lenken»

Stefan Batzli, Geschäftsführer der AEE SUISSE Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

In dieser Hinsicht sind sich alle einig: Die Einführung einer Lenkungsabgabe auf Strom- und Brennstoffe will durchdacht sein. Andernfalls droht diese nicht nur beim Stimmbürger durchzufallen. Auch die erwünschte Wirkung, die mit möglichst wenigen unerwünschten Nebeneffekten erzielt werden soll, wird verfehlt. Das Ergebnis dieses Denkprozesses fällt aber je nach Interessenslage unterschiedlich aus.

So ein Denkfehler ist das Fazit, wonach die gescheiterte Energiesteuer-Initiative ein kategorisches Votum gegen die Lenkung des Energieverbrauchs und noch weitreichender gegen die Energiestrategie des Bundesrates sei. Man muss schon vieles vorsätzlich und fahrlässig durcheinander bringen, um zu solch einem Schluss zu kommen.

Auch die AEE SUISSE als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz hat nach gründlicher Abwägung die Initiative nicht unterstützt. Nicht weil sie einen Lenkungsmechanismus per se ablehnt. Ausschlaggebend waren vor allem die Vermengung von Fiskal- und Lenkungszielen sowie das Fehlen einer ausreichenden Übergangszeit von der Förderung zur Lenkung. Beides zusammen gefährdet die Akzeptanz und die Planbarkeit eines solchen Instruments.

Schon im September 2013 stellte der Bundesrat in seiner Botschaft zum ersten Massnahmenpaket der Energiestrategie 2050 «die sukzessive Ablösung des bestehenden Fördersystems durch ein Lenkungssystem […], mit einer Energieabgabe und einer Verteilung an Wirtschaft und Bevölkerung» in Aussicht. So ist es nur konsequent und richtig, dass sich Bundesrätin Widmer Schlumpf auch durch das Scheitern der Energiesteuer-Initiative nicht von diesem Ziel abbringen lässt. Denn gerade in Zeiten grosser Unsicherheit gibt verlässliche Politik den Menschen und Unternehmen Orientierung.

Ein «Marschhalt», wie er von manchen vermeintlichen Interessensvertretern der Wirtschaft gefordert wird, ist genau das Gegenteil von Verlässlichkeit und Voraussicht. Heute fliessen Jahr für Jahr mehr als elf Milliarden Franken ins Ausland, vorwiegend für die Lieferung von Erdöl, Gas und Kernbrennstoffen – Klimaschäden und Umweltrisiken inklusive. Ein abrupter Stopp hingegen hätte als einzigen Effekt, unsere Volkswirtschaft noch länger in der Abhängigkeit von ausländischen Energielieferungen zu halten. Denn während mit heimischen Energien verlässlich gerechnet werden kann, ist die Preisentwicklung von Öl und Gas nicht kalkulierbar. Eine Lenkungsabgabe ist ein Preissignal mit den echten Kosten unseres Energieverbrauchs. Heute und erst recht in Zukunft haben wir alle viele verschiedene Möglichkeiten, auf dieses Signal zu reagieren und unseren Energieverbrauch entsprechend zu gestalten.

Aber bei allen guten Gründen für einen Lenkungsmechanismus: Heute stehen wir an dem Punkt, dass wir zunächst das Energiesystem, das uns von Öl, Gas und Uran unabhängig machen kann – nämlich eine dezentrale, saubere, heimische und sichere Versorgung mit erneuerbaren Energien – anstossen müssen. Dazu braucht es bis auf Weiteres die gezielte Förderung der erneuerbaren Energien. Mit der kostendeckenden Einspeisevergütung nutzen wir dafür übrigens den effizientesten Mechanismus für gezielte und nachhaltige Investitionen in ein neues Energiesystem. Bei der Ablösung des Fördersystems durch ein Lenkungssystem muss entsprechend überlegt und abgestimmt vorgegangen werden, bis dieser Umbau weit genug fortgeschritten ist und keine zusätzliche Stimulation mehr erfordert.

Ein weiterer Denkfehler ist zudem die haltlose Behauptung, die Bevölkerung und die Wirtschaft bevorzugten einen Lenkungs- gegenüber einem Fördersystem. Tatsächlich ist die Unterstützung von Energieeffizienz und erneuerbaren Energien breit akzeptiert, die Verteuerung des Energieverbrauchs wird hingegen seit jeher kritisch gesehen.

Auch wenn einigen durchaus ein Marschhalt zum Überdenken ihrer Positionen gegenüber dem Aufbruch in eine Energiezukunft, die uns und späteren Generationen eine sichere, saubere, zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung garantiert, gut täte – auf sie zu warten, wäre die falsche Wahl.

aee SUISSE
Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

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.

AEE SUISSE
Falkenplatz 11
Postfach
3001 Bern
Tel. 031 301 89 62
www.aeesuisse.ch

suisse emex '15
Networking & Know-how

www.suisse-emex.ch

one step ahead

25. & 26. August 2015 | Messe Zürich

Antworten von heute für die Kommunikation von morgen

World of Communication by SuisseEMEX

World of Promotion by SuisseEMEX

World of Event & LiveCom by SuisseEMEX

World of digital business by SuisseEMEX & ONE

SuisseEMEX – die grösste Schweizer Messe für Marketing & Kommunikation, Event & Live Communication, Promotion und Digital Business zusammen unter einem Dach mit der Business Software Messe topsoft.

Eine einzigartige Begegnungsplattform für neue Kontakte und Wissenstransfer. 15'000 Besucher und 500 Aussteller, inkl. Kongressprogramm und Executive Events mit Top Keynotes.

Neu: EMEX Night – der Networking Event der Extraklasse!

SuisseEMEX'15

Experte in der World of Digital Business werden und hochkarätige Neukunden generieren

EMEX Management GmbH
Lindenbachstrasse 56, 8006 Zürich
Tel. 044 366 61 11

Durch die Integration der Online Messe ONE in die World of Digital Business und die Kooperation mit der Business Software Messe topsoft wird bei der SuisseEMEX'15 am 25. & 26. August in der Messe Zürich die digitale Wertschöpfungskette abgebildet. Damit avanciert sie zur umfassendsten Branchen-Plattform für Kommunikation, Promotion, Event & Live Communication und Digital Business in der Schweiz. Attraktive Messe-Angebote bieten KMU und Startups die Möglichkeit, sich in der World of Digital Business erfolgreich und kostengünstig zu präsentieren.

Erfolgreiches Marketing ist heute ohne den Einsatz moderner Informationstechnologie und digitaler Lösungen nicht mehr denkbar. Mit den technischen Möglichkeiten wächst ihre Bedeutung im gesamten Kommunikationsbereich rasant und damit die Herausforderungen bei ihrem sinnvollen Einsatz. Werkzeuge und Lösungen in den Bereichen E-Commerce und Online Marketing nehmen deshalb bei der diesjährigen SuisseEMEX eine zentrale Rolle ein. Mit der neuen World of Digital Business und der Parallelmesse für Business Software topsoft steht für Marketingverantwortliche und sonstige Entscheider eine Informations-, Wissens- und Begegnungs-Plattform für die erfolgreiche Marktbearbeitung mit innovativen Softwarelösungen bereit, die kaum Wünsche offen lässt.

Experten für Themen- & Beraterinseln gesucht!

Sind Sie als Firma und Experte interessiert, sich einzubringen und neue Kunden oder Aufträge zu gewinnen? In der World of Digital Business haben KMU jetzt die Möglichkeit sich gezielt und kostengünstig als Know-How Träger an einer der zahlreichen Beraterinseln als Experte in ihrem jeweiligen Kerngebiet und Themenbereich zu präsentieren. Beraten Sie mit Ihrem Know-how die wissenshungrigen Messebesucher und positionieren Sie sich optimal. Folgende Themeninseln sind geplant: Mobile Payment, Mobile Wearables, Social Media, Education, E-Commerce / Shop, E-Mail Marketing, Content & Infrasturucture, Internet World: Agencies / Creation, Analytics, Performance und Search / SEO / SEA / SEM. Stellen Sie den rund 15'000 erwarteten Besuchern Ihre individuellen Kundenlösungen vor und profitieren Sie von zusätzlichen C-Level-Kontakten durch den Zusammenschluss mit der Business Software Messe topsoft. Bereits für CHF 3'400.– erhalten Sie eine komplette, bezugsbereite All-Inclusive Beraterinsel.

Neben dem bekannten und beliebten Online Forum, werden auch im Future Lab die digitalen Trends von Morgen präsentiert. In zwei speziellen Praxisräumen wird darüber hinaus gezielt Wissen vermittelt. In Zusammenarbeit mit Yukon Daylight wird unter dem Motto «Digitale Kundenprozesse live» aufgezeigt, wie Kundenprozesse optimal gestaltet und in die Unternehmensprozesse integriert werden können. Beim Business-Speed-Networking presented by XING können sich Aussteller und Besucher zu verschiedenen Themen austauschen und Kontakte knüpfen oder sich für die Special Interest Guided Tours anmelden und sich themenspezifisch durch die Halle führen lassen.

Der besondere Netzwerk-Tipp – EMEX Night am 25. August 2015
Am Abend des 25. Augusts feiert die EMEX Night für das Who is Who der Branche ihre Premiere als prickelnde Mischung aus Networking, Business, Lifestyle, Emotionen und mit einem Hauch von Glamour. Die Gäste erwartet ein Networking-Dinner Event mit internationalen Acts, inkl. kulinarischen Leckerbissen und einem Laurent-Perrier Champagner Empfang. Durch den Abend führt die quirlige Radio- und TV-Moderatorin Serap Yavuz.

Weitere Informationen unter
www.suisse-emex.ch

Opacc Extended Enterprise Software

Die am häufigsten weiterempfohlene Enterprise Software

Global ERP User Satisfaction Survey von i2s

OpaccERP®
OpaccEnterpriseShop®
OpaccEnterpriseCRM®
OpaccOXAS®

servicebasiert SOA | webbasiert | cloudready | updatefähig | skalierbar | swissmade

Live an der Topsoft

Extended Enterprise Software

Die neue digitale Collaboration zwischen Anwendern, Systemen und Unternehmen
www.opacc.ch

Digitale Transformation auf der topsoft 2015

topsoft | Messe für Business Software
25./26. August 2015 Messe Zürich Halle 5

Die Schweizer IT-Fachmesse topsoft am 25./26. August 2015 in der Messe Zürich steht ganz im Zeichen der digitalen Business Transformation. Anwender, Anbieter und Experten setzen sich mit aktuellen Trends, Themen und Lösungen entlang der gesamten digitalen Wertschöpfungskette auseinander. Die Besucher dürfen sich auf einen einzigartigen Event freuen: Mit der Business Software Messe topsoft und der parallel stattfindenden Marketingmesse SuisseEMEX entsteht eine in der Schweiz einmalige Branchenplattform für den Bereich Digital Business. 500 Aussteller und Experten aus dem In- und Ausland treffen auf rund 15'000 Besucher.

Die Verbindung von Messe, Wissensaustausch und Begegnungsplattform ermöglicht es den Besuchern, sich einen vollständigen Überblick über alle aktuellen Business Software Bereiche zu verschaffen und persönliche Kontakte zu relevanten Experten und Anbietern zu knüpfen.

Spezifische Themenparks bieten einen vertieften Einblick in Bereiche wie Business Intelligence, Cloud Computing, Dokumentenmanagement, Individual Software und Open Source Software. Der Messebereich und die Fachkonferenz Gov@CH zeigen, wie Verwaltungsprozesse durch E-Government und Lösungen für die Digitalisierung von Gemeinde-, Kantons- sowie Bundesverwaltungen unterstützt werden können. Gerade für Entscheider bietet die topsoft oft den schnellsten Weg, um in kurzer Zeit über relevante Informationen über ein Produkt und über einen Lösungspartner zu erhalten. Im persönlichen Gespräch zeigt sich, über wie viel Branchenwissen ein Anbieter verfügt, und wie Kunden von diesem Know-how profitieren können.

Business Event im Zeichen des Dialogs

Unter dem Motto «Praxis statt Theorie» vermitteln Fachreferate, konkrete Fallstudien und das spannende Business Software Slamming praxisnahes Fachwissen und direkt umsetzbare Impulse für den Einsatz von Business Software.

Mit der EMEX Night erwartet die Besucher zudem eine einzigartige Mischung aus Networking, Business und Emotionen. Der Abendanlass bringt interdisziplinär Entscheidungsträger, Partner, Aussteller, Kunden und Mitarbeiter zusammen und bildet eine optimale Plattform, um neue Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Das persönliche Gespräch wird auf der Messe gross geschrieben. Fragen sind ausdrücklich erwünscht. Was stundenlange Online-Abfragen erfordert, kann im direkten Dialog rasch geklärt werden. Zudem werden dabei oft interessante Zusatzinformationen zu Tage gefördert, welche für ein Vorhaben wichtig sein können. Wie erfolgreich ein Projekt wird, entscheidet nicht allein das Produkt oder der Prospekt, sondern immer die Menschen dahinter. Sich persönlich kennen lernen – die Messe macht's möglich.

Lösungen und Wissen für die digitale Transformation

Auf der topsoft 2015 haben die Besucher Gelegenheit, alle Facetten der digitalen Wertschöpfungskette im Unternehmen zu erleben. Von der Technologie bis zur Anwendung, von der Branchenlösung bis zum Gesamtpaket wird das komplette Spektrum im Bereich Business Software abgedeckt. Sämtliche relevanten Anbieter und Lösungspartner sind anwesend, präsentieren ihre Produkte und beantworten Fragen. Nirgends lässt sich so einfach und gezielt netzwerken wie auf der topsoft. Vom Erstkontakt bis zur Kundenpflege fällt es leicht, Menschen mit einem erklärt gemeinsamen Interesse und Hintergrund anzusprechen. Bereit zur digitalen Transformation? Die topsoft 2015 liefert Antworten und vernetzt Menschen.

topsoft
Messe für Business Software
25./26. August 2015
Messe Zürich
www.topsoft.ch

Juni			
11.06.	Wettingen	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
11.06.	Lenzburg	Öffentliches Anwendertreffen TimeWaver Med	www.bso-akademie.ch
11.–13.06.	Kestenholz	Rhetorik-Training	www.bso-akademie.ch
15./16.06.	Kestenholz	KMU Planung 2020 mit TimeWaver	www.bso-akademie.ch
16.–18.06.	Bern	Ornaris: Neuheiten und Trends	www.bernexpo.ch
16.–19.06.	Bern	Suisse Public	www.bernexpo.ch
17.06.	Kestenholz	KMU Power Seminar für Unternehmer	www.bso-akademie.ch
18.06.	Möriken-Wildegg	KMU Power Seminar für Unternehmer	www.bso-akademie.ch
22.06.	Kestenholz	Sich im Internet erfolgreich präsentieren	www.bso-akademie.ch
25.06.	Basel	Eröffnung neue Bildungsoase	www.digicomp.ch
25.06.	Muttenz	Öffentliche Vorträge zum TimeWaver-System	www.bso-akademie.ch
30.06.	Kestenholz	Online Webinar Erfolgreicher Unternehmer	www.bso-akademie.ch
August			
07.–09.08.	Kestenholz	Ausbildung systemische Aufstell.	www.bso-akademie.ch
17.–21.08.	Zadar, Kroatien	Sommeruniversität	www.bso.ch
20.08.	Bern	3. Berner Cleantech-Treff	www.energie-cluster.ch
20./21.08.	Thun	EVENTUM	www.eventum-thun.ch
25./26.08.	Zürich	suisseEMEX15	www.suisse-emex.ch
25./26.08.	Zürich	topsoft	www.topsoft.ch
25./26.08.	Kestenholz	Ausbildung Unternehmensberatung	www.bso-akademie.ch
26.08.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG Soirée	www.fhsg.ch
26.08.	Kestenholz	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
27.08.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
September			
04.–08.09.	Bern	Berner Ausbildungsmesse	www.bernexpo.ch
07.09.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG	www.fhsg.ch
07.09.	Möriken-Wildegg	KMU Power Seminar für Unternehmer	www.bso-akademie.ch
08./09.09.	Kestenholz	KMU 5-Jahres-Planung	www.bso-akademie.ch
09.09.	Dübendorf	KMU Power Seminar für Unternehmer	www.bso-akademie.ch
09./10.09.	Zürich	Swiss Office Management	www.swiss-office-management.ch
10.09.	Thun	Unternehmertreffen	www.netzwerk-bern.ch
16.09.	Rüfenacht	KMU Power Seminar für Unternehmer	www.bso-akademie.ch
17.09.	Baden	Mitarbeitende mit Geldproblemen	www.schulden-ag-so.ch
21.09.	Bonn	Internationaler Friedenstag	www.konfliktberatung.net
24.09.	Jona	Unternehmertreffen	www.netzwerk-sg.ch
Oktober			
02.10.	Regensdorf	5. Schweizer Wissensforum	www.schweizer-wissensforum.ch
15.10.	Lenzburg	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
27.10.	Aarau	Mitarbeitende mit Geldproblemen	www.schulden-ag-so.ch
29.10.	Illnau	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
November			
05.–08.11	Luzern	ZEBI, Zentralschweizer Bildungsmesse	www.zebi.ch
10.–13.11.	Zürich	Sicherheit 2015	www.sicherheit-messe.ch
12.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
18.11.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG	www.fhsg.ch
19.–22.11.	Zürich	WIR Messe Zürich	www.wir.ch
21.–25.11.	Basel	igeho, Gastromesse	www.igeho.ch
26.–29.11.	Bern	Bau+Energie Messe	www.bau-energie.ch
27./28.11.	Luzern	Swiss Handicap	www.swiss-handicap.ch

Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 348 03 30, Fax 041 348 03 31
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@kmuverband.ch
Geschäftsstelle: Bösch 43, 6331 Hünenberg

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

Redaktionsleitung:
Werner Rupp 041 348 03 32
werner.rupp@kmuverband.ch

Verkauf:
Publicitas AG
Mürtschenstrasse 39, Postfach
8010 Zürich
Tel. 044 250 31 31, Fax 044 250 31 32
zeitschriften@publicitas.com

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@kmuverband.ch

Produktion:
produktion@netzwerk-verlag.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 monatlich

Preise:
Jahresabo CHF 36, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder:
Titelbild: GNU Röhrensee, S5 dpa, s7 AZ, s11 iStock.com / corolanty, s13 Monkey Business Images, s20 Bernard Gagnon, s22 butch, s24 Picture-Factory, s31 Getty Images, S46 Black Spring

Anzeigen

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.

Verlangen Sie eine Offerte!

SUNRISE UND MICROSOFT –
DAS SPRICHT FÜR SICH:

Die flexible Cloud-Lösung für Selbständige.

Mit Microsoft OneDrive for Business von Sunrise haben Sie Ihr Büro immer dabei. Dank automatischer Synchronisierung sind Ihre Geschäftsdaten online und offline verfügbar. Jederzeit, auf jedem Gerät. Exklusiv mit unseren Sunrise Freedom Mobilabos. Jetzt mehr erfahren unter **sunrise.ch/onedrive** und überall, wo es Sunrise gibt.

Neuer SKV-Rabatt:
10%
auf Sunrise Freedom

Microsoft

Das macht Sinn. **Sunrise**

pro aurum
Edelmetalle. Münzen. Barren.

SCHÜTZEN SIE IHR VERMÖGEN.
AUCH FÜR ZUKÜNFTIGE GENERATIONEN.

DIE EINZIGE FORM VON WOHLSTAND, DIE IHREN WERT UND DIE KAUFKRAFT ÜBER EINEN ZEITRAUM VON ÜBER 5.000 JAHREN BEHALTEN HAT IST: GOLD.

PRO AURUM ZÜRICH
Weinbergstrasse 2
8802 Kilchberg
Telefon: +41 (44) 716 56 - 00

PRO AURUM LUGANO
Via Cantonale
Centro Galleria 3
6928 Manno
Telefon: +41 (91) 610 91 - 60

E-Mail: info@proaurum.ch
www.proaurum.ch

PRO AURUM HONG KONG
Grand City Plaza
Office Unit No. 809, 8/F,
1-17 Sai Lau Kok Road,
Tsuen Wan, New Territories
Hong Kong
Telefon +852 (3586) 1990

E-Mail: info@proaurum.hk
www.proaurum.hk

BAD HOMBURG · BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF · HAMBURG · MÜNCHEN · STUTTGART
WIEN · LUGANO · ZÜRICH · HONG KONG