ERFOLG

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 2/3 · Januar / Februar 2020 · 14. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

SKV Partner
Ein Netzwerk, auf das Sie bauen können
Artikel Seite 5

SKV Partner
Agile Führung
Artikel Seite 9

Rechtsberatung
Jahresabschluss
Krise? Sanierung. Sofort!
Artikel Seite 11

Finanzen
Die digitale Aktie für Schweizer KMU
Artikel Seite 17

Coaching
Scheitern hat ein Imageproblem
Artikel Seite 24

Arbeit
Herzlich willkommen
Artikel Seite 29

Arbeit
Mit spezialisierten Job-plattformen zu mehr Effizienz
Artikel Seite 30

Gesundheit
Den Alltag bewältigen
Artikel Seite 34

Bei iba nicht als SKV Mitglied registriert?
Senden Sie Ihre Koordinaten an member@iba.ch
Vermerk SKV

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

Als SKV Mitglied profitieren Sie von Sonderkonditionen auf dem gesamten iba Sortiment

- Gratis Lieferung innert 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Profit®-Top Konditionen
- 10% Rabatt auf Grossbestellung

iba
Büro und mehr

Crésus
Die Unternehmenssoftware

z. B. **Crésus Lohnbuchhaltung**

1–20 Mitarbeiter
Kaufpreis, einmalig: 550.–
Update-Abonnement: 110.– / Jahr
zuzüglich MWST

Führen Sie ein Kleinunternehmen?

Mit Crésus entscheiden Sie sich für ein Werkzeug, das perfekt auf Finanzbuchhaltung, Fakturierung und Lohnbuchhaltung abgestimmt ist.

www.cresus.ch – 0848 27 37 88

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser
Liebe SKV Mitglieder

Krise, Sanierung, Firmenverkauf sind nur einige der Themen, welche in der aktuellen Ausgabe von Erfolg zu finden sind. Vielleicht sind dies ja auch Dinge, welche Sie beschäftigen? Haben Sie bereits die Zeit nach dem Ende ihres beruflichen Lebens geplant?

Die Digitalisierung ist weiter auf dem Vormarsch.
Sei es nun bei der Dokumentenablage (siehe dazu den Bericht auf Seite 15 von KS Solutions GmbH), dem CRM (siehe work smart) oder den Bericht zum Thema digitale Aktien und natürlich den Bericht zum anstehenden 1. Transformation Day am 18.3. in Olten – Überall begegnet man dem Thema Digitalisierung.

Kaum eine Firma, welche heute auf die eigene IT, das Internet oder die digitale Kommunikation verzichten kann. Wie aber steht es um die Sicherheit dieser Elemente? Je wichtiger die IT und die digitale Wirtschaft sind, um so wichtiger ist auch die Sicherheit in diesem Bereich. Haben Sie entsprechende Datensicherungskonzepte, welche auch regelmässig getestet werden? Ist Ihre WebSite konform mit den Datenschutzgesetzen? Sind Ihre Daten gut geschützt und können Sie mit Sicherheit sagen, dass Sie noch nie Opfer eines Cyberangriffs wurden? Es gibt bereits einige Firmen, welche auf Diversifikation setzen und Kapital nicht nur in Aktien anlegen, sondern auch in Cryptowährungen. Sind diese Zugangsdaten auch sicher bei den Firmenunterlagen hinterlegt?

All diese Themen rund um die IT- und Cybersecurity werden wir im KMU Verband in den nächsten Monaten vertieft verfolgen und Ihnen liebe Leserinnen und Leser dabei neue Tools und Möglichkeiten sowie ausgewählte Informationen zur Verfügung stellen. Wir haben eigens dafür eine neue Plattform geschaffen und unter https://www.kmuverband-csc.ch können Sie all diese Werkzeuge und News abrufen rund um die Uhr, 7 Tage die Woche.
Ein Besuch dort lohnt sich bestimmt.

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

Ur-Abstimmung des SKV
Wie jedes Jahr, können auch dieses Jahr wieder alle SKV Mitglieder die Gelegenheit wahrnehmen, über die Arbeit des SKV Vorstandes abzustimmen.

Dabei kann abgestimmt werden über:
- Jahresbericht des Präsidenten
- Jahresbericht aus der Geschäftsstelle
- Jahresrechnung 2019
- Budget 2020
- Statutenänderung

Aufgrund der Adressänderung des SKV ist eine Statutenänderung notwendig. Dabei handelt es sich um den Paragraphen 1 welcher angepasst werden muss:

Neu: Unter dem Namen «Schweizerischer KMU Verband» besteht ein Verein im Sinne von Art. 60 ff. ZGB mit Sitz in Hünenberg.

Die Abstimmung erfolgt online und ist am 16.3.2020 den ganzen Tag auf der SKV WebSite möglich.

Inhalt

SKV Partner 4 – 9
SKV-Mitgliedervorteile 8
Rechtsberatung 10 –12
Versicherung 13
Digital 15
Technik 16
Finanzen 17 – 18
International 19
Reisen 21
Interview 22 – 23
Coaching 24 –27
Kultur 28
Arbeit 29 – 30
Digital 31
Aus- und Weiterbildung 32
Gesundheit 34 –35
Veranstaltungen 36 – 39
Agenda Kundenversprechen 40 – 45
Impressum 46

Passwort für die Ausgabe 2/3: Sicherheit
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)

Noventus Pensionskassen

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes

Warum auf KMU spezialisiert?
Wir von den Noventus Pensionkassen sind überzeugt, dass auch kleinere und mittelgrosse Betriebe das Recht auf eine faire, transparente, kostengünstige und dienstleistungsorientierte Lösung im Bereich der beruflichen Vorsorge haben.

Eine möglichst korrekte Finanzierung der Leistungen bei wenig Solidaritäten zwischen den angeschlossenen Arbeitgebern bildet die Grundlage dazu. Unser Kundenservice und eine persönliche Beratung und Betreuung stehen immer im Mittelpunkt. Bei uns gibt es keine 0848 – Telefonnummern und anonymisierte Mailboxen – weder für den Arbeitgeber noch für die Versicherten. Jeder Anschluss wird von 1 KundenbetreuerIn und 1 UnternehmensberaterIn betreut, die ihm bei Fragen oder Anliegen kompetent zur Verfügung stehen. Dienstleistung ist uns wichtig. Der Arbeitgeber soll mehr Zeit haben, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

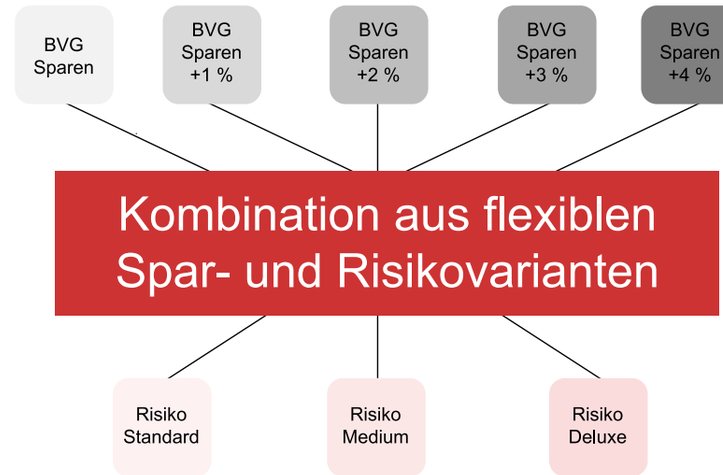
Was zeichnet uns besonders aus?
- Das passiv investierte Vermögen hält die Verwaltungskosten tief
- In den ersten beiden Jahren profitieren Sie dank unserem Wertschwankungsreservemodell von einer «quasi Vollversicherung»
- Statt auf Beitragsrabatte setzten wir auf höhere Verzinsungen der Altersguthaben – auch zu Gunsten der Versicherten
- Administrative Entlastung der Arbeitgeber dank Direktkontakt und entsprechenden Arbeitstools
- Flexible Vorsorgepläne auch für Kleinanschlüsse

Für eine erste Beratung stehen Ihnen unsere UnternehmensberaterInnen Bruno Schenk und Elfriede Wesbonk gerne zur Verfügung.

Herr
Bruno Schenk
Grundstrasse 18
6343 Rotkreuz
Telefon 079 447 03 08
bruno.schenk@noventus.ch

Frau
Elfriede Wesbonk
Grundstrasse 18
6343 Rotkreuz
Telefon 041 798 11 70
elfriede.wesbonk@noventus.ch

Unsere Vorsorgepläne



In 3 Schritten zur Offerte (info@noventus.ch)

Schritt 1: Senden Sie uns Ihren aktuellen Vorsorgeplan und die Versichertendaten zu
Schritt 2: Wählen Sie die gewünschte Risikovariante* (Standard / Medium / Deluxe)
Schritt 3: Wählen Sie die gewünschte Sparbeitragsstaffelung* BVG Minimum 7 / 10 / 15 / 18 % ergänzend +1 % / +2 % / +3 % oder +4 %

** sofern keine Angaben gemacht werden, erstellen wir Ihnen einen Vorschlag*

Noventus Pensionskassen
Grundstrasse 18 · Postfach 667 · 6343 Rotkreuz · www.noventus.ch

Pensionskasse
NoventusCollect

NOVENTUS
PENSIONSKASSEN

Zusatz- & Kadervorsorge
NoventusCollect Plus

Ein Netzwerk, auf das Sie bauen können

Eine moderne IT-Infrastruktur bildet das Fundament für eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens (im Bild v.l.n.r.: Cisco Meraki Insight, Dashboard, Wireless, Switch, Security Appliance, Kamera, Endpoint Management)

Ganz egal wie gross Ihr Unternehmen ist – Ihre IT sollte Sie in die Zukunft begleiten. Erfahren Sie sechs gute Gründe wie Cloud Managed IT zu Ihrem Unternehmenswachstum beiträgt.

Welche Stelle nimmt IT-Infrastruktur bei Wachstumsüberlegungen für Ihr Unternehmen ein? Leider haben KMUs oft mit alternden Netzwerken und schwer verwaltbarer IT-Infrastruktur zu kämpfen, die Wachstumsplänen im Weg stehen. Dabei kann eine moderne IT das Fundament für eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens bilden. Durch die Vereinfachung leistungsstarker Technologie können sich Mitarbeiter kleiner und mittelständiger Unternehmen voll und ganz auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren. Sehen Sie im folgenden sechs gute Gründe warum cloudverwaltete IT die Grundlage für Unternehmenswachstum bildet:

1. Schnellere Bereitstellung
In der Cloud verwaltete IT-Plattformen ermöglichen die Verwaltung der Infrastruktur jederzeit und über jeden Browser. IT-Administratoren können Geräte schon vor der Inbetriebnahme vorkonfigurieren und auf diese Weise Hardware in wesentlich kürzerer Zeit installieren und in Betrieb nehmen. Für erweiterte Einstellungen und Funktionen sind keine komplexen Eingabezeilen (CLI) erforderlich. Auch Mitarbeiter ohne technischer Ausbildung können das Netzwerk rasch in Betrieb nehmen.

2. Einsparung von Ressourcen
Laut einer Cisco Meraki-Umfrage im letzten Jahr, nennen 24 % der IT-Verantwortlichen Kosteneinsparungen als höchste Priorität bei der Einrichtung ihrer Infrastruktur. Cloudverwaltete Netzwerke sind mit minimalem Schulungsaufwand einfach zu verwalten. Sie sind somit ideal für Organisationen mit kleiner IT-Abteilung und ermöglichen im Vergleich zu herkömmlichen Netzwerkinfrastrukturen Einsparungen von bis zu 90 %.

3. Umfassende Transparenz
Über Verwaltungs-Dashboards in der Cloud können IT-Administratoren die Performance über alle Netzwerke hinweg einsehen und Änderungen in Sekundenschnelle durchführen. Automatische Warnmeldungen machen auf Unregelmässigkeiten aufmerksam, die im Handumdrehen behoben werden können.

4. Security
49 %% der von Cisco Meraki befragten IT-Verantwortlichen nennen Sicherheitsbedenken als grössten Sorgenfaktor in Bezug auf Ihre gegenwärtige Infrastruktur. Mit einer cloudverwalteten IT lassen sich Sicherheitseinstellungen anhand von Vorlagen über mehrere Standorte hinweg synchronisieren. Über Auto-VPN-Technologie werden Zweigstellen mit wenigen Klicks sicher verbunden – die Kontrolle haben die IT-Experten.

5. Automatisierte Updates
Eine cloudverwaltete IT wird im Laufe der Zeit immer besser, da beispielsweise Firmware- und Security-Updates über die Cloud auf das Netzwerk gespielt werden. Somit ist garantiert, dass Ihr Netzwerk immer auf dem neuesten Stand ist – ohne zusätzliche Investitionen.

6. Digitalisierung für die Zukunft
Zukunftssichere Tools und Prozesse sind für kontinuierliches Wachstum unverzichtbar. Intelligente Cloud-Plattformen verfügen über Analyse-Tools, die zusätzliche Geschäftsinformationen liefern und einen Mehrwert bieten. Dank unbegrenzter Skalierbarkeit können Unternehmen ihre Netzwerke mühelos ausbauen und so die Grundvoraussetzungen für digitale Transformation und Wachstum schaffen.

Das Fazit
Einfache, leistungsstarke und sichere Cloud IT ist die naheliegende Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, die sich auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren möchten. Cisco Meraki bietet eine unkomplizierte Cloud Managed IT Lösung speziell für KMU an. Um Ihnen den Einstieg in cloudverwaltete IT zu erleichtern und Ihnen eine begleitete Teststellung für Ihr Unternehmen zu ermöglichen, können Sie jedes Produkt von Cisco Meraki kostenlos testen. Füllen Sie dazu einfach unser Anfrageformular aus: *meraki.cisco.com/form/trial*

Oder wollen Sie mehr über die Meraki Produktpalette erfahren und einen kostenlosen Meraki Access Point* erhalten? Melden Sie sich jetzt für ein Webinar an: *meraki.cisco.com/webinars*

**Für qualifizierte Teilnehmer*

Cisco Systems
Richtistrasse 7 · 8304 Wallisellen
Telefon 0800 179 317
swiss-support@cisco.com · www.cisco.ch

SKV
Schweizerischer KMU Verband

iba
Büro und mehr

Partner-angebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

- 10% Rabatt auf Ihre Grossbestellung (einmal einlösbar pro Jahr)
- Gratis-Lieferung innerhalb von 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Best Price Garantie – Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten Tagespreis

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

- Büromaterial
- Geschäftsdrucksachen, Visitenkarten und Werbeartikel
- Logistikdienstleistungen
- Druckgeräte und Zubehör
- Büroeinrichtungen

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

Senden Sie Ihre Koordinaten mit dem Vermerk SKV an member@iba.ch

Treuerabatt

20.–

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.–

Dieser Rabatt kann nur einmal eingelöst werden und ist nicht gültig für Dienstleistungen und nicht kumulierbar mit weiteren iba Rabatt-Gutscheinen. Preise exkl. MwSt. Gültig bis 31. Dezember 2020.

Im Online-Warenkorb Code **SKMU20** eingeben oder am Telefon erwähnen

iba | OWIBA AG | Gewerbestrasse 16 | 3065 Bolligen | Gratis-Telefon 0800 82 82 82 | www.iba.ch

Volvo Car Switzerland AG

Vor rund zwei Jahren hat Volvo Cars eine der umfassendsten Strategien zur Elektrifizierung innerhalb der Automobilbranche vorgestellt. Als erster Hersteller überhaupt hat sich Volvo der konsequenten Elektrifizierung verpflichtet und so das Ende des Verbrennungsmotors eingeläutet. Seitdem wird nicht nur jeder neue Volvo elektrifiziert – mit dem Volvo XC40 Recharge hat das Unternehmen 2019 auch sein erstes vollelektrisches Fahrzeug vorgestellt. Der XC40 Recharge steht sinnbildlich für eine neue Volvo-Generation, die nebst der verbesserten CO2-Bilanz mit zahlreichen weiteren Vorteilen auftrumpft.

Der Volvo XC40 Recharge ist ein weiterer Meilenstein im Rahmen der konsequenten Elektrifizierungsstrategie, bei der Volvo Cars eine branchenweite Vorreiterrolle einnimmt. Der schwedische Automobilhersteller verfolgt das Ziel, dass bis 2025 50 Prozent der gebauten und verkauften Fahrzeuge der Marke Volvo vollelektrisch sind. Die restlichen 50 Prozent sollen aus Hybridfahrzeugen bestehen.

Vollelektrische Fahrzeuge unterscheiden sich von herkömmlichen Automobilen vordergründig durch die Antriebsart und, damit einhergehend, durch die verbesserte CO2-Bilanz und reduzierte Lärmemissionen. Aber sie bieten auch mehr Stauraum. Die Batterie, welche die Elektroautos antreibt, ist verhältnismässig klein und lässt sich in den Fahrzeugboden integrieren. Der vollelektrische XC40 Recharge verfügt dadurch im Vergleich zu Fahrzeugen mit einem klassischen Verbrennungsmotor über 30 Liter mehr Stauraum, beispielsweise auch unter der Motorhaube.

Zudem gibt es keinen Bedarf mehr für Endrohre oder einen grossen Kühlergrill, was zu optischen Unterschieden führt. Die Elektrifizierung bringt jedoch auch eine Modernisierung im Cockpit des Fahrzeugs mit sich. So wird der Fahrer des XC40 Recharge anhand einer eigens für Elektroautos entwickelten Bedienschnittstelle über relevante Informationen wie den Batteriestatus auf dem Laufenden gehalten.

Fahrer des Volvo XC40 Recharge kommen ferner in den Genuss des neuen Infotainment-Systems, welches auf Android basiert und gemeinsam mit Google entwickelt wurde. Das neue System bietet eine vollständige Integration von Android Automotive OS, zu dessen besten Merkmalen zählt, dass es als Android-Betriebssystem Millionen von Entwicklern vertraut und auf den Einsatz im Auto zugeschnitten ist. Technologien und Dienstleistungen von Google (z.B. Google Maps oder Google Assistant) und Volvo sind in das System integriert; zusätzliche optimierte Musik- und Medien-Apps werden im Google Play Store erhältlich sein.

Der elektrische Volvo XC40 ist zudem der erste Volvo, der Updates für Software und Betriebssystem «over the air»* erhält. Folglich wird er sich auch nach dem Verlassen des Werks kontinuierlich weiterentwickeln und verbessern. Volvo setzt sich damit an die Spitze vernetzter Dienstleistungen im Automobilbereich.

Klimaneutral bis 2040

Die Innovationsbestreben des schwedischen Premium-Automobilherstellers reichen jedoch weit über die Elektrifizierung der Flotte hinaus: Volvo Cars will bis 2040 ein klimaneutrales Unternehmen werden. Um dieses Ziel zu erreichen, hat der Konzern im Oktober 2019 einen der ehrgeizigsten Pläne in der Automobilindustrie vorgestellt. Über den gesamten Lebenszyklus hinweg soll die CO2-Bilanz jedes Volvo Modells bis 2025 um 40 Prozent gegenüber den 2018er Werten sinken. Mit konkreten Massnahmen setzt der Plan das Pariser Klimaabkommen um, das die globale Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius im Vergleich zum vorindustriellen Niveau begrenzen will. Das Unternehmen wird den CO2-Ausstoss nicht nur innerhalb des Produktionsnetzwerks sondern auch im darüber hinausgehenden Geschäftsbetrieb und in der Lieferkette senken. Auch Recycling und Wiederverwendung von Materialien werden zu einer Reduzierung der CO2-Emissionen beitragen. Wie beispielsweise die Teppiche aus recycelten Materialien, welche zum Interieur des XC40 Recharge gehören.

Hinweise zu «over the air»:

* Der vollelektrische Volvo XC40 ist das erste Auto, das grössere Over-the-Air-Updates für Software und Betriebssystem erhält. Over-the-Air-Updates für Apps und Karten sind bereits für andere aktuelle Volvo Fahrzeuge verfügbar.
* Google, Android und Google Play sind Marken von Google LLC.
* Die Verfügbarkeit der beschriebenen Funktionen und Dienste kann je nach Markt variieren.

VOLVO CAR SWITZERLAND AG
Schaffhauserstrasse 550
Postfach · 8050 Zurich
www.volvocars.com

Nutzen Sie Ihr MEHR an Vorteilen

Exklusive Einkaufsvorteile und Sofortrabatte für Sie

Für alle Mitglieder des SKV Schweizerischen KMU Verbandes gibt es ab sofort noch mehr Vorteile. Nutzen Sie jetzt – ganz neu – das Vorteilsportal skv.mitgliedervorteile.ch und profitieren Sie von attraktiven Einkaufsvorteilen und Services.

Zahlreiche Partnerunternehmen bieten Ihnen Sonderkonditionen und Rabatte von bis zu 60% und laden so zum Sparen ein. In den Kategorien Reisen, Mode, Autos, Elektronik, Uhren & Schmuck, Lebensmittel, Haus & Garten usw. sowie bei lokalen Anbietern finden Sie viele bekannte Marken wie SIGG, HP, Hyundai, Puma, Zur Rose und einige mehr. Das Angebot wird laufend erweitert. So wird regelmässiges Stöbern ein Muss und das Entdecken neuer Vorteile zum Alltag.

Um die Vorteile nutzen zu können, müssen Sie sich einmalig auf skv.mitgliedervorteile.ch registrieren und schon kann es losgehen.

Wer ist mitgliedervorteile.ch?
Hinter mitgliedervorteile.ch steht die MIVO mitarbeitervorteile GmbH (kurz MIVO), ein 2001 in Hamburg gegründetes Unternehmen, welches massgeschneiderte Lösungen im B2B-Segment anbietet. Durch den Eintritt in den Degussa Bank Konzern im Jahr 2016 wurde der Firmensitz nach Frankfurt am Main verlegt. Doch seinem Ziel ist MIVO treu geblieben und unterstützt Unternehmen, Vereine und Verbände seit über zehn Jahren dabei, die Arbeitnehmerzufriedenheit und -motivation zu fördern und die Mitgliederbindung zu stärken.

Arbeitnehmern und Mitgliedern werden besondere, rabattierte Angebote und Vorteile zur Verfügung gestellt. Jedem Partnerverband oder Partnerunternehmen steht dabei ein exklusiver Zugang zu den Produkten und Serviceleistungen aus allen Lebensbereichen zur Verfügung. In Verbindung mit den interaktiven Funktionen bietet MIVO seinen Partnern einen zuverlässigen Service aus einer Hand und hat von seinen vier Standorten aus stets ein offenes Ohr für Feedback, Anregungen und Wünsche seiner Partner und User. Über 2.200 Unternehmen, Vereine und Verbände aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sind bereits überzeugt.

Jetzt registrieren und Vorteile sichern!
Ihr Registrierungscode lautet: pLMGez

MIVO mitarbeitervorteile GmbH
Hagenholzstrasse 83b · 8050 Zürich
Ralf Stein – Niederlassungsleiter
Telefon 079 754 72 39
ralf.stein@mitarbeitervorteile.ch

Agile Führung – die neue Arbeitswelt fordert neue Führungskompetenzen

Stefanie Seiz Inhaberin und CEO cm-p

«In einem Jahr sind wir eine agile Organisation!» Solche Kundenaussagen hören wir in der Beratung und in der Begleitung von Führungskräften laufend. Voller Begeisterung wird von neuen digitalen Prozessen berichtet. Mit Hochdruck wird die IT-Kompetenz der Mitarbeitenden gestärkt. Ist damit die Organisation agil? Nein. Flexibilität, Lernwille und Offenheit für sich ständig veränderte Rahmenbedingungen bedingt Mitarbeitende, die bereit sind Neues zu wagen, aktiv die Veränderung zu gestalten und Verantwortung zu tragen. Stabilität und Sicherheit in klaren Unternehmensstrukturen gehören der Vergangenheit an. Die Führungskräfte sind Wegbereiter der neuen Arbeitswelt.

Sieben Millionen Einträge für «Führung 4.0» in der Google Suche sprechen eine deutliche Sprache. Meist wird nach erfolgreichen Führungsansätzen gesucht, um den Herausforderungen der agilen Arbeitswelt gerecht zu werden. Rezepte dafür werden breit angeboten nach dem Motto «wir machen Sie fit für die Zukunft» und das, im besten Fall, in zwei Stunden. Wir sind überzeugt, das greift zu kurz. Denn Führen in fluiden Zeiten gelingt nicht durch das Adaptieren bestehender Führungsinstrumente, sondern erfordert die Aneignung und Anwendung grundlegend neuer Kompetenzen. Was heisst das konkret?

Fünf Voraussetzungen für erfolgreiche Führung in fluiden Zeiten

1. Den eigenen Veränderungswillen ausbauen; eine lösungsorientierte Haltung leben.
Erst wenn die Führungskräfte glaubwürdig und proaktiv in der Veränderung agieren, können sie die Rolle als Vorbild einnehmen. Das bedingt, dass die Führungspersonen sich der eigenen Ziele, Werte und Kompetenzen bewusst sind. Veränderungen im Aussen führen somit nicht zur inneren Dysbalance. Sondern schaffen mit einer gelebten positiven Haltung die Offenheit für persönliche Entwicklungsthemen und deren Umsetzung.

2. Mitarbeitende in ihrer Kompetenzerweiterung unterstützen; Selbstverantwortung übernehmen
Auch die Mitarbeitenden sind gefordert sich auf Neues einzulassen und sich zu entwickeln. Die Führungskräfte sind dabei Vorbild, Coach und Personalentwickler. Dabei sind die Kompetenzen des Einzelnen zu erkennen, die Motivation zu stärken und den Aufbau neuer Ressourcen gezielt zu unterstützen.

3. Teams zur Selbstorganisation befähigen; das Powerteam für die gemeinsame Zukunft
Führungskräfte müssen vor allem loslassen und der Selbstorganisation des Teams vertrauen. Klassisches Mikromanagement hat ausgedient. Stattdessen wird die Verantwortung der Teammitglieder gestärkt. Dies bedingt, dass sich die Teams Werte und Regeln der Zusammenarbeit geben und sich gegenseitig wertschätzen. In der Anfangsphase hat die Führungskraft die Rolle des Coachs und Moderators, sowie übernimmt das Controlling der Meilensteine. In der Selektion der Teammitglieder ist auf die Diversität und den richtigen Kompetenzmix zu achten. Erst dies ermöglicht dem Team mit all seinen Individuen selbstverantwortlich Resultate zu erzielen.

4. Rollenklärung zwischen Leadership und Coach; jeder Team Member hat seine Stimme
In Zukunft wird die Führungskraft nicht mehr basierend auf der Hierarchie Entscheide fällen. Vielmehr gilt es Entscheide gemeinsam in einem hoch kompetenten Team zu fällen. Jedes Mitglied hat somit ein Hoheitsgebiet, für das er die Verantwortung trägt und dieses auch vertritt. Die Führungskraft agiert dabei als Mentor und Coach. Er schafft die Rahmenbedingungen für die gemeinsame Entscheidungsfindung. Hat Leadership ausgedient? Ganz im Gegenteil, Leadership ist gefragter den je für die Ausrichtung auf die Vision und Ziele.

5. Organisationale Veränderungen proaktiv gestalten; am Puls der Zeit innovativ Neues entwickeln
Verbunden mit immer kürzeren Lebenszyklen von Produkten und Dienstleistungen, veränderten Technologien, neuen Organisationsformen und Wertvorstellungen der Kunden werden Changeprojekte zum Führungsalltag. Eine agile Führungskraft hat das notwendige Kompetenzset für die Planung und Durchführung von anstehenden Transformationen.

Machen Sie sich als agile Führungskraft fit, so dass Sie zum Berater und Gestalter der neuen Arbeitswelt werden. Das bedingt ein vertieftes Auseinandersetzen mit den 5 Voraussetzungen. Die Ausbildung zum «dipl. Businesscoach NDS HF» wird von der cm-p in Kooperation mit der MBSZ angeboten (www.cm-p.ch/dipl-businesscoach-nds-hf). Sie unterstützt ihre Weiterbildung zur erfolgreichen Führungspersönlichkeit in fluiden Zeiten.

cm-p - change management partner
Olgastrasse 10 · 8001 Zürich · Switzerland
Telefon 044 266 90 90 · info@cm-p.ch · www.cm-p.ch

Der datenschutzrechtliche Auskunftsanspruch aus Sicht des Unternehmens

Autoren: Marcel Griesinger, Rechtsanwalt und Emanuel Schiwow, Rechtsanwalt, LL.M Kanzlei, Ruoss Vögele Partner, Zürich

Das neue Datenschutzrecht für Unternehmen, das sog. Corporate Privacy Law, ist aktuell eine der wichtigsten wirtschaftsrechtlichen Entwicklungen. Besondere Bedeutung kommen dabei den Betroffenenrechten und dem erweiterten datenschutzrechtlichen Auskunftsanspruch zu.

Herausforderungen durch das neue Datenschutzrecht

Schweizer Unternehmen sehen sich seit Inkrafttreten des EU-Datenschutzrechts (Datenschutzgrundverordnung, DSGVO) erheblich verschärften Anforderungen ausgesetzt. Eine Tochtergesellschaft oder Niederlassung in der EU, oder das Anbieten von Waren oder Dienstleistungen an Personen in der EU genügen, um in den Anwendungsbereich der DSGVO zu fallen. Derzeit passt das schweizerische Parlament das schweizerische Datenschutzgesetz an und orientiert sich dabei an den Vorgaben der DSGVO. Neu sind auch die erhöhten Sanktionen bei Verstoss gegen datenschutzrechtliche Vorgaben.

Datenschutzrechtlicher Auskunftsanspruch als Betroffenenrecht

Sowohl das zu erwartende neue Schweizer Recht als auch das EU-Datenschutzrecht stärken und erweitern die Rechte von Personen, deren Daten gesammelt werden (sog. «Betroffenenrechte») in erheblichem Umfang. Der datenschutzrechtliche Auskunftsanspruch verpflichtet in diesem Zusammenhang das jeweilige Unternehmen, dem Betroffenen auf dessen Antrag hin bestimmte Informationen zur Sammlung von Daten zur Verfügung zu stellen. Dabei sind sowohl externe Betroffene (bspw. Kunden, Lieferanten) als auch interne Betroffene (bspw. Mitarbeiter) auskunftsberechtigt. Dem Betroffenen steht dabei ein sog. abgestuftes Auskunftsrecht zu. Im ersten Schritt ist mitzuteilen, ob Daten des Betroffenen bearbeitet werden. Falls ja, ist dem Betroffenen konkrete Auskunft über die vorhandenen personenbezogenen Daten zu erteilen, sowie zu welchem Zweck diese Daten vom verarbeitet werden. Die Auskunft ist in der Regel schriftlich, in Form eines Ausdrucks oder einer Fotokopie sowie kostenlos zu erteilen.

Aktuelle Rechtsprechung zum Auskunftsanspruch

Der Auskunftsanspruch war zuletzt Gegenstand mehrerer Gerichtsentscheide, darunter auch erste Gerichtsentscheide zur DSGVO. Das Regionalgericht Bern-Mittelland hat mit Urteil vom 13. März 2019 entschieden, wie weit das Auskunftsrecht unter dem heutigen Datenschutzgesetz im Falle einer Datenweitergabe reicht. Danach darf der Betroffene zwar erfahren, an welche Kategorie von Empfängern seine Daten weitergegeben werden, er hat aber keinen Anspruch darauf, den konkreten Empfänger selbst zu erfahren.

Deutlich weitergehend war das Urteil des Landesarbeitsgerichts Stuttgart vom 20. Dezember 2018. Im konkreten Fall hatte ein entlassener Mitarbeiter den Auskunftsanspruch gegenüber seinem bisherigen Arbeitgeber gerichtlich geltend gemacht, nachdem das beklagte Unternehmen das vorgängige Auskunftsbegehren pauschal und gänzlich abgelehnt hatte. Das Unternehmen wurde daraufhin verurteilt, sämtliche Leistungs- und Verhaltensdaten des Betroffenen an denselben herauszugeben. Das Gericht legte den Auskunftsanspruch des betroffenen Mitarbeiters somit als sehr weitgehend und zu dessen Gunsten aus. Dieses Urteil ist auch für Schweizer Unternehmen von Bedeutung: Einerseits aufgrund der Äquivalenz des EU-Rechts mit dem zu erwartenden neuen Schweizer Datenschutzgesetz, und andererseits für solche Schweizer Unternehmen, die aufgrund des Geltungsbereichs ohnehin dem EU-Datenschutzrecht unterstellt sind und dieses unmittelbar zu beachten haben.

Auswirkungen auf Unternehmen

Der Auskunftsanspruch ist nach der dargestellten Rechtsprechung tendenziell als weitgehend zugunsten des Betroffenen, dessen Daten verarbeitet werden, zu verstehen. Daher sollte von Unternehmensseite ein klarer und vorgegebener Prozess (bspw. in Form einer Weisung mit Musterantwortschreiben) erstellt werden, um Auskunftsbegehren in rechtlich korrekter Weise zu erfüllen. Generell sind die Unternehmen aufgerufen, Massnahmen zu ergreifen, um den neuen rechtlichen Rahmenbedingungen im Bereich Datenschutz zu genügen.

Ruoss Vögele Partner
Rechtsanwälte · Kreuzstrasse 54 · 8008 Zürich
schiwow@ruossvoegele.ch · griesinger@ruossvoegele.ch
www.ruossvoegele.ch

Jahresabschluss: Krise? Sanierung. Sofort!

Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist vertritt die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder

Nun kommt die Zeit der Jahresabschlüsse. Es wird bestellt, produziert und ausgeliefert. Viele KMU schreiben nachwievor gute Umsätze. Weil der Druck auf die Marge wiederum zugenommen hat, kommt mit dem letztjährigen Jahresabschluss die Ernüchterung.

Wenn es zu feiern gibt, ist die ganze Belegschaft dabei. Wenn wegen der sinkenden Marge die Liquidität ihre Grenzen auslotet, dann steht der Unternehmer, die Unternehmerin einer Kleinunternehmung allein da. Das Ende eines Monats scheint immer schneller zu kommen, die Löhne wollen bezahlt werden, die Lieferanten verlangen Vorauskasse und die Mitarbeiter schauen sich nach einer anderen Stelle um.

Eine Unternehmenskrise entsteht meistens, wenn das Geschäftsmodell nicht mehr zieht, die Kunden über das Internet einkaufen oder der beste Mitarbeiter zur Konkurrenz geht – und die profitabelsten Kunden mit ihm. Wenn die Marge gegen null tendiert, dann lässt sich meist noch zwei Monate von den Reserven zehren. Wenn auch dieses Jahr die Bilanz wieder mit einem Gewinn «aufgehübscht» wird, so bleibt das Guthaben auf der Bank immer noch null. Der Ablauf einer Krise folgt immer dem gleichen Schema: Aus einer Strategiekrise (schwaches Geschäftsmodell) kann eine Ertragskrise folgen, aus einer Ertragskrise kann eine Liquiditätskrise entstehen. Es geht folglich darum, Anzeichen einer Krise möglichst frühzeitig zu erkennen, um die Unternehmung mit Erfolg sanieren zu können.

Finanzielle Sanierung

Es ist zwischen finanzieller und operativer Sanierung zu unterscheiden. In der Regel sind zwar finanzielle Sanierungen besser auszuwerten und zu kommunizieren als operative, welche den Zweck haben, das Betriebsergebnis nachhaltig zu verbessern. Beide Sanierungsarten haben zum Ziel, der Unternehmung wieder Liquidität zuzuführen. Bei der finanziellen Sanierung (auch bilanzielle Sanierung genannt), wird Anlagevermögen liquide gemacht, das heisst verkauft. Meist ist diese Lösung schnell erschöpft. So kann zum Beispiel ein Restaurant nicht weiter geschäften, wenn es das Inventar verkauft. Dann schaut man auf die Passivseite: Kurzfristiges Fremdkapital, sprich Lieferantenrechnungen werden in langfristiges Fremdkapital gewandelt. Dies geht nur, indem man sich mit dem Lieferanten über die Laufzeit, die Verzinsung und die Sicherheiten abspricht. Der Lieferant hat ein vitales Interesse daran, dass er sein Geld bekommt. Wenn nicht früher, dann halt später. Es kann durchaus sein, dass er bis auf weiteres nur noch gegen Vorauskasse liefert. Dieses Risiko muss man in Kauf nehmen.

Operative Sanierung

Nur aus der operativen Sanierung kommt das Geld, um eine Krise nachhaltig zu meistern. Dies will heissen, dass man den Absatz und die Produktion steigert, die Verkaufspreise erhöht, die variablen Kosten senkt, je nach Situation die Kreditoren langsamer befriedigt, die Investitionen hinausschiebt oder die Debitoren dazu anhält, die Rechnungen schneller zu begleichen. Dies sind alles Massnahmen, deren Machbarkeit eher fraglich ist, auf jeden Fall ihre Wirkung leider erst dann entfalten, wenn es zu spät ist. Oder wenn die Massnahmen doch frühzeitig greifen, dann befindet sich die KMU schon in der nächsten Liquiditätskrise. Denn eine Krise hat meistens mit dem Geschäftsmodell zu tun, welches nicht mehr mit den Kundenbedürfnissen übereinstimmt. Daher sei geraten, sich dringend strategisch neu zu positionieren.

Der Wille zur Sanierung

Zuwarten bis sich die Lage beruhigt hat, liegt in der Natur des Unternehmers, denn er hat schon einige Krisen gemeistert. Doch zu jener Zeit gab es keine Digitalisierung und kein Google. Diese Krise ist anders. Es gibt Faktoren, die können nur noch mit dem Einsatz von externen Spezialisten gemeistert werden. Zuwarten ist die schlechteste aller Optionen. Bei der Unterbilanz (Verlust) ist sofort eine Entscheidung betreffend Sanierung zu treffen. Die Sofortmassnahmen müssen umgehend formuliert und umgesetzt werden. Konzentrieren Sie sich nicht allein auf die finanzielle (buchhalterische) Sanierung. Die Ursachen der Missstände werden nur durch die operative Sanierung behoben. Während für die finanzielle Sanierung Ihr Treuhänder zur Seite steht, brauchen Sie bei der operativen Sanierung Experten von aussen: Marketing- und Werbespezialisten oder qualifizierte Unternehmensberater.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

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

FÜR IHRE ORIENTIERUNG UND SICHERHEIT
Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren von der Möglichkeit, bei auftretenden Rechtsfragen eine kostenlose Erstberatung zu beanspruchen.

Firmenverkauf: Die sieben Wertsteigerungsfaktoren

Hans Jürg Domenig – firmen-nachfolge-verkauf.ch

Für viele Unternehmer ist der Firmenverkauf als Teil der Pension geplant. Doch wie kann der Firmenwert gesteigert werden? Es gibt sieben wichtige Massnahmen, mit denen bereits frühzeitig eine Wertsteigerung der Firma eingeleitet wird.

1. Kapitalstock – wenn Maschinen Geld verdienen

Die Wertsteigerung beginnt beim Verhältnis, wie viel Geld wird mit Maschinen, Immobilien oder Ideen/Patenten etc. verdient und wie viel mit Arbeitskraft. Bereits Marx teilte den Wertschöpfungsprozess auf in Kapital, Boden und Arbeit. Je höher der Anteil an Geld ist, das mit Maschinen verdient wird, desto höher ist der Wert. Zum Anteil des Kapitals gehört auch der Markenname, das Renommee, der Kundenstamm und andere immaterielle Vermögenswerte. Im Gegensatz dazu steigert die Arbeitskraft den Wert viel weniger, da deren Ertragsanteil sich stets durch den Arbeitsmarkt nivelliert.

2. Verträge sind Erträge

Vertragliche Rechtssicherheit zählt mehr, als persönliche Beziehungen. Gerade KMU sind oft ein Beziehungsgeschäft, das über Jahre hinweg aufgebaut wurde. Der Unternehmer ist auf Du und Du mit Lieferanten und Kunden vernetzt und kann sich auf die Beziehungen verlassen – der Nachfolger nicht. Ziel in einer Nachfolgebegleitung ist es immer, so viele Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiter- und weitere Beziehungen mit Verträgen abzusichern.

3. Transparenz – ohne privée

Das Geschäftsmodell, Umsatz und Ertrag muss beweisbar und belegbar sein. Aussagen müssen mit Fakten untermauert werden. Eine Vermischung von Privatem und der Firma sollte möglichst vermieden werden. Geschichten über Geschäfte, die nicht über die Buchhaltung laufen verbannt der Käufer in das Reich der Märchen und zieht ein zusätzlichen Risikobatzen am Verkaufspreis ab.

4. Eigenkapitalrendite statt Steuertricks

Viele Unternehmer erzählen mir voller Stolz, dass alles bezahlt ist und keine Kredite benötigt werden. Das ist zwar ein schönes Gefühl, doch aus Sicht der Eigenkapitalrendite keine gute Entscheidung. Fremdkapital verstärkt die Eigenkapitalrendite erheblich. Wird das Fremdkapital sinnvoll investiert um z.B. Maschinen zu kaufen, die zusätzlichen Ertrag bringen steigert das den Firmenwert erheblich.

5. Cash cow für die Zukunft

Welche Produkte sind die Gewinnbringer der Firma? Sind die erfolgreichsten Produkte bereits nahe dem Ende ihres Lebensdauer? Oder gibt es Neuentwicklungen, die gerade erst auf dem Markt gekommen sind? Die Beratungsfirma The Boston Consulting Group (BGC) hat das bekannte vier Quadranten-System von «?», «rising star», «cash cow» und «underdog» entwickelt. Für die Zukunft des Unternehmens und sind die grössten Werttreiber neue Produkte mit steigendem Absatz (rising star) und die Topseller (cash cow). Neu entwickelte Produkte sollten im Hinblick auf einen Verkauf möglichst forciert werden, dass vorzeigbare Umsätze und die Marktakzeptanz bewiesen wird. So werden aus «Fragezeichen» «aufgehenden Sterne».

6. Digitalisierung und Automatisierung

Mit der Investition in die Automatisierung und Digitalisierung werden die Weichen für das Unternehmen bereits für die Zukunft gestellt. Können Arbeitsprozesse automatisiert werden? Unternehmen die bereits einen namhaften Umsatz mit Online-Shops oder durch das Internet erzielen, werden im Verkaufswert durchwegs höher bewertet.

7. Wettbewerbsvorteil und Marktbarrieren

Was ist die Alleinstellung, Marktstellung oder Markteintrittsbarrieren des Unternehmens? Wodurch unterscheidet sich das Angebot vom Wettbewerber? Ist einer der Punkte, wie Qualität, Innovation, Preis, Name, Herstellung, Vertrieb, Standort, nur mit hohem Aufwand von der Konkurrenz einzuholen? Der Wert eines Unternehmen misst sich auch daran, ob es für einen Wettbewerber günstiger ist sich den Markt zu kaufen, statt zu erobern.

Firmenverkaufs-Experte Hans Jürg Domenig begleitet Firmen bis zum erfolgreichen Verkauf und beantwortet kostenlose Fragen zum Thema Unternehmenswertsteigerung telefonisch oder per Mail unter dem Stichwort «NOSUF-Nachfolge-Check» an: info@firmen-nachfolge-verkauf.ch.

Hans Jürg Domenig führt die Firma ANSATZ AG Firmen-Nachfolge-Verkauf seit 26 Jahren an den Standorten Bad Zurzach, Chur, Thayngen SH und Waldshut-Tiengen (D)

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

ANSATZ AG Firmen-Nachfolge-Verkauf
Hans Jürg Domenig
Office: 056 265 00 58 · Mobil: 078 636 96 01
hjd@ansatz.ch
www.firmen-nachfolge-verkauf.ch

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

Es muss nicht immer Versicherung sein – Unterstützungs-Leistungen ohne Gesundheitsfragen

Herr Patrick G. Vollenweider von NBZ in Hünenberg

Gesundheitsprävention, Fitness für Körper und Geist, besser Sehen mit modernen Sehhilfen, jährlicher Check beim Zahnarzt und vieles mehr – davon spricht Frau und Mann im Alltag.

Seit vielen Jahren fördert der Verein asisa mit seinem Angebot Prezisa genau diese Themen. Vereinsmitglied kann jede in der Schweiz wohnhafte Person werden, Vor - Bedingungen bestehen keine, also keine Altersgrenze, keine Gesundheitsprüfungen.

Damit ergänzt asisa-Prezisa, selbst keine Versicherung, die Angebote der Krankenversicherer in idealer Weise:

Schliessen bestehender Lücken in einer bestehenden Zusatzversicherung, ohne Zusatzversicherung eine persönliche finanzielle Entlastung.

Wer profitiert von asisa-Prezisa?
- Wer aktiv auf seine Gesundheit achtet
- Wer präventive Massnahmen zur Förderung seiner Gesundheit nutzt
- Brillen- und Kontaktlinsenträger – jedes Kalenderjahr
- Wer alternativ-präventive Heilmethoden bevorzugt
- Gesunde und kranke Personen, Kinder, jugendliche und erwachsene Personen

Einfach anders – Prezisa (www.prezisa.ch)
- Unterstützung in jedem Lebensabschnitt
- Unterstützungsleistungen haben Grenzen – dafür ist für jede Person Vieles dabei
- Gesundheitsförderung ganz nach individuellem Bedarf, Hauptsache «man tut es»
- Jede in der Schweiz wohnhafte Person hat Zugang zur Prävention mit Prezisa
- Rabatte für Mehrpersonenhaushalte
- Vereinsbeitritt jeweils per 1. des folgenden Monats
- Vielseitige Unterstützungsleistungen ohne bürokratische Hürden

Allianz Kunden erhalten 10% Rabatt auf die Auto-, Haushalt- und Rechtsschutzpolice.

asisa
Der Verein asisa wurde 1966 gegründet, ist keine Versicherung und betreibt kein Versicherungsgeschäft auf eigene Rechnung. Die Unterstützungsleistungen (Prezisa) erfolgen freiwillig und ohne Rechtsanspruch.

Unterstützungsleistungen werden jede Woche ausbezahlt, in 10 Tagen ist die Rückerstattung in der Regel auf dem Konto des asisa-Mitgliedes.

Wie werde ich Vereinsmitglied:
Das Neutrale Beratungszentrum in Hünenberg, Herr Patrick G. Vollenweider, beantwortet Ihre Fragen, zeigt Ihnen, worauf zu achten ist und wie der einfache Ablauf funktioniert. Er unterstützt Sie auch in allen Fragen zum Versicherungswesen und kann spannende Lösungsmöglichkeiten aufzeigen.

- Auch für Fragen aus dem Bereich Kranken-Versicherungen steht die NBZ, Patrick G. Vollenweider, mit tiefem Wissen in der Branche, kompetent zur Verfügung.

NBZ Neutrales Beratungszentrum
Versicherung Vermögen Vorsorge

NBZ – Neutrales Beratungszentrum
Bösch 43 · 6331 Hünenberg
Telefon 058 680 06 06 · Mobile 079 335 36 12
pv@nbz.ch · www.nbz.ch

Comatic

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen

SFr.

20%
Rabatt für Start-ups

Gratis-Demoversion

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

OK

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

Metall in bester Form

Als Zulieferer für die holzverarbeitende Industrie punktet die Hilpertshauser AG bei ihren Kunden durch Qualität, Flexibilität und Zuverlässigkeit. Neben dem Warenwirtschaftssystem SAP Business One ist beim Metallverarbeitungsbetrieb für das Dokumenten-Management seit Sommer 2017 DocuWare im Einsatz. Die Cloud-basierte Lösung hilft in der Verwaltung, die Arbeitsabläufe zu beschleunigen und sie transparent zu machen.

Alle für die Geschäftsprozesse wichtigen Dokumente wurden beim Familienunternehmen aus Niederwil im schweizerischen Kanton St. Gallen bislang in Papierordnern aufbewahrt, zum Teil mehrfach in verschiedenen Abteilungen abgelegt und archiviert. Der Platzbedarf für die in den letzten Jahren steigende Papierflut wurde jedoch zum Problem. Ebenso der Zeitaufwand, der bei rund 100 Aufträgen monatlich für eine sorgfältige Ablage investiert werden musste. «Wir wollten ein zentrales Archiv, auf das die Mitarbeiter von ihrem Arbeitsplatz aus zugreifen können», sagt Michel Hilpertshauser, Vorsitzender der Geschäftsleitung und technischer Leiter der Metallwarenfabrik. Bei der DMS-Auswahl hat sich das Unternehmen in erster Linie auf die Expertise des Systemhauses und DocuWare-Partners KS Solutions verlassen, mit dem Hilpertshauser schon lange zusammenarbeitet. Die Zusicherung, dass es keinerlei Schnittstellenprobleme mit anderen Softwarelösungen geben werde, war eines der ausschlaggebenden Argumente, betont der Firmenchef. Für die Cloud-basierte Lösung sprachen vor allem die niedrigen monatlichen Kosten ohne zusätzlichen Aufwand für den Betrieb oder Updates.

Im August 2017 wurde das DMS zuerst in der Finanzbuchhaltung und anschliessend in der Auftragsbearbeitung eingeführt. Zum Scannen der Belege nutzen die Mitarbeiter ein bereits vorhandenes Multifunktionsgerät. Vier der 17 Mitarbeiter im Metallverarbeitungsbetrieb arbeiten heute mit DocuWare. Alle eingehenden Dokumente wie Kundenbestellungen, Lieferscheine und Rechnungen von Lieferanten werden gescannt, verschlagwortet und im zentralen Dokumenten-Pool archiviert. Ebenso stehen dort heute alle wichtigen Verträge für den berechtigten Zugriff bereit. DocuWare ist nahtlos in das ERP-System SAP Business One sowie in die unternehmenseigene Kalkulationslösung integriert. Damit werden ausgehende Belege, etwa Auftragsbestätigungen, Lieferscheine oder Rechnungen an Kunden sowie Bestellungen bei Lieferanten, über die Druckfunktion automatisiert im zentralen Dokumenten-Pool gespeichert und indexiert.

Des Weiteren wurden einfache Workflows eingerichtet, um einige Arbeitsabläufe zu optimieren – zum Beispiel das Schreiben einer Auftragsbestätigung. Sobald eine Kundenbestellung im zentralen Dokumenten-Pool archiviert ist, erscheint sie automatisch in der Aufgabenliste des zuständigen Mitarbeiters. Dieser erstellt die Auftragsbestätigung in SAP und kontrolliert anschliessend mit Eingabe der Auftragsnummer in DocuWare, ob sie archiviert ist. Damit ist der Workflow beendet. «Keine Bestellung geht mehr unter, jeder Auftrag wird bearbeitet und die Bestätigung geht an den Kunden raus», ist Michel Hilpertshauser zufrieden. Ein weiterer Workflow sorgt für zügige Bearbeitung bei Bestellungen von Verbrauchsmaterial.

«Durch die Workflows können wir die Zusammenarbeit der Mitarbeiter noch reibungsloser gestalten und gleichzeitig für Transparenz sorgen», erklärt der Firmenchef. So kann nun schnell festgestellt werden, ob ein Auftrag schon erfasst ist und in welchem Prozessschritt die Bestellung des Kunden gerade ist. Neben der notwendigen Platzeinsparung ist für Hilpertshauser vor allem der einfache und schnelle Zugriff auf die Dokumente eines Auftrags der entscheidende Vorteil der Lösung. Wenn Kunden kurzfristig Zulieferteile nachbestellen, stehen jetzt mit wenigen Mausklicks alle notwendigen Informationen sofort am Bildschirm zur Verfügung – von der Bestellung und Auftragsbestätigung bis zum Produktionsauftrag mit Materiallisten. Besonders schätzen die Mitarbeiter die Volltextsuche. So können sie auch bei der Bearbeitung neuer Aufträge schnell auf alte Unterlagen einer Baugruppe mit ähnlicher Aufgabenstellung zugreifen und sie als Informationsquelle nutzen.

Was Michel Hilpertshauser besonders gefällt ist, die intuitive Bedienung des DMS. Die Implementierung der Cloud-Lösung ist ebenso unkompliziert gewesen wie die Einführung, da gewohnte Arbeitsabläufe nicht verändert werden mussten. Positiv bewertet Hilpertshauser auch, dass die Workflows ohne Expertenhilfe leicht einzurichten sind. *Text von David Kriech*

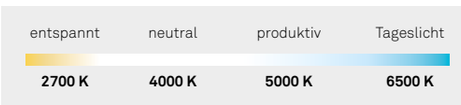
KS Solutions GmbH
info@kssolutions.ch · Telefon 071 730 08 08

Gutes Licht: Was ist wichtig?

Von René F. Oberhänsli, Dipl. El. Ing. ETH

In den dunklen Wintermonaten ist helles, angenehmes Licht in den Innenräumen besonders wichtig für das ermüdungsfreie Sehen, Lesen, Arbeiten und für stimmungsvolles Wohnen. Moderne hochwertige LED-Leuchten können warmweisses sowie kaltweisses Licht abgeben. Es ist für jede Tageszeit und Sehaufgabe individuell anpassbar.

Licht hat einen grossen Einfluss auf die Gesundheit, das Wohlbefinden und unsere Stimmung. Es kann sowohl aktivierend als auch entspannend wirken. Damit Sie sich in einem Raum wohlfühlen, sollte er angenehm ausgeleuchtet sein. Die Farben von Einrichtungsgegenständen und Bildern sollten so natürlich wie bei schönem Tageslicht wirken. Dazu muss das Licht ein dem natürlichen Tageslicht entsprechendes Vollspektrum und einen hohen Farbwiedergabeindex CRI haben. Entscheidend ist zudem, dass das Licht auch bei hoher Helligkeit nicht blendet. Gute Stehleuchten haben dazu ein indirektes und ein direktes Lichtsystem eingebaut. Das indirekte Licht beleuchtet die Decke des Raumes und lässt den Raum viel angenehmer erscheinen. Selbstverständlich soll das Licht stufenlos dimmbar sein, ohne dass störende Geräusche entstehen.



Warmlicht, Kaltlicht oder Mischlicht?

Licht ist nicht gleich Licht: Es gibt unterschiedliche Farbtemperaturen, die in Kelvin gemessen werden.

Somit lautet die Frage nicht, welche Farbe das Licht einer Leuchte haben soll, sondern wann im Tagesverlauf welche Lichtfarbe den Biorhythmus und die Tätigkeit am besten unterstützt. Moderne LED-Leuchten sind in der Lage, die gesamte Skala von entspannendem, warmweissem Licht über neutrales, konzentrationsförderndes Mischlicht bis zum tageslichtähnlichen Kaltlicht stufenlos auszugeben (2700 bis 6500 Kelvin). Die innovative Schweizer LED-Stehleuchte gottardo geht noch einen Schritt weiter: Die Wohnleuchte Serie H verfügt über vorkonfigurierte Lichtszenen zum Beispiel für aktivierendes Aufwachen am Morgen mit einer «Lichtdusche», die müde Gemüter mit einer willkommenen Dosis an hellem Licht belebt.

Intelligente Leuchtensteuerung

Die aktuelle LED-Lichttechnologie hat gegenüber den früheren Halogenstrahlern, Neonleuchten und Glühbirnen den grossen Vorteil, dass das Licht bis ins kleinste Detail elektronisch gesteuert werden kann. Die Funktionen einer LED-Leuchte sind perfekt auf den gewünschten Einsatzzweck abgestimmt. So erfordern zum Beispiel Office-Leuchten für Büro-Arbeitsplätze meistens keine Anpassung der Lichtfarbe, dafür sollen sie mittels Bewegungssensor und tageslichtabhängiger Lichtregelung für normgerechtes, ergonomisches Licht sorgen. Helligkeitsschwankungen des natürlichen Tageslichts werden automatisch ausgeglichen. Arbeitet jemand alleine in einem Büro, das mit gottardo LED-Stehleuchten ausgestattet ist, leuchten die benachbarten Leuchten ebenfalls abgeschwächt, so dass eine ausgeglichene Beleuchtungssituation entsteht.

Das angenehme, blendfreie Licht fördert das ermüdungsfreie Arbeiten auf Bildschirmen und beugt Nackenschmerzen vor.

Lichtstark, effizient, langlebig

Es versteht sich von selbst, dass eine gute Leuchte helles Licht gibt. Durch eine spezielle Oberflächenstruktur der Gläser wird das Licht blendfrei in den Raum abgegeben. Mit 165 Lumen pro Watt erreicht die gottardo Serie I Stehleuchte die höchste Effizienz und ist nach dem Minergie-Standard zertifiziert. Die hohe Effizienz sowie die lange Lebensdauer tragen entscheidend zu tiefen Betriebskosten und tiefer Umweltbelastung bei. Wichtige Faktoren für die jahrzehntelange Nutzung einer Leuchte sind hochwertige langlebige Komponenten und ein zeitloses, minimalistisches Design.

Kurz zusammengefasst

Achten Sie bei der Wahl Ihrer Leuchte auf folgende Punkte:

1. Individuelle, flexible Einstellungsmöglichkeiten (Lichtfarben, Lichtszenen, Dimmbarkeit)
2. Lichtqualität: für den Wohnbereich CRI > 90 wählen
3. Hohe Energieeffizienz (Lumen pro Watt)
4. Langlebigkeit (hochwertigste LED, Komponenten, Verarbeitung)
5. Einfachheit des Handlings (Aufbau, Umstellung etc.)
6. Service und Garantie des Herstellers

gottardo
swiss LED lighting

gottardo LED · swiss LED lighting
gottardo ist eine Marke der S-TEC electronics AG. Die Lichtmanufaktur in Unterägeri/ZG produziert hochwertige LED-Office- und Wohnleuchten, darunter die energieeffizienteste LED-Stehleuchte Serie I. Die Wohnleuchten gottardo Serie H und Serie V gehören zu den vielseitigsten und flexibelsten LED-Stehleuchten auf dem Schweizer Markt.

Promo-Angebot für SKV-Mitglieder:
Jetzt kostenlos testen mit Code «SKV20»:
https://gottardo-led.swiss

René F. Oberhänsli ist CEO der S-TEC electronics AG und Senior Engineer mit Spezialgebiet industrielle Elektronik. Sein Unternehmen in Unterägeri entwickelt und produziert für weltweit tätige Firmen Steuerungen. Dieses Qualitätsdenken fliesst in die gottardo Leuchten ein.

Die digitale Aktie für Schweizer KMU

Blockchain ist in der Finanzwelt ein oft verwendeter Begriff – doch was steckt hinter dieser Technologie und welche Anwendungsbeispiele gibt es? daura erfüllt im digitalen Zeitalter die Rolle der Druckmaschine für digitale Aktien und ermöglicht nicht-börsenkotierten KMU neue Aktien digital zu emittieren und stellt eine Plattform für das digitale Aktienbuch bereit. Dies ermöglicht KMUs via Internet neue Investoren an ihrem Unternehmen zu beteiligen. daura basiert auf Schweizer Recht und läuft auf einer privaten, in der Schweiz durch Swisscom und die Schweizer Post betriebenen Blockchain-Lösung.

Schneller, einfacher, günstiger

Was bislang ein aufwändiger und teurer Prozess war vereinfacht daura mit ihrer Lösung. Daura senkt die Administrations- und Transaktionskosten und soll es KMU möglichst einfach machen, neue Investoren an Bord zu holen und diese effizient zu verwalten. Mit den auf Beratung von KMU spezialisierten Partnern BDO und dem Raiffeisen Unternehmerzentrum fand man zudem starke Partner für den Zugang zu Schweizer KMU. Weitere strategische Partner der daura sind die beiden Finanzinstitute PostFinance und die Sygnum, die als Schweizer Banken Ihre Kunden rund um das Thema digitale Assets beraten.

Erste Erfolgsgeschichten

Diverse Firmen nutzen bereits die Möglichkeit, ihr Aktienbuch digital zu führen. Die Online-Betreibungslösung Tilbago wickelte als erstes Unternehmen eine «Private Placement» Kapitalerhöhung über die Plattform ab. Dabei konnte daura ihre Praxistauglichkeit unter Beweis stellen: Vom Onboarding bis zur Kapitalerhöhung dauerte es gerade einmal eine Woche. Aktuell läuft eine «öffentliche Kapitalerhöhung» im Bereich Impact Investment der Firma Athena Wisdom AG, welche für alle auf daura registrierten Investoren im Dashboard ersichtlich ist.

daura ist als offener Ökosystem-Plattform konzipiert und wurde als Joint-Venture von Swisscom und Luka Müller, dem Gründungspartner der Anwaltskanzlei MME gegründet. Im Dezember 2019 haben sich die SIX und die Sygnum Bank als strategische Investoren an daura beteiligt.

daura

daura ltd
Konradstrasse 12 · 8005 Zurich
Telefon +41 848 328 720
info@daura.ch · ww.daura.ch

Systemcredit – bei uns haben KMU Kredit

Einen Kredit zu erhalten ist für KMU schwierig, zeitaufwendig und mit viel Papierkram verbunden. Abgesehen davon werden auch die Konditionen von den KMU in der Regel als teuer wahrgenommen. Das bestätigt auch eine Studie des IFZ der Hochschule Luzern im Auftrag des SECO: nur ein Drittel aller Schweizer KMU haben überhaupt einen Kredit. Demnach bleiben ganz schön viele KMU übrig, die nicht an eine Finanzierung zu kommen scheinen. Deshalb sorgt Systemcredit seit 2018 für Zugang zu fairen Finanzierungen – damit mehr als nur ein Drittel aller KMU eine Finanzierung erhalten.

Wann braucht ein KMU eine Finanzierung?
Erhält ein KMU zum Beispiel einen Grossauftrag, muss es meist Löhne und andere Kosten vorfinanzieren, um einen Liquiditätsengpass zu vermeiden. Kann es das aus eigener Kraft nicht, benötigt es eine Fremdfinanzierung. Durch Liquido, den digitalen Assistenten von Systemcredit, erfährt das KMU, wieviel Kredit es erhalten könnte.

Wie kann ein KMU mit Systemcredit in Kontakt treten?
Das KMU kontaktiert Systemcredit direkt über Liquido, das Kontaktformular auf der Webseite, via Telefon oder per E-Mail. Systemcredit setzt sich mit dem KMU in Verbindung und findet in einem Gespräch heraus, welchen Finanzierungsbedarf das KMU hat. Dabei profitiert das KMU von den langjährigen Marktkenntnissen der Mitarbeitenden von Systemcredit.

Was macht Systemcredit für KMU genau?
Systemcredit verhilft zu passenden Finanzierungen, indem sie KMU während der Vorbereitung auf eine Finanzierung von lästigem Papierkram entlastet und Finanzierungen zu Sonderkonditionen beschafft. Dabei arbeitet Systemcredit nur für das KMU und bleibt immer unabhängig von Finanzierungsgebern. Systemcredit erstellt für jedes KMU ein eigenes Kreditdossier, in welchem die wichtigsten Informationen einer Firma hinterlegt sind. Damit muss das KMU seine Unterlagen nur einmal aufarbeiten und nicht wie bisher für jede Offerte einzeln. Damit spart es viel Zeit und Papierkram. Das Dossier dient den Finanzierungsgebern als Entscheidungsbasis, wenn Sie dem KMU eine Finanzierungsofferte unterbreiten.

Was kostet das Kreditdossier?
Ein Kreditdossier kostet CHF 198.– pro Jahr, im ersten Jahr mit 50 % Rabatt nur CHF 99.–. Der Preis beinhaltet die halbjährliche Aktualisierung des Dossiers, den Zugang zu einer breiten Auswahl an Finanzierungsgebern sowie den Austausch in der Systemcredit-Community. Die Kosten für das Kreditdossier werden mit dessen Erstellung fällig.

Weshalb sollte ein KMU seine Finanzierung über Systemcredit abwickeln?
Da Systemcredit die Finanzierungsbranche in- und auswendig kennt, wissen wir aufgrund des Kreditdossiers genau, welcher Finanzierungsgeber zu welchem Unternehmen passt. Da bei den Finanzierungsgebern ein grosser Teil der Administrations- und Akquisitionskosten entfällt, hat Systemcredit Sonderkonditionen für KMU ausgehandelt, welche sonst auf dem Markt nirgends erhältlich sind. Damit kann Systemcredit die günstigsten Offerten anbieten. Systemcredit gibt jedem KMU eine Empfehlung ab, welche Offerte am besten zu ihm passt. Sie entscheiden aber letztendlich selbst, welche Sie annehmen möchten. Dass bedeutet für KMU, dass sich die Finanzierungsgeber bei KMU bewerben und nicht mehr umgekehrt.

Was kostet mich eine Finanzierung bei Systemcredit?
Hat der KMU das Geld auf seinem Konto, stellt Systemcredit dem KMU eine erfolgsbasierte Gebühr in der Höhe von einmalig 1 % der Kreditsumme oder mindestens CHF 1'000.– bis zu einer Kredithöhe von CHF 1 Mio. Zusätzlich belastet der Finanzierungsgeber dem KMU direkt seine im Kreditvertrag festgelegten Kosten, die monatlich, quartalsweise oder jährlich anfallen. Während der Dauer der Finanzierung erhöht sich der Preis für das Kreditdossier temporär von CHF 198.– auf CHF 500.– pro Jahr Laufzeit. Für diesen Preis entlastet Systemcredit den KMU von administrativem Verkehr mit seinem Finanzierungsgeber und das Kreditdossier wird weiterhin halbjährlich aktualisiert.

Auf was warten Sie noch?
Möchten auch Sie das gesamte Potenzial Ihres KMU ausschöpfen und nicht mehr nur 1/3? Dann lassen Sie sich durch Systemcredit beraten oder chatten Sie mit Liquido, um zu erfahren «Wieviel därfs denn für Sie sii?».

Systemcredit
Together. Better. Credit.

Systemcredit AG
Wiesenstrasse 5 · 8952 Schlieren
Telefon 058 255 09 88
www.systemcredit.com · info@systemcredit.com

Poland Investment Zone

LODZ SPECIAL ECONOMIC ZONE

Polnische Wirtschaft

Groß, stabil und schnell wachsend

Lodz Sonderwirtschaftszone

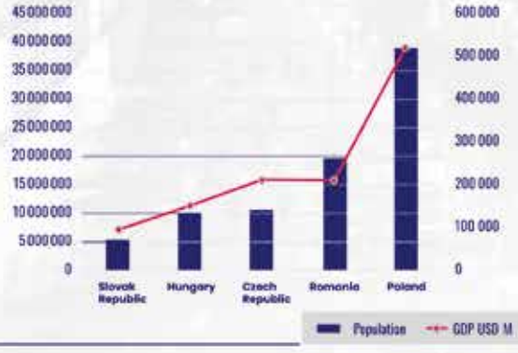
Investitionsmöglichkeit in Zentralpolen

Höhepunkte Polens

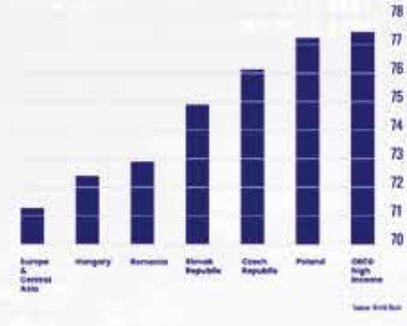
- 6. bevölkerungsreichstes EU-Land (38,5 m)
- Die investorenfreundlichste und grösste Wirtschaft in Mittel-und Osteuropa
- Freier Zugang zu europäischen Märkten
- Empfänger der meisten EU-Entwicklungsfonds im Zeitraum 2014-2020
- Mehrsprachige, produktive und qualifizierte Arbeitskräfte
- Polnische Investment Zone - das ganze Land ist eine Sonderwirtschaftszone

Höhe der öffentlichen Beihilfen in der Woiwodschaft Lodz

CEE Economies



Einfachheit des Doing Business Index



Immer noch wettbewerbsfähig:

- monatlicher Mindestlohn - 525 EUR
- durchschnittlicher Monatslohn - 1300 EUR
- Starker Inlandmarkt
- Gesundes Bankensystem
- Schulden-BIP-Verhältnis von 51,2 %, während es im Euro-Währungsgebiet 86,8 % sind
- Arbeitslosenquote: 5,6% (März 2019)
- 440.000 m² Bürofläche in Q4 2017
- Ca. 120.000 m² neue Büroflächen verfügbar im Jahr 2019
- 20 Universitäten
- 40 postsekundäre, technische und berufliche Schulen
- 85.000 Studenten, 19.000 Absolventen jedes Jahr.

Das unternehmenfreundlichste CEE-Land

- Polen rangiert am besten in CEE.
- Auf Augenhöhe mit dem hohen Einkommen des OECD Länderindex
- Die Verwaltungsverfahren sind einfach und effektiv.

Kontaktieren Sie uns und wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg ans Ziel

Kancelaria Prus
Kancelaria Doradztwa Podatkowego
Plac Kaszubski 8, 81-350 Gdynia (Gdynia Business Center), Polen
E-mail: prus@kancelariaprus.pl
Tel.: (+48) 58 661 33 92, Tel./Fax: (+48) 58 661 47

VM InterTrust AG
Usteristrasse 11, 8001 Zürich, Schweiz
E-mail: office@vm-intertrust.com
Tel. (+41) 44 210 37 40,
Fax: (+41) 44 212 17 33

VM InterTrust

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

MIGROL

3 Rp./L günstiger tanken

Mit der Migrolcard an 370 Stationen bargeldlos tanken, waschen und einkaufen.
Erfahren Sie mehr zu Ihren Vorzugskonditionen auf www.kmuverband.ch/migrol.

Das Halbtax für Hotels

Hotelcard – Mehr als 600 Hotels zum halben Preis
Mit der Hotelcard übernachten Sie in mehr als 600 Top-Hotels in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Italien beliebig oft zum ½ Preis. Ob im Berghotel für Wanderlustige, im Winter-Hotspot für Sportbegeisterte oder in der Wellness-Oase für Erholungssuchende: Dank der Vielfalt an Hotelangeboten sind Ihnen bei Ihrem nächsten Ausflug keine Grenzen gesetzt.

Als Leser/-in des Magazins Erfolg profitieren Sie von exklusiven Rabatten:
Bestellen Sie Ihre persönliche Hotelcard unter www.hotelcard.ch/erfolg-2001 zum Sonderpreis von:

- 1 Jahr CHF 79.00 statt CHF 99.00
- 2 Jahre CHF 133.00 statt CHF 198.00
- 3 Jahre CHF 187.00 statt CHF 297.00

Bestellungen werden auch gerne telefonisch unter 0800 083 083 entgegengenommen.
Bitte erwähnen Sie den Rabattcode «erfolg-2001».

So funktioniert's:
- Auf der Website von Hotelcard Wunschhotel suchen
- Hotelcard bestellen
- An der Reception Hotelcard vorweisen
- Den Aufenthalt direkt im Hotel bezahlen

Die Vorteile der Hotelcard
- Bestpreis-Garantie in Hunderten Top-Hotels in der Schweiz und im angrenzenden Ausland
- Hotels in allen Sternenkategorien und Tourismusdestinationen
- Doppelzimmer mit nur einer Hotelcard buchbar
- Beliebig oft einsetzbar
- Kein Konsumationszwang
- Keine Mindestaufenthaltszeit

HOTELCARD®

Hotelcard AG · Burgstrasse 18 · 3600 Thun · office@hotelcard.ch · www.hotelcard.ch

Domenic Kurt, CEO CROWDLITOKEN AG, im Interview von Helmut Fuchs

Domenic Kurt, CEO CROWDLITOKEN AG

Moneycab: Domenic Kurt – Sie wollen mit CROWDLITOKEN Immobilien-Investitionen für jedermann zugänglich machen. Ab 100 Franken ist man dabei, Sie stellen jährliche Netto-Renditen von 5%-7% in Aussicht. Wie soll das funktionieren?
Domenic Kurt: Wer ein Mehrfamilienhaus alleine besitzt, der erzielt Renditen zwischen 10-15% auf sein Eigenkapital, je nach Fremdfinanzierung. Bei CROWDLITOKEN haben wir einen Anteil an Fremdfinanzierung von 50-60%, der Investor profitiert von attraktiven Konditionen. In der Schweiz, die im europäischen Vergleich etwas schlechter abschneidet, werden wir Renditen von etwa 5 Prozent erzielen, in europäischen Ländern wie Österreich oder Deutschland erwarten wir tatsächlich Renditen von bis 7 Prozent. Der Immobilien-Mix aus ganz Europa gibt unserer Kundschaft die gewünschte Stabilität.

«Der Verkauf von CRT ist von der Finanzmarktaufsicht gebilligt, wir bewegen uns in einem rechtlichen Rahmen, den ICO's zu keinem Zeitpunkt zu berücksichtigen hatten.»

Domenic Kurt, CEO CROWDLITOKEN AG

Interessenten kaufen die Beteiligung mittels einer digitalen Anleihe (genannt CROWDLITOKEN, abgekürzt CRT); sie sind nicht Miteigentümer der Immobilie, sondern Anleger. Sie sind darauf angewiesen, dass der Sekundärmarkt an einer der digitalen Börse funktioniert. Wie gross ist die Chance, dass CRT auch ohne Verluste in eine Fiat-Währung zurückgetauscht werden können?
Wir müssen differenzieren, dass CRT keine Kryptowährung, sondern ein digitales Wertpapier ist. Wertpapiere sind gekoppelt mit realen Werten, in unserem Fall mit Immobilien. Natürlich kann der Wert eines CRT schwanken, aber wir reden hier von einer sehr stabilen Immobilien-Anlage. Die Stuttgarter Börse hat übrigens als erste Börse in diesem Monat ein digitales Produkt gehandelt. Die technischen Vorbereitungen zur Digitalisierung laufen auch bei anderen Börsen auf Hochtouren. So wird auch die SDX im 2020 ins digitale Geschäft einsteigen können. Und bei unserem Bankpartner Swissquote, wo CRT angeboten wird, existiert dieser Sekundärmarkt zwischen den Kunden bereits.

Die anfängliche Euphorie um ICOs (Initial Coin Offerings) ist nach einigen Flops und Betrügereien ziemlich abgeflaut.

«Ich rechne damit, dass wir – ein erfolgreicher Softcap bis Mitte April vorausgesetzt – in einem Jahr rund 10-15 Liegenschaften aus der Schweiz, Deutschland und Österreich im Portfolio anbieten können.»

Wie wollen Sie Anleger bei ihrem Token überzeugen, dass das Risiko kleiner geworden ist?
Der Verkauf von CRT ist von der Finanzmarktaufsicht gebilligt, wir bewegen uns in einem rechtlichen Rahmen, den ICO's zu keinem Zeitpunkt zu berücksichtigen hatten. Wir erfüllen also Anforderungen an Compliance-Strukturen, haben einen professionellen Verwaltungsrat, dem seit Oktober beispielsweise auch der ehemalige CS-Finanzchef Renato Fassbind angehört. Und sollten wir unser Zeichnungsziel von 45 Millionen Tokens letztlich nicht erreichen, so erhält jeder Investor sein Geld vollumfänglich zurück. Das Risiko des Investors ist bis zum Softcap praktisch null.

Sie haben kürzlich die Zeichnungsfrist für den Softcap, wo Sie 45 Millionen Tokens verkaufen wollen, bis auf Mitte April 2020 verlängert. Ist das ein Zeichen, dass das Angebot von CROWDLITOKEN vom Markt bisher noch nicht so gut aufgenommen wurde?
Der Markt hat schon vorher viele Immobilienprodukte gekannt – wir haben mit CRT einfach ein ganz neues Anlageprodukt geschaffen, das insbesondere den Retailkunden den Einstieg ermöglicht. Unser ganzer Prozess wickelt sich digital, also online ab. Zunächst konnte man nur via Desktop in CRT investieren, weil es technisch noch keine andere Möglichkeiten gab. Nun haben wir seit Mitte Dezember auch eine mobile Lösung und reagieren somit auf die Gewohnheiten der potentiellen Kundschaft.

«Der Investor kann seine Tokens dann beliebig platzieren, auf verschiedene Objekte aufteilen und stets wieder auswechseln. Das Motto mit dem Mobilgerät lautet nun – jederzeit und überall.»

Bei vielen digitalisierten Prozessen spielen mobile Plattformen wie Smartphones eine zunehmend wichtige Rolle bis hin zu «mobile first». Welchen Stellenwert hat Mobile bei CROWDLITOKEN?
Der ist extrem hoch. Wir haben gemessen, dass rund 70 % der Besucher unserer Website über Smartphones und Tablets verbunden waren. Mit mobilen Geräten konnten sie leider noch nicht investieren, sie hätten auf den Desktop zurückgreifen müssen – doch viele Menschen haben diese Geräte gar nicht mehr. Also hat unser Team innert weniger Wochen eine Software entwickelt, das diesem klaren Trend gerecht wird. Wir versprechen uns von dieser technischen Anpassung, die übrigens einer Weltneuheit gleichkommt, einen Schub bei den Zeichnungen.

Die Finanzmarktaufsicht Liechtenstein FMA hat Ihnen einen Zugang zu Europa ermöglicht, und auch die Immobilien-Auswahl soll europäisch sein. Wer bestimmt, welche Immobilien zugekauft werden? Und wie frei ist der Investor, seine digitalen Anleihen zu platzieren?
Es ist für den Kunden letztlich entscheidend, welche Immobilien wir kaufen. Dafür braucht es viel Knowhow, das wir in einem kompetenten Immobilien-Ausschuss vereint haben. Dieser Ausschuss bestimmt im Auftrag des Verwaltungsrats die Strategie, nach der letztlich die Objekte eingekauft werden. Ich rechne damit, dass wir – ein erfolgreicher Softcap bis Mitte April vorausgesetzt – in einem Jahr rund 10-15 Liegenschaften aus der Schweiz, Deutschland und Österreich im Portfolio anbieten können. Der Investor kann seine Tokens dann beliebig platzieren, auf verschiedene Objekte aufteilen und stets wieder auswechseln. Das Motto mit dem Mobilgerät lautet nun – jederzeit und überall.

Im November hat Swissquote den CRT in ihr Angebot aufgenommen und dadurch für Anleger eine eigene digitale Brieftasche (Wallet) überflüssig gemacht. Was versprechen Sie sich von dieser Zusammenarbeit, welche weiteren Kooperationen planen Sie?
Swissquote war für uns ein Meilenstein. Kunden, die keine digitalen Wallets wollen, haben damit eine Lösung erhalten. Swissquote übernimmt die CRT-Aufbewahrung für ihre Kunden. Unser Ziel war und ist es ja, die alte und die neue Finanzwelt zu verbinden – Swissquote ist dafür ein Symbol. Wir werden in den nächsten Monaten weitere Kooperationen mit Banken und Finanzdienstleistern eingehen. Wir spüren, dass die Zusammenarbeit mit Swissquote eine Sogwirkung auf andere Dienstleister hat.

Interview von Helmuth Fuchs

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

CROWDLITOKEN AG
Ist ein Liechtensteiner Startup, das Investoren via Blockchain-Technologie Zugang zu europäischen Core-Immobilien verschafft. Die Grundlage bilden immobiliengebundene Security Tokens – genannt «CRTs» – die einer digitalen Repräsentation einer Anleihe entsprechen und eine Rendite zwischen 5-7% abwerfen. Der CRT ist ein gebilligtes Anlageprodukt und kombiniert die Vorteile direkter und indirekter Immobilienanlagen.

Domenic Kurt · CEO CROWDLITOKEN AG
Domenic Kurt hat einen Bachelor-Abschluss in Betriebswirtschaft und ein Diploma of Advanced Studies in Swiss Finance, er ist spezialisiert auf Innovationsmanagement. Als Leiter Private Banking einer Schweizer Bank sammelte er Erfahrung im Vertrieb, Produktmanagement, Anlage-Beratung und Personalführung. Seit 2015 engagierte er sich zudem in Startups im Immobilien- und Finanzsektor, entwickelte die Strategie für ein Fintech-Unternehmen.

Anzeige

Scheitern hat ein Imageproblem

Stellen Sie sich vor, Sie sind in einer Verfassung, in der es unmöglich wäre, zu verlieren. Alles gelingt Ihnen. Jeder Schritt, den Sie machen, ist ein Erfolg. Was würden Sie tun?

Es ist ein schöner Gedanke, aber lassen Sie uns ehrlich sein, er ist Ideologie. Nicht scheitern zu können und nur erfolgreich zu sein – ein schönes, aber unrealistisches Gedankenspiel. Dabei träumen viele Menschen genau davon, erfolgreich zu sein, ohne auf dem Weg dorthin zu scheitern. Sie haben grosse Ziele und Pläne für ihr Leben, welche die meisten nie erreichen. Denn es kam etwas dazwischen. Der Misserfolg. Das Einzige, was zwischen den meisten Menschen und ihren grossen Träumen steht, ist die Angst davor, sie nicht zu erreichen. Ich kann das nicht verstehen, denn ob wir es gar nicht erst versuchen oder es versuchen und scheitern – das Ergebnis ist doch dasselbe. Wir verlieren nichts, wir können letztlich nur gewinnen. Jeder von uns hat die Fähigkeiten und das Talent erfolgreich zu sein, aber haben Sie auch den Mut zu scheitern?

Misserfolg gehört zum Erfolg, wie die Luft zum Atmen

Kaum jemand schätzt Situationen, in denen Dinge einfach mal schieflaufen oder wir es schlicht und einfach versauen. Wer gesteht sich schon gerne ein, an einer Aufgabe gescheitert zu sein? Oder eine falsche Entscheidung getroffen zu haben? Ein ganzes Projekt vor die Wand gefahren zu haben? Sicherlich die wenigsten. Die meisten Menschen vergessen dabei nur einen entscheidenden Punkt: Wann immer wir etwas beginnen, können wir auch verlieren. Und das ist grossartig! Ja, Sie haben richtig gelesen, es ist grossartig! Es kommt so oft vor, dass Fehlschlüsse zu grossen Entdeckungen führen. Wer an seinen Niederlagen wachsen möchte, der muss richtig mit ihnen umgehen.

Was wir brauchen, ist ein neues Bewusstsein für unser eigenes Scheitern. Schauen Sie sich die Fehlertoleranz in vielen europäischen Unternehmen einmal an: Null! Es gibt keine Fehlertoleranz! Taucht doch mal einer auf, wird er vertuscht oder die Verantwortung dafür an andere abgegeben. Das hat zur Folge, dass immer wieder die gleichen Fehler begangen oder sie erst dann wahrgenommen werden, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Das ist schade, denn jedes Unternehmen und jeder Mensch kann sich durch Fehler auf eine nächsthöhere Stufe stellen. Gelingen kann das aber nur, wenn Fehler erlaubt sind. Vielmehr noch, es kann nur gelingen, wenn Fehler als wertvoll erachtet werden. Dabei werden wir zu Beginn unseres Lebens schon mit dem richtigen Umgang mit Niederlagen und Misserfolg gross, vergessen diesen Umgang aber je älter wir werden.

Markus Czerner
Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler

Wie haben Sie das Laufen gelernt?

Werfen wir doch einmal einen Blick darauf, wie wir als kleines Kind das Laufen gelernt haben. Wir haben versucht, zaghaft unsere ersten Schritte zu gehen. Ein bis zwei Schritte und wir sind über unsere kleinen Beinchen gestolpert, hingefallen und haben gelacht. Damals wussten wir noch nicht, dass wir gerade bei unserem Versuch zu laufen gescheitert sind. Es war uns egal, dass wir hingefallen sind. Wir sind einfach aufgestanden und haben es noch einmal versucht. Unterstützung bekamen wir von unseren Eltern. Beide lachten und fanden es total süss, dass wir gerade gestolpert sind. Wir wurden umarmt und man sprach uns Mut zu, es weiter zu versuchen. Das Ziel: Jedes Mal einen kleinen Schritt mehr laufen. Bereits in unserem ersten Lebensjahr kommen wir mit dem Scheitern in Berührung. Nur wissen wir da noch nicht, dass es später in der Gesellschaft etwas Schlimmes und ein Tabu-Thema sein wird. Dabei haben wir haben bei unseren ersten Laufversuchen eine wichtige Lektion gelernt: Fallen und wieder aufstehen. Eine Fähigkeit, die wir unser ganzes Leben brauchen. Eine Fähigkeit, die ein stückweit über unseren Lebensweg entscheiden wird. Eine Fähigkeit, die viele von uns im ersten Lebensdrittel wieder ablegen.

Wir lernen erfolgreich zu sein, aber wir lernen nicht zu scheitern

Misserfolge sind in unserem Leben allgegenwärtig. Sie begleiten uns jeden Tag und sind fester Bestandteil unseres Alltags, beruflich wie privat. Schätzungen zufolge macht jeder Mensch zwei bis fünf Fehler pro Stunde. Leider vergessen wir mit der Zeit die früh gelernte Lektion «fallen und wieder aufstehen». Stattdessen bleiben wir einfach liegen oder unternehmen alles in unserer Macht Stehende, gar nicht erst zu fallen. Und warum? Weil uns die Gesellschaft in jungen Jahren bereits lehrt, dass Misserfolg etwas Schlimmes ist. Wer zu viele Fehler macht, wird schnell von unserer Gesellschaft abgestossen. Das Ganze fängt in der Schule schon an. Wir werden von klein auf immer nur bewertet und benotet. Anstatt sich einfach mal über die Erkenntnis zu freuen, dass wir auf dem falschen Weg sind und somit die Chance haben, einen besseren zu wählen. Stattdessen werden wir dafür mit einer schlechten Note bestraft.

Wir lernen gute Noten zu schreiben und erfolgreich zu sein, aber wir lernen nicht, zu scheitern. Weder in der Schule, noch im Studium oder der Ausbildung und schon gar nicht im Berufsleben. Das führt letztlich dazu, dass uns unsere irrationalen Gedanken leiden lassen, sobald etwas schiefläuft. Als Reaktion darauf geben wir dann unsere Vorhaben auf und retten uns vor dem Scheitern, indem wir unsere Ziele begraben.

Zurück zum Mindset eines einjährigen Kindes

Fallen wir als Einjähriger bei unseren ersten Laufversuchen hin, erhalten wir die Botschaft, dass es völlig okay ist, zu fallen, solange wir wieder aufstehen und weitermachen. Fallen wir als Dreissigjähriger bei unseren ersten Versuchen in die Selbstständigkeit hin, steht niemand da und klatscht. Wir werden auch nicht ermutigt, weiterzumachen. Ganz im Gegenteil: Man legt uns ans Herz, es auf keinen Fall noch mal zu versuchen, stattdessen aber einen Weg einzuschlagen, bei dem wir keinesfalls noch mal hinfallen, zum Beispiel in einer Festanstellung.

Irgendwo zwischen unserem fünften und achtzehnten Lebensjahr ändern wir unsere Einstellung Fehlern gegenüber. Wir adaptieren die Null-Fehler-Toleranz unseres Umfelds und fangen an zu glauben, dass Fehler etwas Schlimmes sind. Da die meisten Menschen so denken, fühlen wir uns in unserer Denkweise schnell bestätigt. Wären Fehler was Tolles und Nützliches, würde sie jeder gerne machen. Dabei machen wir in Wirklichkeit

mit jedem Fehler einen Schritt in Richtung Erfolg, wenn wir richtig damit umgehen. Scheitern bedeutet in den meisten Fällen doch nur, dass wir aktuell einfach noch nicht gut genug sind. Nicht mehr und nicht weniger. Das heisst aber nicht, dass wir nicht gut genug werden können.

Europa: Keine Kultur des Scheiterns

Andere Länder sind, in Bezug auf das Scheitern und die Fehlertoleranz, wesentlich fortschrittlicher als wir in Europa. In den USA ist es normal, dass Projekte erst nach mehreren Misserfolgen zu einem Erfolg werden. Niemand muss sich hier für das Scheitern schämen. Vielmehr wird man für den Erfolg nach dem Misserfolg gefeiert. Es kann sogar jemand Präsident werden, obwohl er vorher von einem Misserfolg zum nächsten gegangen ist.

Bei uns in Europa, ganz besonders aber in der DACH-Region, ist das leider etwas anders. Wir müssen alles gleich im ersten Versuch schaffen. Ein zweiter Versuch schafft schon das «der bekommt auch nichts auf die Beine gestellt»-Image. Jeder Fehler ist der erste Schritt zum Scheitern. Deswegen unternehmen wir alles Menschenmögliche, gar nicht erst zu scheitern. Wenn wir schon Geldanlagen tätigen, dann am liebsten in Sparbüchern und Tagesgeldkonten. Ein Blick in die Politik genügt, um zu sehen, wie wir Fehlern gegenüber eingestellt sind. Wieder und wieder gewählt wird derjenige, der die geringste Fehlerquote verspricht. Dabei machen es uns die Amerikaner im Silicon Valley vor. Im bedeutendsten Standort der IT- und Hightech-Industrie weltweit, wird ein Weltunternehmen nach dem anderen hervorgebracht. Dort wird einfach mal gemacht. Es wird experimentiert, ohne zu wissen, was erfolgreich werden wird und was nicht. Fehler sind erlaubt. «Trial and error (Versuch und Irrtum)» heisst hier das Motto, was vielmehr eine Erfolgsstrategie ist, als ein Motto. Nichts gegen Sicherheit, aber wir müssen uns davon lösen, alles auf Nummer sicher machen zu wollen, mit dem geringsten Risiko des Scheiterns.

Haben Sie Mut zu scheitern

Wer sich von der Angst vor einem Fehlschlag abhalten lässt etwas zu machen, der ist bereits gescheitert, bevor er überhaupt begonnen hat. Diese ständige Angst der Menschen davor Fehler zu machen. Es ist doch schon ein Fehler, keine Fehler machen zu wollen. Es gibt Menschen, die verschwenden ihr ganzes Leben beim Versuch, keine Fehler zu machen. Wir müssen uns einfach mal erlauben, nicht perfekt zu sein. Meiner Meinung nach liegt der schlechte Ruf des Scheiterns an unserem Massstab der Perfektion. Einen Massstab, den wir uns selbst auferlegen. Perfektion ist bestens geeignet, um fehlerlos unterzugehen. Wer glaubt, in allem perfekt zu sein, der hört auf sich zu entwickeln.

Das Schlimme dabei ist, dass wir in Wirklichkeit keine Angst davor haben zu scheitern oder Fehler zu machen. Wir haben Angst davor zu versagen und hinter der Angst zu versagen steckt eigentlich nur die Angst vor Ablehnung. Es ist die Angst davor, was andere über uns sagen oder denken, sollten wir etwas falsch machen oder nicht schaffen. Ich weiss nicht, wie es Ihnen geht, aber ich finde es toll und befreiend, sich selbst zu erlauben nicht perfekt zu sein, denn dann dürfen wir Mensch sein. Dazu gehört es eben auch Fehler zu machen.

Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler
Markus Czerner · Helenenstr. 81 · 41748 Viersen
Telefon +49 (0) 173 707 91 69
info@markusczerner.de · www.markusczerner.de

Anzeige

* Bei Kauf eines neuen Volvo Plug-in Hybrid bei einem offiziellen Volvo Vertreter. Gültig für Fahrzeuge, die im Abrechnungszeitraum, der frühestens in der KW 20/2020 beginnt, ein ganzes Jahr gefahren werden. Einmalige Rückerstattung der Kosten für das Stromtanken nach Ablauf des Jahres. Die Abrechnung erfolgt ausschliesslich über die Volvo On Call App und unter Berücksichtigung des tatsächlichen, in der Volvo On Call App ausgewiesenen Stromverbrauchs (Pure Mode) zu einem Ansatz von 25 Rappen/kWh. Die Erstattung erfolgt über die Volvo On Call App. Nicht gültig für Mietwagen. Gültig bis auf Widerruf. Volvo Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 3 Jahre/150 000 Kilometer (es gilt das zuerst Erreichte). Nur bei teilnehmenden Vertretern. Abgebildete Modelle enthalten ggf. Optionen gegen Aufpreis.

7 Tipps für die erfolgreiche Strategieentwicklung

Dr. David Griesbach von Griesbach Consulting

Das Entwickeln der Unternehmensstrategie gehört zur Königsdisziplin der Führung. Viele KMU tun sich jedoch schwer damit. Oft ist es unklar, was eine Strategie eigentlich genau ist und wie sie aufgebaut sein soll. Zudem sind die unterschiedlichen Meinungen und Ideen aus der Geschäftsleitung für eine gemeinsam getragene Strategie aufeinander abzustimmen, was nicht immer einfach ist. Die nachfolgenden Tipps helfen Ihnen, den Strategieprozess erfolgreich zu führen.

1. Klären Sie zuerst das Warum
Bevor Sie mit der Strategieentwicklung beginnen, sollten Sie klären, warum es eine neue Strategie braucht oder warum eine bestehende Strategie überarbeitet werden soll. Nur so können Sie am Ende beurteilen, ob die Strategie erfolgreich entwickelt wurde und den gewünschten Wert bringt. Gründe für die Strategieentwicklung können zum Beispiel sein: (1) noch erfolgreicher werden, (2) sich klarer Positionieren und von den Mitbewerbern abheben, (3) neue Angebote entwickeln oder (4) einen nachvollziehbaren Zukunftspfad für die Mitarbeitenden aufzeichnen.

2. Klären Sie danach das Was
Alle sprechen von «strategisch» und «Strategie», doch wir haben fast immer unterschiedliche Vorstellungen davon, was das ist. Damit die Beteiligten im Strategieprozess auf ein einheitliches Endergebnis hinarbeiten, sollte klar sein, was Sie in Ihrem Unternehmen unter einer Strategie verstehen. Es stehen zwar vorgefertigte Definitionen zur Verfügung, doch unterscheiden sich diese ebenfalls stark, so dass Sie besser ein eigenes, firmenspezifisches Verständnis erarbeiten sollten.

3. Entwickeln Sie gemeinsam
Bei fast allen Untersuchungen wird ein fehlendes oder mangelhaftes Change Management als grösste Hürde zum Erfolg erkannt. Wandel und Change Management beginnen jedoch nicht, wie oft angenommen, erst beim Umsetzen der Strategie, sondern bereits beim Entwicklungsprozess. Wenn Sie sich dessen bewusst sind, werden Sie erkennen, dass der geschickte Einbezug wichtiger Personen im Unternehmen und das gemeinsame Entwickeln eine wichtige Basis für die erfolgreiche Umsetzung bilden.

4. Entwickeln Sie strukturiert
Obwohl im Strategieprozess auch Kreativität und ein gewisses Mass an «Unordnung» sehr wertvoll sein können, schätzen die Involvierten einen transparenten und nachvollziehbaren Prozess. Es sollte stets klar sein, wo man sich im Ablauf gerade befindet. Eine einfache und klare Struktur ist aber auch für das Strategiedokument sehr wichtig, das als Endergebnis resultiert. Weil diese Struktur für jedes Unternehmen sehr individuell ist, kann sie erst im Laufe des Analyseprozesses entstehen. Diese sogenannte «Storyline» ist das Kernstück einer guten Strategie.

5. Gehen Sie frühzeitig in den Lösungsmodus
Jeder Strategieprozess beinhaltet eine umfangreiche Analysearbeit. Hier geht es im Wesentlichen immer um die Stärken, die Schwächen, die Chancen und die Gefahren, also um eine klassische SWOT-Analyse. So wertvoll und wichtig das ist, so sollten Sie es nicht übertreiben. Es besteht die Gefahr, bei den vielen gesammelten Informationen nicht mehr durchzublicken. Deshalb lohnt es sich, bereits während der Analysephase erste Lösungsansätze und ein Lösungsdokument zu skizzieren.

6. Vereinfachen Sie so stark wie möglich
Eine gute Strategie kann von allen Mitarbeitenden in zwei bis drei Sätzen auswendig erklärt werden. Ist das nicht der Fall, ist die Strategie zu wenig klar und zu wenig einfach. Bedenken Sie, dass eine Strategie, die niemand kennt oder wiedergeben kann, sich auch nicht im Alltag niederschlagen und die gewünschte Ausrichtung der Organisation bewirken kann. Ein gutes und wirklich sehr einfaches Beispiel stellt die frühere Strategie von Pepsi dar, die mit folgendem Satz umschrieben werden kann: «Wir wollen Coca-Cola schlagen.».

7. Kommunizieren Sie stets das Warum
Ist die Strategie erst einmal erarbeitet, kann sie danach umgesetzt werden. Dazu ist es wichtig, einzelne Aspekte regelmässig zu kommunizieren. Schliesslich sollen die Richtungsvorgaben im Alltag Einzug halten und sich rasch erste Erfolge zeigen. Um dies zu erreichen, ist das Warum erneut wichtig. Erklären Sie bei jedem Aspekt der Strategie stets, warum Sie diese Richtung einschlagen wollen und wie Sie zu dem Entscheid kamen. Denn erst wenn wir die Gründe verstehen, sind wir bereit, uns auf Veränderungen einzulassen.

Strategieberatung
Eine professionelle Begleitung bei der Strategieentwicklung lohnt sich, da die Strategie als einer der grössten unternehmerischen Hebel zum Erfolg gilt und für einige Jahre die Ausrichtung der Organisation bestimmen wird. Für einen Erstkontakt und ein individuelles Angebot wenden Sie sich bitte an: **contact@griesbachconsulting.com**

GRIESBACH CONSULTING
STRATEGIE + INNOVATION

Griesbach Consulting GmbH
Sihlquai 131· 8005 Zürich
Telefon 044 508 18 58
contact@griesbachconsulting.com
www.griesbachconsulting.com

Werkstatt Alpen. Von Macherinnen und Machern

In der aktuellen Hauptausstellung im Alpinen Museum der Schweiz (bis 25. Oktober 2020) arbeiten Handwerkerinnen und Handwerker aus Bergregionen und zeigen, was es heisst, heute von der Handarbeit zu leben. Nah am Alltag, jenseits von Romantik und Nostalgie.

Alpines Handwerk ist beliebt. Nicht zuletzt bei Städterinnen und Städtern – oft verbunden mit der Sehnsucht nach nachhaltigen, «ehrlichen» Materialien und Arbeitsprozessen. Doch welches sind die Voraussetzungen dafür, dass sich heute vom Handwerk leben lässt? Von Kleidern, Käse, Skiern, Schuhen, Schindeln? Noch dazu in peripheren alpinen Regionen, für die Erreichbarkeit, Vernetzung oder die Rekrutierung von Fachkräften weit grössere Herausforderungen darstellen als für die Zentren. Wie gelingt Innovation? Und wie kann Handwerk die Regionalentwicklung fördern und jungen Menschen eine Perspektive bieten?

Die Macherinnen und Macher

Das Alpine Museum der Schweiz hat Handwerkerinnen und Handwerker aus dem ganzen Schweizer Alpenbogen gefragt und in die Ausstellung eingeladen. Etwa die Schindelmacherin Eva Gredig aus dem Bündner Safiental, für die Nähe und Bezug zum lokalen Material einen Standortvorteil bedeuten und zu den wichtigsten Qualitätsfaktoren gehören. Oder den Waadtländer Skibauer Lucas Bessard, der Kundinnen und Kunden in seiner Werkstatt am Produktionsprozess teilhaben lässt – und damit eine Art stellvertretendes «Do-it-yourself»-Erlebnis ermöglicht. Oder den Muotathaler Schreiner Thomas von Rickenbach, der wahrnimmt, dass allein schon die Herkunftsbezeichnung aus den Bergen» positive Assoziationen weckt.

All diese Berufsleute verbindet, dass sie traditionelles Wissen mit modernen Technologien, Fähigkeiten und Herangehensweisen kombinieren. Die positive Rückwirkung solcher Betriebe auf ihre Region ist umso grösser, je mehr Wert auf lokale Wertschöpfungsketten gelegt wird – etwa durch Genossenschaften und Kooperativen wie die «Casa della Lana» im Verzascatal, wo Wolle aus der ganzen Region gesammelt und ausschliesslich im Tal weiterverarbeitet wird. Oder die Kooperative «AlpenPionier», mit der zwölf Bio-Betriebe den Lebensmittelhanf derzeit äusserst erfolgreich wieder auf die Schweizer Teller holen.

Nähertreten, schauen, fragen

Der Blick in die Werkstätten bildet das Herz der Ausstellung: Eine Filminstallation führt mitten in die Werkräume der Protagonistinnen und Protagonisten in allen Landesteilen, nahe an tätige Hände und präzis geführte Werkzeuge. In der Gastwerkstatt wird an mehreren Tagen pro Woche live gearbeitet: Nähertreten, über die Schulter schauen und Fragen sind erwünscht! Die «Werkstatt Alpen» führt durch alle relevanten Stationen, die ein handwerkliches Produkt durchläuft: vom Materiallager über die Werkbank bis hin zu Verpackung und Vermarktung. In der Schindelwerkstatt machen sich die Besucherinnen und Besucher selber ans Werk: In gemeinsamer Arbeit schindeln sie während der Ausstellungsdauer Teile des Alpinen Museums ein.

Die Werkstatt Alpen im Team erleben

Für einmal das Büro mit der Werkstatt tauschen oder ganz einfach sehen, wie es die andern machen: Zur Ausstellung «Werkstatt Alpen» bietet das Alpine Museum der Schweiz Rundgänge für KMU-Teams an. Je nach Hintergrund liegt der Schwerpunkt eher auf Überlegungen zur Wissens- und Handarbeit oder auf Fragen zum eigenen Handwerk. In jedem Fall erhalten Sie die Führung, die zu Ihrem Team passt – und das gemeinsame Schindeln trägt nicht zuletzt zur Teambildung und Unterhaltung bei. Gibt es etwas zu feiern oder möchten Sie den Ausstellungsrundgang mit einer Sitzung oder einem Workshop verbinden? Das Alpine Museum vermietet auch Sitzungsräume und sorgt mit dem Restaurant las alps fürs leibliche Wohl.

alpines museum
alpine museum
museo alpino
musée alpin

Beratung und Buchung: 031 350 04 42
oder booking@alpinesmuseum.ch

Herzlich willkommen, ab heute gehörst du zu uns!

Berufskleidung für Auszubildende – worauf kommt es an?

MEWA Textilsharing heisst Nutzen statt Besitzen: Jeder Mitarbeiter erhält sein eigenes Outfit, muss sich aber nicht um die Pflege kümmern. (Foto: MEWA)

Wenn junge Frauen und Männer ihren Ausbildungsplatz antreten, stellt sich immer auch die Frage nach der richtigen Arbeitskleidung. Wer übernimmt die Kosten, wer kümmert sich um die Pflege? Heiko Mackert, Leiter Produkte und Verbände bei MEWA Textil-Service, beantwortet die wichtigsten Fragen.

Warum sollten Auszubildende Firmenkleidung tragen?
Für Auszubildende ist der Start im Betrieb eine grosse Herausforderung. Sie müssen die Firma kennenlernen, erste Aufgaben übernehmen, die eigene Rolle definieren, einen Platz im Team finden. Dabei unterstützt sie eine einheitliche Arbeitskleidung, was die Zugehörigkeit zum Betrieb ausdrückt. Im Idealfall liegt gleich am ersten Arbeitstag das passende Outfit parat. Das signalisiert: Herzlich willkommen, ab heute gehörst du zu uns!

Aber wollen junge Leute wirklich im blauen Berufsmantel zur Arbeit gehen?
Zum Glück gibt es inzwischen sehr coole Outfits, etwa die Kollektion «MEWA DYNAMIC». Die Arbeitshosen, Softshelljacken und Shirts sehen aus wie trendige Out-door-Mode – das hat mit dem alten Berufsmantel nichts mehr zu tun. Die Materialien sind atmungsaktiv und angenehm zu tragen, die Schnitte lässig und bequem. Ausserdem können sich die Auszubildenden einzelne Kleidungsteile selbst aussuchen. Verschiedene Details und Varianten einer Kollektion ergeben in der Summe immer noch einen einheitlichen Look.

Was geschieht mit der Kleidung, wenn Auszubildende den Betrieb verlassen?
Verlässt ein Lehrling oder eine Lehrtochter das Unternehmen, weil die Ausbildung abgeschlossen oder abgebrochen wurde, nimmt MEWA die Bekleidung vertragsgemäss zurück. Auch bei Grössenänderungen können die Kleidungsstücke im Rahmen der vertraglichen Konditionen ausgetauscht werden. Diese Flexibilität reduziert den Aufwand und spart Kosten und Mühe.

Wer übernimmt die Kosten für die Arbeitskleidung?
Wenn bestimmte Kleidung für den Arbeitsschutz oder aus hygienischen Gründen rechtlich vorgeschrieben ist, muss der Arbeitgeber die Ausrüstung kostenfrei zur Verfügung stellen. Da Auszubildende in der Regel wenig Geld haben, ist es eine Erleichterung, wenn der Arbeitgeber grundsätzlich die Kosten für die Berufskleidung übernimmt. Damit zeigt er, dass er seine Auszubildenden wertschätzt.

Wer kümmert sich um die Pflege der Arbeitskleidung?
Die Kleidung von Profis sollte man jemandem überlassen, der sich damit auskennt. Deshalb bedeutet MEWA Textilsharing Nutzen statt Besitzen: Jeder Mitarbeiter erhält sein eigenes Outfit, aber wir stellen die Kleidung bereit und holen sie zum Waschen wieder ab, alles im Rund-um-Service. Jedem Mitarbeiter steht somit immer ein sauberes Outfit zur Verfügung.

Worauf ist insbesondere bei Schutzkleidung zu achten?
Schutzkleidung darf nicht in der privaten Wäsche landen, sonst kann die Schutzfunktion verloren gehen. Auch Änderungen wie Hose kürzen oder Knopf annähen müssen von Textilexperten erledigt werden. Mietkleidung hat den Vorteil, dass diese Aufgaben in professionelle Hände abgegeben werden können. Ein Qualitätserhalt ist damit garantiert.

Nutzen statt Besitzen
Um Güter und Produkte zu nutzen, muss man sie nicht besitzen, man kann sie auch mieten. Dieser Trend ist nachhaltig, wirtschaftlich und zeitgemäss. Das gilt auch für Textilsharing: Wer den Service nutzt, kann jederzeit frische Arbeitskleidung aus seinem Schrank holen und einfach anziehen. Das Outfit ist sauber und einsatzbereit. Im Betrieb muss sich niemand darum kümmern. Denn das alles übernehmen wir: Unsere Mitarbeiter holen die getragene Kleidung beim Kunden ab, sie wird umweltgerecht gewaschen, repariert und – falls nötig – ersetzt. Jeder Träger erhält immer seine Kleidung zurück. Ein wichtiger Aspekt, denn teilweise werden individuelle Änderungen an der Kleidung vorgenommen. Ein Barcode-System sorgt dafür, dass es keine Verwechslung gibt.

Fünf Prozent Preisvorteil für Mitglieder
Das Angebot von MEWA erhalten Mitglieder des KMU Verbandes zu attraktiven Sonderkonditionen. Ein Rahmenvertrag verschafft ihnen fünf Prozent Preisvorteil gegenüber den Normalpreisen.

MEWA TEXTIL-MANAGEMENT

MEWA Service AG
Industriestrasse 6 · 4923 Wynau
Telefon 062 745 19 80
info@mewa.ch · www.mewa.de

Mit spezialisierten Jobplattformen zu mehr Effizienz im Recruiting-Prozess

Zeit ist bekanntlich Geld, das gilt insbesondere im Recruiting. Eine unbesetzte Stelle kostet das ganze Unternehmen Geld und muss möglichst schnell wiederbesetzt werden. Effiziente Prozesse sind also immer gefragt. Ein massgebender Punkt, um die Effizienz zu steigern: die Reduktion der unpassenden Kandidaten und Bewerbungseingänge.

Weniger Dossiers bedeutet automatisch weniger Arbeit. Wie erreichen Unternehmer und Unternehmerinnen wie auch Rekrutierungs- und HR-Verantwortliche eine maximale Qualität der Kandidaten und gleichzeitig eine minimale Anzahl an zu bearbeitenden Bewerbungsdossiers?

Zielgruppengerechter Inhalt der Stellenanzeigen
Einerseits beeinflusst der Inhalt einer Stellenanzeige, wer sich bewirbt und wie gut die eingehenden Bewerbungen tatsächlich passen.

Auf folgende Punkte sollte unbedingt geachtet werden:
- Aussagekräftiger, eindeutiger Jobtitel (Kreativität im Zaum halten)
- Unmissverständliche Angabe des Pensums
- Realistische Anforderungen ohne Standardfloskeln (wie «teamfähig», «ehrlich», «dynamisch» etc.)
- Arbeitsort ist deutlich zu erkennen
- Unternehmen wird kurz und ansprechend vorgestellt (aber im Zentrum stehen die Kandidaten)

Zielgruppenspezifische Kanalauswahl
Allerdings spielt nicht nur der Inhalt einer Stellenanzeige eine Rolle, sondern auch die Kanäle, auf welchen diese ausgespielt wird. Mit überlegter Auswahl der Kanäle und ständiger Überprüfung auf deren Performance können Kandidaten so gezielt angesprochen werden, so dass eine minimale Anzahl unpassender Bewerbungen eingeht.

Spezialisierte Jobplattformen eignen sich dazu hervorragend. Sie holen Jobsuchende ganz gezielt im Netz ab. Stellensuchende erhalten auf diesen Plattformen nur Vorschläge in ihrem Fachbereich. Wer also nach einem Job als Pflegefachperson sucht, findet auf pflege-berufe.ch ausschliesslich Stellenangebote aus dem Pflegebereich. Das funktioniert allerdings nur mit einer intelligenten Suchmaschine, welche im Hintergrund der Plattformen agiert. Diese erkennt Stellentitel automatisch und kann sie z.B. der Plattform java-jobs.ch zuordnen. Die Suchmaschine weiss in diesem Fall, dass ein «Java Engineer» und ein «Development Engineer» nicht dasselbe sind und zeigt auf java-jobs.ch erstere Bezeichnung an, letztere hingegen nicht.

Weniger ist mehr
So werden unpassende Bewerbungen von vornherein auf ein Minimum reduziert oder ganz verhindert. Das jobchannel-Netzwerk verfolgt genau diesen Ansatz mit seinen Fach- und Jobplattformen. Kunden bestätigen, dass sie zwar weniger Bewerbungen als über andere Kanäle erhalten, dafür aber genau die Richtigen. 100 Bewerbungen, wovon vielleicht 10 von tatsächlich passenden Kandidaten kommen, helfen nämlich wenig, wenn man nur eine Person braucht, um die offene Stelle zu besetzen. Vor allem, wenn wenig Ressourcen bestehen, um 100 Bewerbungen zu sichten. Hier gilt: weniger ist mehr.

jobchannel ag
Seestrasse 40 · 8800 Thalwil · info@jobchannel.ch · www.jobchannel.ch

Work smart – mit dem richtigen Werkzeug für Ihre KMU-Administration

Viele Kleinunternehmer ärgern sich über Chaos in ihrem Büro. Die Administration ist ineffizient und mit steigendem Wachstum wird die Büroarbeit zunehmend unübersichtlicher. Gerade die Administration und Buchhaltung stellen für KMU häufig eine Herausforderung dar. Oft fehlt das notwendige kaufmännische Know-how und der Überblick über das Business, vor allem über die Finanzen.

«Work smart» mit digitalen Lösungen
Kontaktverwaltung, Buchhaltung, Auftrags- und Angebotsverwaltung: Für viele KMU zeitaufwendige, ineffiziente und meistens mühsame Aufgaben. Häufig werden hierfür Microsoft Excel oder Word eingesetzt. Mit diesen Lösungen stossen Unternehmer jedoch schnell an ihre Grenzen, denn sie sind mit viel Aufwand verbunden, schnell unübersichtlich und leicht fehleranfällig. Genau hier kann der Einsatz einer Business-Software, wie bexio eine ist, Abhilfe schaffen und den Weg zum «smart working» ebnen. Mit bexio führen Unternehmer die Buchhaltung vollständig online und grösstenteils automatisiert. Richtig «smart» also.

Smarte Prozesse vereinfachen den Büroalltag
Neben vielen, fast vollständig automatisierten, Prozessen hat die Software mit der Verknüpfung von E-Banking und Buchhaltung im Jahr 2015 die Buchhaltung in der Schweiz revolutioniert. Über eine Schnittstelle gleichen Kunden Banktransaktionen automatisch mit offenen Rechnungen in der Software ab. Auch Zahlungsaufträge lassen sich direkt übermitteln. Damit vereinfacht bexio den Zahlungsverkehr, da Transaktionen nun effizient und sicher abgewickelt werden können. Dieser Schritt in die Digitalisierung vereinfacht den Büroalltag enorm. Die Software bietet dabei nicht nur alle Funktionen, die es für die Führung eines Unternehmens braucht, sie bildet auch eine Plattform, die das Unternehmen mit seinen verschiedenen Anspruchsgruppen vernetzt. Dazu gehören Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Treuhänder, Bank oder Versicherung.

Ein weiterer Vorteil einer digitalen Lösung ist, dass sich die Fehleranfälligkeit durch die Automatisierung der Aufgaben und Prozesse massiv reduziert: Rechnungen werden automatisch verbucht, die MWST-Abrechnung wird gemäss den gesetzlichen Vorschriften erledigt und Banktransaktionen werden automatisch abgeglichen.

Arbeiten in der Cloud – einfach und flexibel
Die Business-Software ist vollständig cloudbasiert. Damit arbeitet man orts- sowie zeitunabhängig und vollständig flexibel. Ein lokales Speichern der Software ist nicht nötig, es wird lediglich ein Internetbrowser und eine Internetverbindung benötigt. Binnen Minuten ist man einsatzbereit und hat dank Cloud immer und überall Zugriff auf seine Daten. Diese werden dabei in zertifizierten Schweizer Rechenzentren gespeichert und durch automatische Backups gesichert. Profitieren auch Sie von dieser Flexibilität in Ihrem Berufsalltag.

Liquidität sichert Ihren Unternehmenserfolg
Der häufigste Grund für das Scheitern junger Unternehmen ist fehlende Liquidität. Damit das nicht passiert, ist es essenziell die wichtigsten Unternehmenskennzahlen stets im Blick zu behalten.

Unser Tipp: Erledigen Sie daher zeitnah die Buchführung. So haben Sie Ihre Finanzlage immer im Griff und können rechtzeitig eingreifen und gegebenenfalls entgegensteuern. Die Software bexio zeigt Ihnen auf dem übersichtlichen Dashboard stets die Ihre wichtigsten Finanzkennzahlen an.

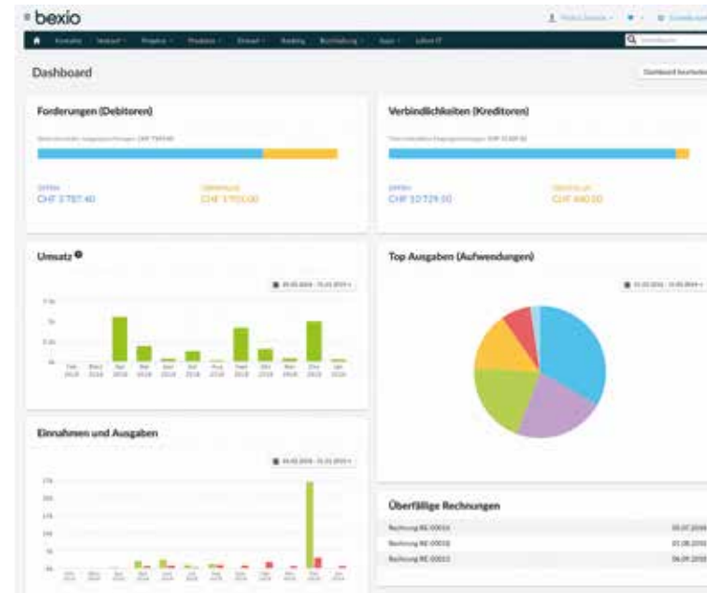


Abb. Kennzahlen im Blick mit dem bexio-Dashboard

Jetzt profitieren
Als Verbandsmitglied profitieren Sie von einem speziellen Rabatt in Höhe von 20% auf die Business-Software bexio.
Verwenden Sie den Code: «skv2020». Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich. Mehr unter bexio.com/skv

bexio
besser im business

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

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

3DP Coaching & Training AG	–
BBP Bildung + Beratung	–
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
HSO Wirtschafts- und Informatikschule	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
STAUFEN.INOVA AG	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SIW Höhere Fachhochschule für Wirtschaft und Informatik AG	–
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmerschule AG	–

Mehrwertpartner

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleitungen mit einem Mehrwert anbieten.

Arbeitsplatz	Jobchannel AG	Job- und Fachplattformen	–
	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
Büroservice	IBA AG	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	Lendico Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12–60 Monate Laufzeit
	Noventus	Vorsorgelösungen	
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coaching und Workshops
	Krebsliga Schweiz	Krebs und Arbeit	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Inkassolution	Inkasso / Debitoren	–
Internet	Cisco Systems (Switzerland) GmbH	IT-Lösungen	
Marketing	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
Nachfolgeregelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Übersetzungen	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt

DIPL. BUSINESSCOACH NDS HF

Erfolgreiche Führung in fluiden Zeiten

Die zeitgemässe Führungsausbildung mit Praxisbezug

20% Rabatt für SKV Mitglieder

Nächster Start: 26. Juni 2020

Von der Führungskraft zum Coach

Hierarchische, machtorientierte Führung hat heutzutage, insbesondere im Zusammenhang mit der Digitalisierung, dem erhöhten Innovationsbedarf und grösstmöglicher, organisatorischer Agilität, längst ausgedient. Modernes Management arbeitet nicht über Hierarchien, sondern mit Rollen, denen Aufgaben und Verantwortlichkeiten zugeteilt sind. Zeitgemässe Führung bedeutet, Verantwortung mit den entsprechenden Freiräumen nach unten zu delegieren und dadurch die Eigenverantwortung und die Motivation der Mitarbeitenden zu fördern. Leadership erhält neue Schwerpunkte, wie z. B. das Unterstützen der Offenheit für Neues und das Bestärken der Mitarbeitenden, ihre Ideen einzubringen, obgleich diese im Widerspruch zu Regeln und Normen der Organisation stehen.

Dieses Spannungsfeld macht die hohe Veränderungsbereitschaft moderner Führungskräfte unabdingbar. Kontroverse Ideen sind offen zu diskutieren und gegenüber Entscheidern zu vertreten. Erfolgreiche Zusammenarbeit ohne hierarchisches Denken verlangt neue Kooperationsvoraussetzungen, welche stark durch die überzeugende Führungspersönlichkeit als Vorbild geprägt werden. Die Arbeit an der eigenen Haltung und Rolle wird zur zentralen Führungsaufgabe, um authentisch und auf Augenhöhe mit Mitarbeitenden in Beziehung treten und Rahmenbedingungen für proaktive Zukunftsgestaltung schaffen zu können.

Als dipl. Businesscoach NDS HF und moderne Führungspersönlichkeit

- sind Sie fit für die Chancen der neuen Wirtschaftsrealität, um unter veränderten Arbeitsweisen (Digitalisierung, Agilität & Arbeitswelt 4.0) und Rahmenbedingungen (neue Organisationsformen, Werte der Generationen, etc.) effektiv zu führen.
- gestalten Sie die unternehmerische Zukunft mit, durch stete Arbeit an Ihrer eigenen Entwicklung, gutes Selbstmanagement sowie Ihre Offenheit für Veränderungen.
- sichern Sie den Praxistransfer an eigenen Führungsfragestellungen und schaffen damit einen unmittelbaren Mehrwert für Ihre Führung.
- streben Sie einen fundierten Kompetenzaufbau in einem dynamischen und erlebnisorientierten Lernumfeld an.
- werden Sie zum/zur Innovator/in, Berater/in und Gestalter/in im eigenen Unternehmen.

Der Nachdiplomstudiengang zum dipl. Businesscoach NDS HF ist

- eine moderne Führungsausbildung mit hochwertigem, eidg. anerkanntem Abschluss.
- in drei Modulen mit frei wählbarer Abfolge aufgebaut: Einzelcoaching, Teamcoaching und Coaching im Change.
- bei einer 100% beruflichen Tätigkeit machbar, durch überschaubare Kurszeiten (Freitagnachmittag/-abend von 13–20 Uhr).
- finanziell äusserst attraktiv, dank moderater Kosten gegenüber den gängigen MAS-Studiengängen.

Besuchen Sie unsere Infoanlässe oder vereinbaren Sie ein individuelles Beratungsgespräch.

Mittwoch,	26. Februar	Zeit 17.00 – 18.00 Uhr
Mittwoch,	18. März	
Dienstag,	21. April	Anmeldung an info@cm-p.ch
Donnerstag,	20. Mai	oder 044 266 90 90

www.cm-p.ch/dipl-businesscoach-nds-hf

In Kooperation mit der MBSZ, der Höheren Fachschule für Wirtschaft und Marketing Zürich – Erfolg seit über 20 Jahren.

Der Weg vom Sein ins Tun.

cmp
change management partner
www.cm-p.ch

mbsz
marketing & business school zurich
www.mbsz.ch

Den Alltag bewältigen. Das Krebstelefon unterstützt seit 25 Jahren!

Die aktuellen Beraterinnen des Krebstelefons (von links nach rechts): Carine Neyens, Fabiola In-Albon, Krebstelefonleiterin Anna Zahno, Gabriella Pidoux, Cornelia Orelli, Lilian Rey und Rita Lang

Jedes Jahr erkranken rund 40'500 Frauen und Männer in der Schweiz neu an Krebs. Das Krebstelefon der Krebsliga Schweiz setzt sich seit 25 Jahren dafür ein, dass Krebsbetroffene und ihr Umfeld Beratung und Informationen erhalten, die sie in dieser schwierigen Lebenssituation unterstützen.

Wer die Diagnose Krebs erhält, wird automatisch mit vielen verschiedenen Fragen konfrontiert: Wie bekomme ich die Nebenwirkungen während der Chemotherapie in den Griff? Wie kommuniziere ich die Krankheit in meinem Betrieb? Das Krebstelefon der Krebsliga Schweiz nimmt sich als kostenloser Beratungs- und Informationsdienst den Fragen rund um das Thema Krebs an und holt die hilfesuchenden Personen dort ab, wo sie stehen. «Oft fühlen sich Betroffene nach einem medizinischen Erstgespräch mit dem Onkologen überfordert. Sie können gar nicht alle Informationen aufnehmen und verstehen. Die Fragen kommen dann oft erst Zuhause und während schlaflosen Nächten», sagt Anna Zahno, Leiterin des Krebstelefons. «Neben den medizinischen Informationen unterstützen und begleiten wir Betroffene und ihr Umfeld auch bei den Herausforderungen, die die Erkrankung im Alltag mit sich bringen kann. Auch Spätfolgen können Thema sein», so Zahno weiter. Der Dienst bekommt aber auch Anfragen zu Präventions- oder Früherkennungsthemen. Laut der Leiterin seien das zum Beispiel Menschen, die sich Gedanken zum familiären Krebsrisiko machen und mehr dazu wissen wollen.

Längst mehr als nur ein Telefon

1995 startete das Krebstelefon als telefonischer Beratungs- und Informationsdienst für die deutsche und die französische Schweiz. An fünf Abenden konnten Betroffene und Angehörige zwischen 16 und 19 Uhr den anonymen Service in Anspruch nehmen. «Kompetent, einfühlsam und kostenlos» hiess der Slogan damals. Christine Meuwly-Leuenberger war in den 90er Jahren eine der ersten Leiterinnen des Krebstelefons. Sie erinnert sich, dass die Anonymität am Telefon für die Betroffenen ideal war: «Die Menschen wollten am nächsten Morgen nicht beim Einkaufen im Grossverteiler wiedererkannt werden.»

Aus dem Pilotprojekt wurde bald eine etablierte Dienstleistung der Krebsliga Schweiz. Noch heute setzt sich das Telefon mit viel Engagement für Krebsbetroffene und ihr Umfeld ein. Dabei ging es mit der Zeit. Durch den technologischen Wandel in den letzten 25 Jahren haben sich zusätzlich zum einstigen Telefondienst verschiedene neue Kommunikationskanäle entwickelt. Anfragen via E-Mail haben die Briefpost mehr und mehr abgelöst. Für Erwachsene, sowie für Kinder und Jugendliche steht heute die sogenannte Cancerline zur Verfügung; ein Live-Chat mit einer Fachberaterin. Unter www.krebsforum.ch tauschen sich Betroffene und Nahestehende aus und profitieren gegenseitig von ihren Erfahrungen. In der Expertensprechstunde können krebsspezifische Fragen an Fachspezialistinnen und- spezialisten gestellt werden. Betreut und moderiert wird das Forum vom Krebstelefon-Team.

Das Bedürfnis nach Beratung und Information sei heute nach wie vor vorhanden, sagt die Leiterin Anna Zahno. Die Anfragen an das Krebstelefon würden kontinuierlich zunehmen. 1995 gab es total rund 1550 Anfragen; 2019 haben sie sich fast vervierfacht und sind auf rund 5900 Anfragen angestiegen.

Mehr Informationen: www.krebsliga.ch/krebstelefon

So erreichen Sie das Krebstelefon

Telefon:	0800 11 88 11	**Mo–Fr:**	09 – 19 Uhr
Chat:	www.krebsliga.ch/cancerline	**Mo–Fr:**	11–16 Uhr
Skype:	krebstelefon.ch	**Mo–Fr:**	11–16 Uhr
E-Mail:	helpline@krebsliga.ch		
Forum:	www.krebsforum.ch		

krebsliga

Hinter der Fassade – eine Depression erkennen und behandeln

Peter Luginbühl ist eidgenössisch anerkannter Psychotherapeut mit Praxis in Zürich. In seiner langjährigen Arbeit hat er immer wieder auf eindrückliche Weise erlebt, dass hinter einer Depression oder einer Krise ein Grund verborgen liegt. Ganz nach dem Verständnis «die Seele macht nichts umsonst», sieht der Therapeut immer auch eine Chance in der Krise, um etwas Neues in die Persönlichkeit zu integrieren. Dafür eignet sich der Einbezug des Unbewussten, z. B. anhand der Traumarbeit der Analytischen Psychologie nach C.G. Jung.
Mehr Infos unter: www.temenos.earth

Etwa jeder fünfte Mensch erkrankt im Laufe seines Lebens an einer Depression. In der Schweiz ist sie die häufigste psychische Erkrankung. Gefühle von Niedergeschlagenheit oder Traurigkeit gehören zu unserem Menschsein. Doch ab wann handelt es sich um eine ernstzunehmende Erkrankung? Eine klare Abgrenzung ist wichtig, um relevante Symptome einer Depression früh genug zu erkennen und den Leidensweg mit professioneller Hilfe zu verkürzen. Denn Betroffene entschliessen sich oft erst für eine Psychotherapie, wenn sich bei ihnen bereits ein beträchtlicher Leidensdruck angesammelt hat. Wer hingegen frühzeitig eine Depression erkennt und behandelt, kann negativ wirkende Verhaltensmuster leichter verändern.

Wenn die Verstimmung zur Depression wird
Wer belastenden Ereignissen ausgesetzt ist, entwickelt normalweise eine Verstimmung. Das kann nach einer Trennung sein, nach einer längeren Krankheit oder bei Belastungen am Arbeitsplatz. Diese Art von Verstimmung ist gewöhnlich und in der Regel kurzweilig. Meist sind nur einzelne Lebensbereiche negativ betroffen, während in anderen weiterhin Zuversicht und Freude erlebt wird. Auch die Kontaktfähigkeit zu anderen Menschen sowie die generelle Leistungsfähigkeit, sind meist weniger beeinträchtigt. Kann ein belastender Zustand jedoch über einen längeren Zeitraum nicht ausgeglichen werden, entwickelt sich nach und nach eine depressive Symptomatik. Diese zeigt ein ganz anderes Bild als die Verstimmung. Bei einer Depression ist es in etwa so, als würde der Betroffene durch einen prächtigen Garten spazieren. Mit wunderschönen Paradiesvögeln und phantastischen Pflanzen. Die Betroffenen können aber nur das Unkraut im Garten wahrnehmen. Sie machen dies nicht absichtlich, sondern es passiert, weil ihr gesamtes Wahrnehmungsspektrum, ihr Selbstvertrauen und ihr Selbstwert stark beeinträchtigt sind. Verständlicherweise ist das Leben somit nur noch unter grosser Anstrengung zu bewältigen. Je länger das Leiden andauert, desto mehr fühlen sich Betroffene in einem destruktiven Teufelskreis gefangen.

Diagnose einer Depression
Für die fachliche Diagnosestellung einer Depression müssen verschiede Symptome in Kombination vorhanden sein, die mindestens über zwei Wochen lang auftreten. Zu den häufigsten Symptomen zählen Niedergeschlagenheit, Antriebslosigkeit, Müdigkeit, Grübeln, Appetitlosigkeit, Schlafstörungen sowie Mangel oder Verlust von sexuellem Interesse. Es können Gefühle von Ratlosigkeit, Reizbarkeit, Schuld, Angst, Hoffnungslosigkeit, Wertlosigkeit bis hin zu Suizidgedanken auftreten. Anhand des Schweregrades wird zwischen, leichten, mittleren und schweren Depressionen unterschieden. Da Menschen ganzheitliche Wesen sind, wirkt sich eine Depression auch auf den Körper aus. In ihrem Verhalten neigen depressive Menschen dazu, sich zurückzuziehen. Daher wird der Kontakt zu ihrem sozialen Netzwerk oft stark beeinträchtigt. Sie sind oft in Ihrem Denken verlangsamt und haben Mühe, Entscheidungen zu treffen. Oft erleben sie eine grosse Angst etwas Falsches zu machen, wodurch sie im Alltagsleben stark gehemmt sind.

Hilfe mit der Psychotherapie
In einer Psychotherapie geht es zu Beginn darum, eine depressive Erkrankung zu erkennen, anzunehmen und zu verstehen. Hilfreiche Verhaltensweisen sowie positiven Ressourcen werden im Verlauf der Behandlung wieder aktiviert. Damit schafft der Betroffene nach und nach eine gesunde Beziehung zu sich selbst und zu seiner Umwelt. Ziel ist es unter anderem, den schönen Dingen im Leben wieder Beachtung zu schenken. Wichtig zu verstehen ist, dass eine Therapie bei mittelgradiger und schwerer Depression ein langwieriger Prozess ist. Zusätzlich kann eine medikamentöse Therapie nötig werden. Die Fortführung einer Psychotherapie nach einer Depression senkt das Rückfallrisiko.

Über Sanasearch: Sanasearch ist die grösste Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform mit über 20 000 qualifizierten Therapeuten. Mit nur wenigen Klicks finden Therapiesuchende auf www.sanasearch.ch Spezialisten aus den Bereichen Alternativmedizin, Psychotherapie, Massage, Ernährungsberatung u.v.m.

sanasearch.ch

Sanasearch
Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@sanasearch.ch · www.sanasearch.ch

Als GmbH-Geschäftsführer (rechts-)sicher handeln!

Tagungsleiter Thomas Stoltz, Partner Bär und Karrer, Rechtsanwalt und Notar, LL.M

1-tägiges Kompaktseminar
Die GmbH galt in der Schweiz lange Zeit als die «Unternehmensform des kleinen Mannes». Anders als zum Beispiel in Deutschland, wo die GmbH als Rechtsform auch für Grossunternehmen durchaus üblich ist, steht in der Schweiz die Aktiengesellschaft im Vordergrund. Noch immer gibt es hierzulande mehr Aktiengesellschaften als Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Aber letztere haben an Popularität mächtig aufgeholt. Das Schweizer Unternehmertum und die hiesige Start-up Kultur haben für einen steilen Anstieg der GmbH-Zahlen gesorgt. Und das internationale Steuersystem hat sogar dazu geführt, dass selbst namhafte internationale Konzerne heute auf die GmbH als Unternehmensform ihrer Wahl setzen.

Die GmbH als Gesellschaftsform besticht durch eine hohe Flexibilität bei der Ausgestaltung und kann mit vergleichsweise wenig finanziellem und organisatorischem Aufwand gegründet werden. Die Zeiten, wo sie als eher schwerfälliges Vehikel wahrgenommen wurde, sind vorbei. Da sich die GmbH stärker als die AG ein einer personenbezogenen Ausrichtung orientiert, sind auch die Aufgaben, Rechte und Pflichten, bis hin zu den gesellschaftsrechtlichen Einstiegs-, Umstiegs- und Ausstiegsszenarien der Gesellschafter in den Statuten der Gesellschaft regelbar, insbesondere auch dort, wo es in der AG ein umfassendes Vertragswerk zwischen den Aktionären braucht. Ansonsten weist die GmbH praktisch alle Vorteile auf, die eine AG auch hat, und wird namentlich auch steuerrechtlich genau gleich behandelt.

Im Rahmen unseres bereits zum zweiten Mal durchgeführten GmbH-Kompakt-Seminars werden Experten aus der Rechtsberatung Themen aus der Praxis mit den Teilnehmenden im Stil eines Workshops behandeln. Dabei stehen fünf Punkte im Vordergrund: zum einen die gerade in kleineren Unternehmen als Spagat empfundene Doppelrolle des Geschäftsführers als Arbeitgeber und Arbeitnehmer sowie die spezifischen Rechte und Pflichten eines Geschäftsführers in einer GmbH. Wie die Bezeichnung «Gesellschaft mit beschränkter Haftung» schon impliziert, dient die entsprechende Rechtsstruktur als Vehikel zur Eingrenzung der Haftung des Unternehmers gegenüber Dritten. Wir schauen an, welche allgemeinen und persönlichen Fragen der Haftung sich für die Gesellschaft, die Eigentümer und aber auch insbesondere den Geschäftsführer dennoch stellen.

Einen wichtigen Themenblock bilden die relevanten Fragen des Steuerrechts. Bei Gewinnsteuer, Kapitalsteuer, Stempelsteuer, Verrechnungssteuer, Mehrwertsteuer aber auch der persönlichen Einkommens- und Vermögenssteuer kann man als Unternehmer schnell einmal die Übersicht verlieren. Dazu kommen die zusätzlichen staatlichen Abgaben, angefangen bei den Sozialversicherungsbeiträgen bis hin zu den Abgaben für Radio und TV. Und alles unterliegt immer wieder dem Wandel, das Steuersystem wird regelmässig reformiert, neue Vorschriften kommen hinzu, alte Handhabungen gelten nicht mehr – als Laie ist man dabei schnell einmal überfordert. Unsere Steuerexperten werden hier etwas Struktur in den Paragraphen-Dschungel bringen und gemeinsam mit den Teilnehmenden die Grundlagen erarbeiten, sodass die relevanten Aspekte klar erkannt und sauber behandelt werden können.

Schliesslich werden wir uns den Möglichkeiten der Ausgestaltung eines Internen Kontrollsystems (IKS) zur Steuerung des Unternehmens widmen und Fragen nach der Verständlichkeit des Kontrollsystems, der Übersichtlichkeit, der Struktur und der Vollständigkeit gemeinsam erörtern. Was sind die Prüfkriterien und wie werden die Kontrollen wirksam implementiert? Die Antwort darauf kann ohne gute Führung oft zu mehr Fragen als Lösungen führen.

Besonders wichtig ist uns der interaktive Teil des Seminars. Die Teilnehmenden werden einbezogen, gewisse Problemstellungen in Gruppen erarbeiten und jederzeit Gelegenheit haben, Fragen im Plenum oder auch zwischendurch mit unseren Experten zu besprechen, sodass sie am Schluss sicher mit vielen neuen Fragen aber sicher auch mit noch mehr Antworten und zusätzlichem Wissen gestärkt in den Alltag zurückkehren können.

Das Seminar findet am 5. März 2020 im Hotel Belvoirpark in Zürich statt. Die Teilnahme ist für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verband um 15% vergünstigt. Melden Sie sich an unter dem Verweis auf Ihre Mitgliedschaft und profitieren Sie. Sie zahlen CHF 671.50 statt regulär CHF 790.–, zzgl 7,7% MwSt. Melden Sie sich an unter www.seminar-gmbh.ch oder Telefon 044 200 29 29.

Schulthess FORUM

Schulthess Juristische Medien AG
Zwingliplatz 2 · Postfach 2218 · 8021 Zürich
Telefon 044 200 29 99 · www.schulthess.com

Marketing Tag 2020
Mit dem Fokus auf das Wesentliche

Der Marketing Tag ist der Trendscout-Event der Marketingbranche in der Schweiz. Er steht für Top-Infotainment mit starken Impulsen für die Zukunft der Branche. Der Marketing Tag 2020 findet am 10. März im Kunst- und Kongresszentrum KKL in Luzern statt. Das Thema: Fokus.

Wo immer mehr möglich ist, wird immer weniger machbar. Bei vielen Möglichkeiten gerät das Wesentliche aus dem Blickfeld. Exzellentes Marketing braucht aber unbedingt den Fokus auf das Notwendige. Fokussieren bedeutet letztlich, das Unternehmen am Laufen halten und es gleichzeitig verändern. Zu viele Initiativen beschränken den Blick fürs Notwendige. Weniger ist nicht selten mehr. Aber wer sich auf das Notwendige beschränkt, braucht vielleicht gar kein Marketing mehr? Die Realität sieht völlig anders aus. Fokussierter Einsatz ist nicht weniger, sondern mehr aufs Wesentliche konzentriert.

Keynote Speaker im Fokus des Rampenlichts
Es sind wie immer illustre Namen: René Borbonus, Tom Fishburne, Christiàn Galvéz, Bea Knecht und Prof. Dr. Stefan Michel für die Keynotes; Matthias Ackeret, Stefan Barmettler, Daniel Ettlinger, Tom Hanan, Marcel Kohler, Michael Wanner, Peter Wanner und Susan Wille für eine Media Talk, moderiert von Matthias Ackeret, Verleger des Kommunikationsmagazin «persönlich».

Hier geht's zu den Details dieser Denker und Macher:
www.swissmarketingforum.ch/events/marketing-tag/programm

Der Überraschungsgast des Tages wird ein Fokus-Artist sein.
Tagesmoderation:
Kiki Mäder, bekannt und beliebt aus Schweizer Radio und TV.

Reservation der begehrten:
www.swissmarketingforum.ch/events/marketing-tag/tickets

SWISS
MARKETING
FORUM

Swiss Marketing Forum
Steinackerstrasse 38 · 8902 Urdorf · Telefon 044 220 10 80
office@swissmarketingforum.ch · www.swissmarketingforum.ch

Einladung zum 24. Schweizer

Erfolgs-Forum

Freitag, 13. Mär 2020, 13.30 bis ca. 20.30 Uhr in Geroldswil bei Zürich

Martin Betschart präsentiert 6 Top Erfolgs-Experten:

Jan Berger - „Transformation der Arbeitswelt"
Wie macht sich die Transformation der Arbeitswelt konkret bemerkbar?
Wie erkennen wir veraltete Vorstellungen und falsche Wahrheiten?
Mit welchem Denken muss man zukünftigen Veränderungen stattdessen begegnen?
Wie lassen sich Mitarbeiter in Zukunft finden, halten und zu Teams zusammenstellen?
Welche Technologien unterstützen uns künftig im Berufsalltag?

Ardeschyr Hagmaier - „CHANGE - FUCK" – Wenn sich alles verändert und nichts verbessert!
Change Fuck heißt es immer dann, wenn...
Change-Freaks alles besser wissen und Chancen-Denker es dann einfach besser machen - Veränderungen Angst und Schrecken verbreiten und ganze Bereiche lähmen, statt durch Verbesserungen Neugier zu wecken - Veränderungen mehr Verlierer hinterlassen, statt durch Verbesserungen alle zu Gewinnern zu machen - Change viele demotiviert und Chancen alle motivieren - sich alles verändert, aber nichts wirklich verbessert - Planung, Kontrolle und Druck überhand nehmen, statt den Spass an der Arbeit zu steigern.

Collin Croome - „Digitale Transformation und die Macht der Internet-Giganten"
Wie Google, Apple, Facebook und Amazon die Kundenbeziehung verändern und wie Sie dies zu Ihrem Vorteil nutzen können.
In diesem lebendigen und bildgewaltigen Vortrag gibt Collin spannende Einblicke in die aktuelle digitale Transformation und technologischen Trends, mit denen sich Unternehmen und Entscheider beschäftigen müssen, um auch morgen bei Kunden noch präsent und relevant zu sein.
Die Zuschauer realisieren, anhand vieler anschaulicher Beispiele lebendig und eindrucksvoll inszeniert, wie schnell sich digitale Technologien entwickeln und wie selbstverständlich sie sich in unseren geschäftlichen und privaten Alltag integrieren.

Susanne Wendel - „Erfolgsfaktor Liebe, Sex und Leidenschaft"
- Unsere stärkste Lebenskraft und wie wir sie aktivieren – egal ob wir in einer Beziehung oder single sind
- Warum erfüllter Sex gesund macht
- Wie Beziehungen, Sexleben und Geschäftserfolg zusammenhängen
- Work-Life-Balance für Fortgeschrittene

Thorsten Jekel - „Vom digitalen Frust zur digitalen Lust"
Eigentlich sollte uns digitale Technik das Leben einfacher machen. Vielfach ist es jedoch genau anders herum: Technik macht das Leben unnötig kompliziert und beherrscht häufiger uns, als umgekehrt. Die dauernde Erreichbarkeit macht uns unproduktiver und erzeugt Stress. Darüber hinaus nutzen die meisten Menschen Technik, als würden sie mit einem Porsche mit 60 km/h im ersten Gang auf der Standspur fahren.
In diesem Vortrag geht es darum, wie wir Technik so nutzen können, dass sie uns produktiver und das Leben einfacher macht.

Jo Halbig - „Für Rock'n'Roll ist niemand zu alt"
Warum es in keinem Business an "Rock'n'Roll" fehlen darf!
Warum es sich lohnt, den Soundtrack des Lebens selbst zu schreiben und den eigenen Erfolg zu gestalten
Wie man sich frei von gesellschaftlichen Erwartungen macht
Warum man Emotionen nicht nur in der Musik freien Lauf lassen sollte und warum das "Zusammenspiel" entscheidet
Wie man mutige Entscheidungen trifft, um seine Visionen zu verwirklichen

Imen Euling – Moderatorin
Systemischer Coach für Emotionale Intelligenz, Diversity und Frauen in Führung, Moderatorin, Geschäftsführerin ELIQ GmbH

Ticketbestellung hier: www.erfolgs-forum.org
oder telefonisch unter: +41 56 501 50 50
oder per E-Mail: info@raag.ch

Ressourcing® Akademie AG

Erster Transformation Day an der FHNW – Transformieren ins digitale Zeitalter

Kongressleiterin Prof. Dr. Stella Gatziu Grivas im Interview

Am 18.3.2020 findet in Olten der 1. Transformation Day statt. Organisiert wird der Anlass von der Fachhochschule Nordwestschweiz. Die Tagungsleiterin Prof. Dr. Stella Gatziu Grivas erklärt im Interview, worum es dabei geht.

Frau Gatziu Grivas, was steht am Transformation Day im Mittelpunkt?
Heute ist überall zu hören: Wir befinden uns im digitalen Zeitalter! Konkret handelt es sich dabei um ein Zeitalter, in dem digitale Technologien die Art und Weise verändern, wie Menschen miteinander arbeiten, konsumieren und leben, wie Unternehmen kooperieren, Produkte anbieten, mit Kunden interagieren, Mitarbeiter führen und begleiten. Kurzum: digitale Technologien stellen einiges auf den Kopf. So ein Wandel geschieht natürlich nicht über Nacht, sondern passiert kontinuierlich. Für Unternehmen bedeutet dies einerseits grosse Herausforderungen, andererseits aber auch zahlreiche neu Chancen. Die Transformation der Unternehmung in das digitale Zeitalter ermöglicht Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil, höhere Effizienz sowie Kostensenkung, um nur einige Vorzüge zu nennen. Hierbei sind jedoch grundlegende Veränderungen notwendig, mit denen sich Unternehmen auseinandersetzen müssen. Und genau hier liegen die Stolpersteine. Das Ausmass und die Reichweite der Transformation wird oft unterschätzt oder nicht wahrgenommen.

Mit dem Transformation Day beleuchten wir genau das Ausmass und die Reichweite der Transformation von Unternehmen. Wir zeigen auf, wie man seine Schwächen zu Stärken macht und so als Unternehmen auch in Zukunft bestehen kann. Der Anlass besteht aus der Academy am Vormittag und der Werkstatt am Nachmittag. In der Academy sprechen Experten zu unterschiedlichen Themen und es werden packende Use Cases präsentiert. In der Werkstatt gibt es Workshops rund um die Reichweite der Transformation. Das Motto hier lautet: ausprobieren und selber erleben!

Worin unterscheidet sich der Anlass von ähnlichen Events?
Es gibt eine Unzahl von Events und Veranstaltungen rund um das Thema Digitale Transformation. Das ist gut, denn der Bedarf an Austausch und das Bedürfnis, in diesem Bereich etwas zu lernen, ist ebenfalls gross. Wir als Veranstalter kommen von der Wissenschaft, sind neutral und haben aber trotzdem eine grosse Praxisnähe. Das Mission Statement der Hochschule für Wirtschaft der FHNW lautet: «We educate innovative and responsible managers for a networked and dynamic world.» Wir nehmen uns das zu Herzen und positionieren uns stark in Bereich Transformation der Unternehmen im digitalen Zeitalter. Wir pflegen intensive Beziehungen zu der Wirtschaft, sei es mit praxisnahen Forschungsprojekten oder mit vielfältigen Weiterbildungsangeboten. Ausserdem führen wir regelmässig Studien durch. Dabei entstehen viele aufschlussreiche Gespräche mit Unternehmen, in denen wir genau sehen, was die Unternehmen umtreibt und was sie brauchen. Auf der anderen Seite entwickeln wir selber Methoden und Tools und analysieren Frameworks.

Die Zusammenstellung der Vorträge, die Zusammensetzung des Workshops und die Auswahl der Referenten ist aus dieser Expertise hervorgegangen. Ein Advisory Board mit Expertinnen und Experten der Hochschule im Bereich Digitale Transformation bestimmt den inhaltlichen Fokus des Anlasses und garantiert die Qualitätssicherung bei den Beiträgen.

An wen richtet sich der Transformation Day?
Der Transformation Day richtet sich an alle, die die Digitale Transformation im Unternehmen vorantreiben wollen, aber auch an alle, die sie sich über dieses Thema informieren und austauschen möchten.
Herzlich willkommen!

Mehr Informationen zum Anlass und zur Anmeldung
http://www.fhnw.ch/transformation-day

KONSUMER

Unsere Empfehlung mit Qualitätsversprechen – Die Trägerschaft von kundenversprechen.ch

Wir sind für Sie da. Unkompliziert und persönlich.
Der Schweizerische Konsumentenbund ist eine unabhängige Konsumentenschutz-Organisation mit Sitz in Bern. Als neutrale Auskunftsstelle beraten wir Konsumentinnen und Konsumenten auf deren Ersuchen in allgemeinen Rechtsfragen und klären bei komplexeren Fragen die Weiterleitung an die zuständige Behörde/Stelle. Unser Auftrag besteht darin, rechtsuchenden Konsumentinnen und Konsumenten mit qualifizierter Beratung zielführend zu helfen sowie allgemeine Interessen von Konsumentinnen und Konsumenten zu fördern mittels Information, Beratung und Engagement.

Das Kundenversprechen steht für unternehmensfreundlichen Konsumentenschutz.
Als Betreiber einer Auskunfts- und Beratungsstelle für Konsumentinnen und Konsumenten erhalten wir regelmässig Anfragen zu den unterschiedlichsten Produkten, Services und Anbietern. Oftmals sind darunter auch Anfragen, die eine vertiefte Beratung oder spezielles Fachwissen benötigen. In diesen Fällen orientieren wir uns am Verzeichnis- und Empfehlungs-Netzwerk von kundenversprechen.ch, welches wir gemeinsam mit dem SKV aktiv mittragen. Somit können wir auf die Frage «*Wär chönd Si ois empfehle?*» stets eine vernünftige Antwort geben.

Lernen Sie die Vertrauens-Tools von kundenversprechen.ch für Ihr Unternehmen kennen und profitieren Sie von einer Vielzahl von Vorteilen.

- eigenes Unternehmensprofil
- offizielles Gütesiegel
- auch offline regelmässig sichtbar

Jetzt mehr erfahren unter
www.kundenversprechen.ch/unternehmen

Schweizerischer Konsumentenbund SKB
Fédération suisse des consommateurs FSC
Federazione svizzera dei consumatori FSC

Schweizerischer Konsumentenbund SKB
Schwarztorstrasse 56 · 3007 Bern
Telefon 031 343 10 10 · info@konsumentenbund.ch
www.konsumentenbund.ch

kundenversprechen.ch

Pflichtbewusst. Vertrauenswürdig. Seriös.

Die Vertrauensmarke für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer.

Advokatur

TRABER RECHTSANWALT
8400 Winterthur
www.traberrechtsanwalt.ch

Advokatur & Notariat Helfenfinger
4222 Zwingen
www.helfenfinger-law.ch

ADVOKATUR FANGER
6003 Luzern
www.advokatur-fanger.ch

Advokatur Langlotz
8750 Glarus
www.advokatur-langlotz.ch

Advokat und Notar Ulrich
4147 Aesch

Advokatur Héritier & Partner AG
4051 Basel
www.rechtsanwalt-heritier.ch

Allenspach Advokatur
7000 Chur
www.allenspach-law.ch

Anwaltskanzlei Urs Huber
8808 Pfäffikon SZ
www.urshuber-anwalt.ch

Anwaltskanzlei Braun
8002 Zürich
www.advobraun.ch

Anwaltsbüro Jens Marguerat-Meyer
8952 Schlieren
www.ra-marguerat.ch

Barandun AG
8008 Zürich
www.bvgag.ch

Becker I Gurini I Hanhart I Vogt
5600 Lenzburg
www.advo5600.ch

Bigler Kaufmann Rechtsanwälte
3001 Bern
www.biglerkaufmann.ch

BrunnerAebiPartner
4500 Solothurn
www.brunneraebipartner.ch

Durrer Britschgi Advokatur - Notariat
6370 Stans
www.advo-stans.ch

GisselbRecht & Wirtschaft AG
3011 Bern
www.gisselbrechtwirtschaft.ch

Hagger Wirz Navarini Rechtsanwälte KLG
8002 Zürich
www.hwn-law.ch

Kanzlei im Turm AG
8400 Winterthur
www.kanzlei-im-turm.ch

Kanzlei Kornplatz
7002 Chur
www.kornplatz.ch

Keller Andrea Räto
3600 Thun
www.keller-thun.ch

Knus Gnädinger Landolt Rechtsanwälte
8645 Jona
www.anwaltkgl.ch

Liniger Rolf Rechtsanwalt & Notar
4600 Olten
www.notar-anwalt.ch

Marc Blöchlinger Rechtsanwäte & Notare
6370 Stans
www.marcbloechlinger.ch

Martin Rechtsanwälte
8400 Winterthur
www.martin-ra.ch

meinJurist KmG
8953 Dietikon (Regionalbüro)
www.meinjurist.ch

MeierSchneiter Rechtsanwälte
5430 Wettingen 1
www.msraw.ch

Müller & Paparis Rechtsanwälte
8001 Zürich
www.muellerpaparis.ch

Niederer Kraft Frey AG
8001 Zürich
www.nkf.ch

Nievergelt & Stoehr Advokatur/Notariat
7503 Samedan
www.nievergeltundstoehr.ch

nigon Rechtsanwälte+Notariat
4001 Basel
www.nigon.ch

Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG
9494 Schaan
www.ospelt-law.li

Probst Partner AG
8400 Winterthur
www.probstpartner.ch

Rechtsanwalt Dr. iur. Dieter Aebi
8620 Wetzikon ZH
www.ra-aebi.ch

schelbertlaw
6300 Zug
www.schelbertlaw.ch

SCHLEGEL RECHT
8027 Zürich
www.schlegel-recht.ch

Studer+++
5070 Frick
www.studer-law.com

Suter Howald Rechtsanwälte
8021 Zürich
www.suterhowald.ch

Weinmann Zimmerli AG
8032 Zürich
www.weinmann-zimmerli.ch

Wieduwilt Rechtsanwälte
8400 Winterthur
www.wieduwilt.ch

WyssLaw Advokatur & Notariat
6300 Zug
www.wysslaw.ch

volzrecht Advokatur Notariat Steuerpraxis
3011 Bern
www.volzrecht.ch

Architekturbüro

archisign ag
8370 Sirnach
www.archisign.ch

Auto

Auto Leisibach AG
6285 Hitzkirch
www.autoleisibach.ch

Arifi Garage Eich-Pfungen AG
8422 Pfungen
www.eich-pfungen.ch

Affentranger + Jost AG
6018 Buttisholz
www.affentrangerjost.ch

carXpert, Garage & Pneuhaus GB
8645 Jona
www.gbgarage.ch

Carrosserie Battaglia
Jakob u. Santoro Antonio
7000 Chur

Carrosserie Ercolani & Sterchi GmbH
6032 Emmen
www.carrosserie-sterchi.ch

Carrosserie Rolf Fröhlich
8404 Winterthur
www.carrosserie-froehlich.ch

Carrosserie Giedemann
5243 Mülligen
www.giedemanncarros.ch

Carrosserie Hunziker
8632 Tann ZH
www.carrosserie-hunziker.ch

Carrosserie Jaberg AG
3123 Belp
www.jabergag.ch

Garage Nussbaum
3150 Schwarzenburg
www.garage-nussbaum.ch

Carrosserie Örlike TL AG
8050 Zürich
www.oerlike.ch

Carrosserie Rösch AG
8472 Seuzach
www.carrosserie-roesch-seuzach.ch

Garage MPD-Racing M. Piacquadio
8627 Grüningen
www.mpd-racing.ch

Garage Türlersee
8914 Aeugstertal
www.tuerlerseegarage.com

Garage Tannenberg
8625 Gossau
www.autofit-int.ch

Garage & Auto Trachsel AG
3714 Frutigen
www.garagetrachsel.ch

Garage Schwendimann
3628 Uttigen
www.garage-schwendimann.ch

Garage Riedi
7166 Trun/Zignau
www.garascha.ch

Garage Schliere
6055 Alpnach-Dorf
www.garage-schliere.ch

Geser Fahrzeugbau AG
6023 Rothenburg
www.geser-fahrzeugbau.ch

pro Garage GmbH
8142 Uitikon-Waldegg
www.pro-garage.ch

RS Carrosserie
8181 Höri
www.rs-carrosserie.ch

Schmidlin Autoservice
6014 Luzern
www.autoservice-schmidlin.ch

Sonnen-Garage
5054 Moosleerau
www.sonnen-garage.ch

Traumautofabrik 2.0 GmbH
4600 Olten
www.traumautofabrik.ch

Bau

Brügger Bauservice
4626 Niederbuchsiten
www.brueggerbauservice.ch

DEDE PLATTENBELÄGE
5507 Mellingen
www.dede-plattenbelge.ch

GASS Dienstleistungen GmbH
4494 Oltingen BL
www.gdlo.ch

Genossenschaft BauPro Altburg
8105 Regensdorf
www.baupro-altburg.ch

Glarner Rückbau Leuzinger
8773 Haslen GL
www.glarner-rueckbau.ch

KNB GmbH
6343 Buonas
www.kn-baudienstleistungen.ch

Plattenlegermeister Norbert Bauer
6414 Oberarth

Schuler & Co. Gebäudetechnik GmbH
6331 Hünenberg

Bestattung

Bestattungsdienst-
Köniz Patrik Bärtschi
3098 Schliern
www.bestattungkoeniz.ch

Bestattungsdienst
Oswald Krattinger AG
3018 Bern
www.krattingerag.ch

Lichtblick-Bestattungsplanung
8103 Unterengstringen
www.lichtblick-bestattungsplanung.ch

Bodenbeläge

Fliesi GmbH
9200 Gossau SG
www.fliesi.ch

M.Hilpertshauser Parkett & Bodenbeläge
8472 Seuzach
www.hilpi-parkett.ch

Büroservice

abiphon
4310 Rheinfelden
www.abiphon.ch

Coaching

Active steps GmbH
5400 Baden
www.activesteps.ch

ASTA GmbH
9000 St. Gallen
www.institut-asta.ch

awareness management - Dr. C. Weiss
6043 Adligenswil
www.awareman.ch

Barbara Liechti GmbH
3270 Aarberg
www.barbaraliechti.ch

Barbara Nievergelt Coaching & Beratung
8006 Zürich
www.barbaranievergelt.ch

Bernhard Russi Coaching & Supervision
3257 Grossaffoltern
www.br-coach-supervisor.ch

BeCoSe Beratung Coaching Seminare
9000 St. Gallen
www.becose.ch

beraten-entwickeln-trainieren
8873 Amden
www.buenck.ch

Coaching und Konfliktmanagement
8004 Zürich
www.dominikruppen.ch

Coachlogie GmbH
9212 Arnegg-Gossau
www.coachlogie.ch

COACHBAR
8610 Uster
www.die-coachbar.ch

c2u GmbH - Communication & Coaching
6331 Hünenberg
www.c2u.ch

DIACOVA AG
3011 Bern · www.diacova.ch

Dynamic Connecting
5621 Zufikon
www.dynamic-connecting.ch

EMMENEGGER PARTNER GmbH
6003 Luzern
www.harryemmenegger.ch

Gautschi Coaching
8302 Kloten
www.gautschi-coaching.ch

Gründler Solutions GmbH
9063 Stein
www.gruendler-academy.ch

Hensler Coaching
6430 Schwyz
www.hensler-coaching.ch

lebegut Coaching & Kommunikation
3123 Belp
www.lebegut.ch

limmatcoaching - barbara reich
8037 Zürich
www.barbarareich.ch

Maya Burkhard Coaching Empowerment
3600 Thun
www.burkhard-coaching.ch

Mehrsicht AG
6023 Rothenburg
www.mehrsicht.ch

Mentalcoach Seeland
3293 Dotzigen
www.mental-coach-seeland.ch

Michèle Bachmann Coaching
8952 Schlieren
www.michelebachmann.coach

On-Call-Business GmbH
8302 Kloten
www.dariocucci.net

Patrik Wirth | BusinessCoaching
6362 Stansstad NW
www.wirth-businesscoaching.ch

PWP Peter Wyss & Partner GmbH
8008 Zürich
www.pwpartner.ch

QueensRanchAcademy AG
4332 Stein
www.coaching-anders.ch

Renata Merz Beratung,
Coaching & Seminare
8620 Wetzikon ZH
www.renata-merz.ch

Stefan Hösli AG
6020 Emmenbrücke
www.stefanhoesli.com

STEINER B. GmbH
3011 Bern
www.steinerb.ch

spithamarketng consulting& training
4042 Münchenstein
www.spitha-marketing.com

SPOHN MOTIVATION KIG
6403 Küssnacht am Rigi
www.spohn.ch

Winizki Eva Organisationsberatung
8003 Zürich
www.evawinizki.ch

Dachdecker

Habisreutinger Gebäudehülle GmbH
4950 Huttwil
www.dichter-dran.ch

HUMA GmbH
4303 Kaiseraugst
www.huma-gmbh.ch

Kay Spenglerei & Flachdach GmbH
4600 Olten
www.kay-spenglerei.ch

Dermatologie

dermapraxis.ch & dermaesthetics.ch
8820 Wädenswil
www.dermapraxis.ch

Druckerei

Be-Schriften GmbH Druck
& Werbetechnik
5053 Staffelbach
www.be-schriften.ch

Wir machen DRUCK Schweiz GmbH
8406 Winterthur
www.wir-machen-druck.ch

Event

Acustronics Sound - Light - Systems
8302 Kloten
www.acustronics.ch

Botta Event Factory
8493 Saland
www.event-factory.ch

Daytona Event GmbH
5070 Frick
www.daytona-event.ch

LIGHT-PRODUCTION ZAUGG GmbH
4950 Huttwi
www.light-production.ch

LUNTOWORX LLC
3213 Liebistorf
www.luntoworx.com

mehrlust CATERING
9444 Diepoldsau
www.mehrlust.ch

Musicland Luzern GmbH
6015 Luzern
www.musiclandluzern.ch

Party On GmbH
4303 Kaiseraugst
www.partyon.ch

WeedTaxi.ch
8853 Lachen
www.weedtaxi.ch

Fahrschule

AGS Fahrschule
9404 Rorschacherberg
www.ags-fahrschule.ch

ASSR Antischleuderschule
8105 Regensdorf
www.assr.ch

Auto- & Boot- Fahrschule Lussy Paul
6403 Küssnacht am Rigi
www.autobootfahrschule.ch

Fahrschule Amir
9445 Rebstein
www.amirfahrschule.ch

Fahrschule Andy Rutz
9524 Zuzwil SG
www.fahrschule-rutz.ch

Fahrschule Baier
8304 Wallisellen
www.fahrschule-baier.ch

Fahrschule Daniel Hofstettler
8717 Benken SG
www.danidrive.ch

Fahrschule No77
8332 Russikon
www.no77.ch

Fahrschule Longo4you
5610 Wohlen AG
www.fahrschule-longo.ch

Fensterbau

Kopp Fenster GmbH
6436 Muotathal
www.kopp-fenster.ch

Finanzierung

A.B.S. Factoring AG
8808 Pfäffikon SZ
www.abs-factoring.ch

Garten

Blumenhaus Nordheim
8057 Zürich
www.blumen-nordheim.ch

E. Schlatter Gartenbau GmbH
8704 Herrliberg
www.schlattergartenbau.ch

Haus & Garten Goncalves
4402 Frenkendorf
www.haus-garten-goncalves.ch

Kern Gärtnerei
8810 Horgen
www.kern-gaertnerei.ch

Raffael Büchlin Gartengestaltungen
4142 Münchenstein
www.buechlin-gartengestaltungen.ch

Pro Grün Gartenarbeiten GmbH
8952 Schlieren
www.progruen.ch

Gesundheit

Business-TCM Cordelia Steiner
8057 Zürich
www.business-tcm.ch

BORN TO BE FREE
6048 Horw
www.btbf.ch

Clinica Medicus
8852 Altendorf
www.clinicamedicus.ch

Hypnose Therapie Basel
4052 Basel
www.hypnosetherapie-basel.ch

Kinesiologie & Massage Nadja Philipp
8645 Jona
www.nadja-philipp.ch

Verena Röllin | Bemer Partner
6313 Menzingen
www.vr-fit.bemergroup.com

Wirkstatt Auboden
9125 Brunnadern
www.wirkstatt-auboden.ch

Getränke

Lifewater GmbH
3400 Burgdorf
www.lifewater.ch

Hauswartung

Aare Hauswartungen GmbH
5314 Kleindöttigen
www.aare-hauswartungen.ch

Eggenberger Hauswartungen
8134 Adliswil
www.eggenberger-hauswartungen.ch

GO Facility Haus Service GmbH
4600 Olten
www.gofacility.net

Kämpf Service
3073 Gümligen
www.kaempf-service.ch

P. Brunner Hauswartung
und Allround-Service
4715 Herbetswil
www.brunner-hauswartung.ch

RH-Arrangement & Hauswartung
4056 Basel
www.rh-arrangement.ch

Stiel Haustechnik & Liegenschaftsbetreuung GmbH
8704 Herrliberg
www.stiel-gmbh.ch

Immobilien

Awila Immobilien L&W GmbH
3005 Bern
www.awila.ch

crowdhouse
8045 Zürich
www.crowdhouse.ch

Immo10 AG
9015 St. Gallen
www.immo10.ch

ImmoDuo
5610 Wohlen AG
www.immoduo.ch

immoMARTI Immobilien
8474 Dinhard
www.immomarti.ch

Senteler Immobilien GmbH
7408 Cazis
www.senteler-immobilien.ch

Steinmann Immobilien
8965 Berikon
www.steinmann-immo.ch

ZIMBA AG Immobilien Treuhand
8580 Amriswil
www.zimba.ch

Inkasso

inkassolution GmbH
6331 Hünenberg
www.inkassolution.ch

Rolf Schmidt Inkasso-Team
4051 Basel
www.rolf-schmidt-inkasso.ch

Isolierung

Iso-Work GmbH
4528 Zuchwil
www.iso-work.ch

Kleider

work-wear24.ch
6340 Baar
www.work-wear24.ch

Kosmetik

Beauty Nails
3011 Bern
www.beautynails-bern.ch

Beauty-Life
3006 Bern
www.beauty-life-bern.ch

Belsana Kosmetikinstitut
8304 Wallisellen
www.belsana.ch

Best Hair GmbH
8001 Zürich
www.best-hair.ch

Coiffeur-Seebach
8052 Zürich

Charisma Kosmetik
3098 Köniz
www.kosmetik-charisma.ch

Evelynn Lashes
8052 Zürich
www.evelynn.ch

Facella Kosmetikstudio Crista Degonda
7018 Flims Waldhaus
www.facella-cosmetica.ch

Fashion Nails GmbH
8001 Zürich
www.nailstudio-fashion.ch

Fidare Kosmetik
3075 Rüfenacht BE
www.fidare-kosmetik.ch

Jarka-Time For You
8003 Zürich
www.jarka-timeforyou.com

Kosmetik Fachschule Cornelia Heydecker
8001 Zürich
www.heydecker.ch

Kosmetikstudio Isabella GmbH
6006 Luzern
www.kosmetikstudio-isabella.ch

Kosmetikstudio carina
9000 St. Gallen
www.studio-carina.ch

Luxe Beauty Kosmetik
8008 Zürich
www.luxebeautymedizin.ch

Nagelstudio Esther
9000 St. Gallen

Nail by Jasna
8048 Zürich

Nailkosmetik Fashion Nails
9000 St. Gallen

Sandra Cosmetic & Styling
8360 Wallenwil
www.sandra-cosmetic-styling.ch

Saphira-Kosmetik GmbH
6015 Luzern / Reussbühl
www.saphira-kosmetik.ch

Schön + Sein
9008 St. Gallen
www.schoenundsein.ch

Seifenmacher Beat Urech
7050 Arosa
www.seifenmacher.ch

Swiss Beauty Academy
8051 Zürich
www.swiss-beauty-academy.ch

Tina Beauty Style
8051 Zürich
www.tinabeauty.ch

Uuusziit - Kosmetiksalon
5032 Aarau Rohr

Malerei

Bäsu Maler GmbH
6210 Sursee

F. Chiappetta Malergeschäft
8134 Adliswil
www.malerchiappetta.ch

Gerber Maler- & Gipsergeschäft
3372 Wanzwil
www.gerber-maler.ch

Keiser + Piccioni GmbH
3084 Wabern
www.kpmalt.ch

Malerbetrieb Jörg Rothe
8962 Bergdietikon
www.maler-rothe.ch

Malerbetrieb Steiner
8400 Winterthur
www.maler-steiner.ch

Malergeschäft H.-J. Müller - Inh. B. De Marchi
8545 Rickenbach ZH
www.maler-de-marchi.ch

Malergeschäft Vetschs-Erben GmbH
8903 Birmensdorf
www.malervetsch.ch

Malergeschäft Ivan Batur
8957 Spreitenbach

Malergeschäft Roland Mathys
5502 Hunzenschwil

5 Sterne Maler Vogel
8307 Illnau-Effretikon
www.5sternemaler.ch

Malerei Wehrli
8057 Zürich
www.malerei-wehrli.ch

SERIE A GmbH
5733 Leimbach AG
www.serieagmbh.com

Marketing

Adokom GmbH
5033 Buchs
www.adokom.ch

Refonlution AG
6331 Hünenberg
www.refonlution.ch

Mediation

Bosshardt Mediation
8001 Zürich
mediationbosshardt.ch

R.

Unternehmensführung
Strategie
Businessplan
Nachfolgeregelung

Management
Prozesse
Ressourcen
Projektorganisation

Finanzen
Controlling
Rechnungswesen
Prognosen

Coaching
Führung
Personal
Weiterbildung
Krisenbewältigung

Prävention
Work-Life-Balance
Gesundheit
Kommunikation

Reinhard Advisory AG
Kyburgstrasse 9
3600 Thun

+41 (0) 33 224 04 24
info@reinhardadvisory.ch
www.reinhardadvisory.ch

MZ Mediation | Martin Zwahlen
3007 Bern
www.mz-mediation.ch

zielmediation.
Fehlmannconsulting GmbH
6242 Wauwil
www.zielmediation.ch

Nachfolge

Continos AG
8008 Zürich
www.continos.ch

nachfolge-regeln.ch
8032 Zürich
www.nachfolge-regeln.ch

Nachfolgeplan.ch
6003 Luzern
www.nachfolgeplan.ch

PC Support

DG-Computers
8050 Zürich
www.dg-shop.ch

Personalbüro

a eins PERSONAL AG
3000 Bern 22 · www.aeins.ch

aernicom.com GmbH
3600 Thun
www.aernicom.com

Global Hospitality Services GmbH
8002 Zürich
www.g-h-services.com

Personal Sigma Luzern AG
6005 Luzern
www.ps-luzern.ch

Physio

Physiotherapie Active Care GmbH
8134 Adliswil
www.phsyio-eiaescher.ch

Reinigung

AT Clean Team AG
8001 Zürich
www.at-clean.ch

Bea's Reinigungsteam GmbH
5057 Reitnau
www.beas-team.ch

Bommer Reinigungen AG
5400 Baden
www.bommer-reinigungen.ch

CM Reinigung
3174 Thörishaus
www.cm-reinigung.ch

CSC Desinfektion & Tatortreinigung GmbH
4133 Pratteln 1
www.csc-tatortreinigung.ch

DM Facility Services
3053 Münchenbuchsee
www.dm-services.ch

EZA Reinigungsservice
8953 Dietikon
www.ezareinigung.ch

FE-Reinigungsservice Franziska Eugster
8360 Eschlikon TG
www.fe-reinigungsservice.ch

Fernandez / Farkas GmbH
3422 Kirchberg

ImUmReinigung Susanne Kaufmann
5032 Aarau Rohr
www.imumreinigung.ch

Kavak Reinigung
8810 Horgen
www.kavak-reinigung.ch

Kuqi Reinigung
3175 Flamatt-Wünnewil
www.kuqi-reinigung.ch

MSx2 Reinigungen
8804 Au ZH
www.msx2-reinigungen.ch

Sauber-Team Portmann Reinigungen
4502 Solothurn
www.team-sauber.ch

Vishi Reinigungen GmbH
8912 Obfelden
www.vishi-reinigungen.ch

Reisen

christoffel carreisen
7128 Riein
www.christoffel-car-reisen.ch

HEINIGER TAXI & CARREISEN
8610 Uster
www.heiniger-uster.ch

Restaurant

Ayverdis GmbH
8046 Zürich
www.ayverdis.ch

Restaurant Bürgli
8052 Zürich

Sanierung

DS-Projekte GmbH
8194 Hüntwangen
www.ds-projekte.ch

Schlüsseldienst

Master Key
8050 Zürich
www.schluesseldienst.ch

Schlüsseldienst Swiss Schloss
8302 Kloten
www.swiss-schloss.ch

Schreinerei

Bachmann Holzbau GmbH
3615 Heimenschwand
www.bachmann-holzbau.ch

baumann & helbling ag
8725 Gebertingen
www.bh-holzbau.ch

Die Reparaturprofis GmbH
5244 Birrhard
www.diereperaturprofis.ch

Schreinerei Bopp AG
5034 Suhr
www.schreinerei-bopp.ch

Seminarhotel

Chrischona Campus AG
4126 Bettingen

Hotel und Seminarhaus Ländli
6315 Oberägeri
www.hotel-laendli.ch

Seniorenbetreuung

AWH Alterswohnhilfe GmbH
8193 Eglisau
www.alterswohnhilfe.ch

Software

ClickTime AG
8834 Schindellegi
www.clicktime.ch

Swiss21.org AG
9050 Appenzell
www.swiss21.org

Sicherheit

BL Abdichtungstechnik
& Brandschutz GmbH
8716 Schmerikon
www.bl-abdichtungstechnik.ch

Martin Eichholzer AG
8048 Zürich
www.quadragard.ch

Detektiv Zürich GmbH
8041 Zürich
www.detektivzueri.ch

Schweizer Detektive & Partner
8048 Zürich
www.schweizerdetektive.com

Strategie

Furger und Partner AG |
Strategieentwicklung
8032 Zürich
www.furger-partner.com

Telefonie

mobile4business AG
3608 Thun
www.mobile4business.ch

Treuhand

abona TREUHAND AG
6314 Unterägeri
www.abona.ch

8sam Treuhand GmbH
6005 Luzern
www.8sam-treuhand.ch

adiuvo Consulting
3005 Bern
www.adiuvo.ch

B&B Concept AG
8153 Rümlang
www.bbconcept.ch

BGW Treuhand AG
9450 Altstätten SG
www.bgw-treuhand.ch

Candrian Treuhand
und Immobilien GmbH
8165 Schöfflisdorf
www.candrian.ch

Caminada Treuhand AG Zug
6340 Baar
www.caminada.com

CTM Treuhand AG
3013 Bern
www.ctm-treuhand.ch

Expertinum AG
8022 Zürich
www.expertinum.ch

Frautschi Treuhand
3072 Ostermundigen
www.frautschitreuhand.ch

Gamma Treuhand
8320 Fehraltorf
www.gamma-treuhand.ch

GEBERT TREUHAND
9500 Wil
www.gebert.ch

GMTC Treuhand & Consulting AG
9014 St. Gallen
www.gmtc.ch

GST Treuhand AG
8330 Pfäffikon ZH
www.gst-treuhand.ch

H. U. GERBER TREUHAND AG
3204 Rosshäusern
www.gerbertreuhand.ch

HPF Revisions- und
Wirtschaftsberatungs-AG
5400 Baden
www.hpf.ch

klein TREUHAND GmbH
4133 Pratteln
www.kleintreuhand.ch

KMU Treuhandpartner AG Jegenstorf
3303› Jegenstorf
www.kmupartnergroup.ch

Leotrade AG
6300 Zug
www.leotrade.ch

Orfida Treuhand + Revisions AG
6061 Sarnen
www.orfida.ch

P-con GmbH
6340 Baar
www.p-con.ch

Roland Lustenberger
Treuhand & Wirtschaftsberatung
8732 Neuhaus SG
www.roland-lustenberger.ch

ST Schürmann Treuhand AG
4622 Egerkingen
www.st-egerkingen.ch

Steuerkanzlei Jau AG
8004 Zürich
www.jau-tax.ch

Steiner Vorsorge AG
8001 Zürich
www.steiner-vorsorge.ch

Solidis Treuhand AG
4600 Olten
www.solidis.ch

Swiss Treuhand Siegrist GmbH
8048 Zürich
www.treuhandsiegrist.ch

switax ag
3360 Herzogenbuchsee
www.switax.ch

Treuhandbüro Benno Jud
9000 St. Gallen
www.treuhandjudgraf.ch

Treuhand Gerber + Co AG
3360 Herzogenbuchsee
www.treuhand-gerber.ch

thv AG
5001 Aarau
www.thv.ch

Unitas Treuhandgesellschaft
8832 Wollerau
www.unitastreuhand.ch

Zbinden Treuhand
3098 Köniz
www.zbinden-treuhand.ch

Trocknungssysteme

Hersche Airtrock GmbH
6263 Richenthal
www.airtrock.ch

Umzug

Activ-Umzug GmbH
8610 Uster
www.activ-umzug.ch

Bühler Umzüge GmbH
3127 Mühlethurnen
www.buehler-umzuege.ch

Helping Hand GmbH
8702 Zollikon
www.helpinghand.ch

Helvetia Transporte AG
8952 Schlieren
www.helvetiatransporte.ch

Kempf Umzüge Transporte GmbH
6462 Seedorf
www.kempf-umzuege.ch

Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten
8302 Zürich - Kloten
www.kehrlioeler.ch

Mobiliar Umzüge GmbH
8320 Fehraltorf
www.mobiliarumzuege.ch

Mischo Transport GmbH
8820 Wädenswil
www.mischotransport.ch

PAREDO.CH
8153 Rümlang
www.paredo.ch

The Joe on the road
8592 Uttwil
www.thejoe.ch

Umzugsservice Zürich GmbH
8952 Schlieren
www.umzugsservice-zh.ch

Züri Transport AG
8180 Bülach
www.zueritransport.ch

Unternehmensberatung

Alexander Gonzalez GmbH
6003 Luzern
www.alexandergonzalez.ch

BSP. AG
5400 Baden
www.bsp.ch

Hans Rupli GmbH
8057 Zürich
www.hansrupli.ch

INVERSA - Die KMU Partner
6300 Zug
www.inversa.ch

Junika GmbH
8006 Zürich
www.junika.ch

JÄGGIN INTERIM MANAGEMENT GmbH
8303 Bassersdorf
www.jaeggin-im.ch

Kapcon AG
5000 Aarau
www.kapcon.ch

Reinhard Advisory AG
3600 Thun
www.reinhardadvisory.ch

RK Consulting
5610 Wohlen AG
www.rkconsulting.ch

VB Financial Management GmbH
5703 Seon
www.vb-management.ch

Verpackung

Einpack-Service Hoffmann GmbH
8952 Schlieren
www.einpackservice.ch

Frima-Pac AG
3400 Burgdorf
www.frima-pac.ch

Versicherung

Homola Partnership GmbH
6312 Steinhausen
www.homola-partnership.ch

Mercadante GmbH
4410 Liestal
www.mercadante.ch

METZLER Beratungen GmbH
9630 Wattwil
www.versicherungen-beratung.ch

Valiosa AG
8400 Winterthur
www.valiosa.ch

Weiterbildung

Alpha Beta Erwachsenenbildung
3452 Grünenmatt
www.alphabeta.ch

Anzeige

Mentales Training hat sich im Sport schon seit Langem etabliert. Im Geschäftsleben dagegen ist die mentale Fitness der Mitarbeiter noch kaum ein Thema.

Das ist erstaunlich. Denn ein Unternehmen profitiert von mental fitten Mitarbeitern gleich mehrfach. Denn mental starke Mitarbeiter sind belastbarer, abschlussstärker, motivierter und gesünder. Schon mit wenig Aufwand kann viel für die mentale Fitness getan werden.

BELASTBARKEIT STEIGERN
Der effizienteste, nachhaltigste und für alle befriedigendste Weg um gesunde Arbeitsbedingungen zu schaffen ist die Befähigung der Mitarbeiter, mit Belastungen konstruktiv umzugehen. Unser Stressmanagment-Training geht dabei weit über die bekannte Ressourcenarbeit hinaus.

MENTALE ERFOLGSSTRATEGIEN
Welcher Verkaufsleiter kennt das nicht: Die Mitarbeiter kennen die Produkte aus dem Effeff und haben schon verschiedenste Verkaufsschulungen besucht. Trotzdem lässt der durchschlagende Verkaufserfolg auf sich warten. Der Schlüsselfaktor für Erfolg liegt im Mentalen, denn was nützen die besten Produkte, wenn mentale Blockaden dem erfolgreichen Verkauf im Weg stehen? Stärken auch sie ihre Mitarbeiter mit der Hilfe von mentalen Techniken! Gerne stellen wir ihnen ein massgeschneidertes Programm zusammen.

BORN TO BE FREE.

Erfolg beginnt mit Vertrauen – Vertrauen in sich selber!

- - -

Ein einziger Gedanke, kann den erfolgreichen Abschluss verhindern. Und ein einziger Gedanke, kann zum erfolgreichen Abschluss führen.

Den richtigen Gedanken zu denken ist mehr Handwerk als Kunst. Ein Handwerk kann gelernt werden!

- - -

Keine Zukunft vermag gutzumachen, was in der Gegenwart versäumt wird!

- - -

Auch der längste Weg beginnt mit dem ersten Schritt. Der richtige Zeitpunkt für den ersten Schritt ist JETZT!

Wir freuen uns auf ihre Kontaktaufnahme!

Ich, Stefan Sidler, bin der Gründer und Inhaber von BORN TO BE FREE – Institut für Mental Coaching und Hypnosetherapie.

Rund 30 Jahre habe ich in der Finanzindustrie gearbeitet und schon bald gespürt, dass der Schlüssel zum Erfolg tief in uns verborgen liegt. Deshalb befasse ich mich nun schon seit mehr als 20 Jahren mit mentalem Training.

Ich habe die positiven Auswirkungen des mentalen Trainings selber erfahren und kann daher authentisch und praxisbezogen die Vorteile des mentalen Trainings vermitteln.

BORN TO BE FREE
Institut für Mental Coaching
und Hypnosetherapie
Ebenaustrasse 22 · 6048 Horw
Telefon 041 342 07 06
stefan.sidler@btbf.ch · www.btbf.ch

Kalender Veranstaltungen

Februar 2020			
11.02	Emmenbrücke	Preisgestaltung - wertbasiert und verhaltensbe-	www.stefanhoesli.com
12.02.	Emmenbrücke	Führungskommunikation auf Augenhöhe	www.stefanhoesli.com
12.-13.02.	Zürich	Solids	www.solids-zurich.ch
12.-13.02.	Zürich	maintenance	www.maintenance-schweiz.ch
14.02.	Emmenbrücke	Selbst- und Zeitmanagement	www.stefanhoesli.com
15.-19.02	Stuttgart	intergastra	www.messe-stuttgart.de

März 2020			
05.03.	Zürich	GmbH-Geschäftsführung 2020	www.gmbh-seminar.ch
05.-15.03	Genf	Genfer Autosalon	www.gims.swiss
10.03.	Luzern	IMarketing Tag 2020	www.swissmarketingforum.ch
11.03.	Feusisberg	Seminar: High Performance Organisation	www.zfu.ch
13.03.	Geroldswil	24. Schweizer Erfolgsforum	www.erfolgs-forum.org
18.03.	Olten	Transformation Day	www.fhnw.ch
25.03.	St. Gallen	Seminar: KMU 4.0 - Erfolgreich den Wandeln	www.ganz-akademie.ch
25.-29.03.	Genf	Inventions Geneva	www.inventions-geneva.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
10. April 2020

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. März 2020

Impressum

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

Verlags- und Redaktionsleitung
Roland M. Rupp 041 348 03 33
roland.rupp@kmuverband.ch

Verkauf
Schweizerischer KMU Verband
Bösch 43 · 6331 Hünenberg
Telefon 041 348 03 35
verlag@kmuverband.ch
www.kmuverband.ch

Redaktions- / Anzeigenschluss
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin
Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@kmuverband.ch

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

Auflage
Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.
* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 70' 000 Empfänger versendet.

Erscheinung
erscheint zweimonatig

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Titelbild
Pixabay · www.pixabay.com

SWISS MARKETING FORUM

GET YOUR TICKET

Marketing Tag 20

Meine Marketing Agenda 2020: Fokus

10. März 2020, KKL Luzern

Keynote Speakers

Cristián Gálvez
Persönlichkeitstrainer, Autor, Coach
Abenteuer Zukunft - Neue Wege gehen

Bea Knecht
Founder & Board Member, Zattoo International Ltd.
Zattoo TV - Fokus beim Aufbau der Firma

Prof. Dr. Stefan Michel
Dean IMD EMBA
Haben Sie eine Marketingstrategie? Sind Sie sicher?

Tom Fishburne
Founder of Marketoonist and Author
Thriving in the Awkward Adolescence of Digital

René Borbonus
Vortragsredner, Trainer und Buchautor
Klarheit

Kiki Maeder
Moderation Marketing Tag

Überraschungsgast
Fokus-Artist

Podium

Matthias Ackeret
Verleger und Chefredaktor
persönlich Verlags AG

Stefan Barmettler
Chefredaktor Handelszeitung

Daniel Ettlinger
CEO galledia group ag

Marcel Kohler
Leiter Bereich Werbung & Pendlermedien
Tamedia AG

Susanne Wille
Reporterin und Moderatorin

Michael Wanner
Delegierter des Verwaltungsrates AZ Medien
Geschäftsführer watson

Peter Wanner
Verleger und Verwaltungsratspräsident
AZ Medien AG

www.swissmarketingforum.ch **+41 44 220 10 80**

Hauptsponsoren

amag bexio besser im business bsi BSP. Best Sales Practice BSP.CH CSS Versicherung

Die Unternehmenssoftware von bexio –
das perfekte Werkzeug für Ihre KMU-Administration.

Jetzt 30 Tage kostenlos testen: bexio.com/skv

Profitieren Sie von 10% Rabatt mit dem Gutschein-code «skv10»

bexio
besser im business