ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 4 / 5 • April / Mai 2017 • 11. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Nach dem Nein zur USR III 4
Unternehmertreffen
Gelungener Saisonstart in Zug 6
Donnerstag, 22. Juni, in Winterthur 7
Steuern
Steuerverdrossenheit 9
Euro Think Tanks 22
Rechtsberatung
Compliance für KMUs 11
Schiedsgerichtsbarkeit 12
Digital
Hochwertige Übersetzungen 15
Energiepolitik
Auf Schweizer Energie setzen 16
Marketing
Der Traum von der eigenen Firma 17
Seminar
Dranbleiben lohnt sich! 19
Management
Drei Erfolgsgeschichten 21
Informatik
Kreative Internetseiten 23
Energie
Pellets selber machen 24
Interview
Nik Haage, CreditGate24 27
Gesundheit
Plötzlich mehr Sauerstoff im Hirn 28
Bleiben Sie in Balance! 41
Business
Wir lassen die Korken knallen 29
Text-Sprechstunde 43
Finanzierung
Mikrokredit 30

Frohe Ostern!

Cresus

1

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

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

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Die vergangenen zwei Monate waren wieder einmal mit vielen Schlagzeilen behaftet wie Brexit, Trump, sinkenden Arbeitslosenzahlen, Milliardengewinne bei Banken trotz Millionenstrafen, Wahlen in der Türkei und vielem mehr.
Was aber betrifft davon die KMU in der Schweiz? Natürlich kann alles irgendwie einen Einfluss haben, da so manche KMU auch Zulieferer sind grösserer international agierender Betriebe, im Ausland einkaufen oder ins Ausland verkaufen.
Aber von den rund 597'000 KMU Betrieben in der Schweiz dürften effektiv wohl nur wenige wirklich aufgrund globaler Ereignisse einen markanten Aufschwung erleben oder mit einer grossen Umsatzeinbusse rechnen.
Aus diesem Grund sollten wir uns doch auch vielmehr dem Geschehen im Inland widmen. Die Befürworter der USR III haben nach Ihrer Wahlniederlage mittlerweile Ihre Wunden geleckt und suchen bereits neue Lösungen so dass auch dies kein echtes Thema mehr ist. Was hingegen sehr erfreulich ist und leider viel zu wenig in den Medien thematisiert wurde, sind die sinkenden Arbeitslosenzahlen. Ich bin überzeugt, die Publikation solcher Zahlen würde in der Schweiz einen weiteren Aufschwung mitbegünstigen. Denn positive Meldungen ermutigen Unternehmerinnen und Unternehmer, auch wieder Investitionen zu tätigen. Und genau dies brauchen wir. Aber Investitionen sollten bitte auch soweit möglich in der Schweiz getätigt werden.

Passwort für die Ausgabe 4 / 5: Ostern
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)

Natürlich verstehe ich, dass viele KMU heute den sehr bequemen (aber meines Erachtens auch nicht unbedingt zielführenden) Weg gehen und Ihre Werbepräsenz ganz in die Hände von Konzernen wie Google und Facebook legen. Wenn alle KMU nur noch Werbung online machen, wird eine ganze Branche rasch umdenken und mit Sicherheit auch redimensionieren müssen. Es mutet seltsam an, dass 70 % aller befragten KMU sagen, sie würden neue Kunden über Weiterempfehlung und Mund-zu-Mund Propaganda erhalten, aber 100 % in Onlinewerbeaktivitäten investieren. Müsste da nicht eher die Lösung sein, auch 70 % des Werbebudgets in direktes persönliches Marketing zu investieren? Sei es nun ein Tag der offenen Tür, ein Inserat im regionalen Amtsblatt oder bei einer Tischmesse präsent zu sein?
Es sollte doch nun wirklich nicht sein, dass eine Firma Geld im Inland verdient, Investitionen (in die Werbung) aber fast zu 100 % ins Ausland fliessen. Genau solche Tendenzen sind nun aber auszumachen. Ein anderes Beispiel sind die hervorgezogenen Swico Gebühren, welche man beim Kauf jedes Elektrogerätes bezahlt, dafür aber dieses in der Schweiz gratis entsorgen kann. Was aber, wenn mehr und mehr elektrische Geräte im Ausland gekauft werden? Wer übernimmt die Kosten für die Entsorgung dieser Geräte? Dieses Problem ist sicher noch nicht gelöst. Vermutlich genau so wenig wie etwa wie man die Steuerausfälledecken kann durch den Verkauf von weniger Benzin wenn plötzlich alle Leute Elektroautos fahren. Aber dies dauert sicher noch Jahrzehnte. Es sei denn, das Beispiel Norwegen mach hier Schule, denn dort soll es bereits 2025 soweit sein.
All dies sind Gedanken, welche wir in der Geschäftsstelle des SKV aufgreifen, weil ein KMU uns darauf hinweist. Dann werden wir aktiv, machen und Gedanken, nutzen unser Netzwerk und versuchen, uns aktiv an der Planung der Zukunft zu beteiligen. Unsere Stimme alle Lobbyist der KMU ist aber noch sehr dünn, wird aber mit jedem neuen Mitglied ein bisschen lauter. Deshalb unser Aufruf (und gleichzeitig das Schlusswort meines Editorials): Unterstützen Sie den SKV indem Sie Ihre Geschäftspartner darauf hinweisen, dass auch sie sich beim SKV anmelden sollen und so die Schweizer KMU unterstützen.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Inhalt

Schweizerischer KMU Verband	4–5
Unternehmertreffen	6–7
Steuern	9, 22
Rechtsberatung	11–13
Digital	15
Energiepolitik	16
Marketing	17
Seminar	19
Management	21
Informatik	23, 44–45
Energie	24–25
Interview	27
Gesundheit	28, 41
Business	29, 43
Finanzierung	30
Aus- und Weiterbildung	32–33
Versicherung	34
Coaching	35
Gesundheitsclub Schweiz	37
VR Mandate	38–39
Mehrwertpartner	42
Veranstaltungskalender / Impressum	46

Anzeigen

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

Nach dem Nein zur USR III

Die Wirtschaftselite hat im Abstimmungskampf zur Unternehmenssteuerreform III viele kleine Firmen und normale Leute nicht erreicht. Der Dachverband Economiesuisse blieb gesichtslos und verlor gegen sehr einfache Argumente der Linken.

Sechzig Prozent Nein – selbst Pessimisten im breitabgestützten Unterstützerkomitee der Unternehmenssteuerreform III (USR III) hätten nicht mit einer derart krachenden Niederlage gerechnet. Im Zwei-Wochen-Rhythmus trafen sich die federführenden Parteien, Vertreter des Gewerbeverbandes und des Dachverbandes Economiesuisse zur Lageberatung im Vorfeld der Wahl. Am Montag nach der Niederlage fand ein letztes Treffen des Steuerungskomitees statt. Die grosse Frage lautete: Was ist schiefgelaufen? Hat die Kampagne selber gröbere Fehler enthalten, oder gab es andere, tieferliegende Ursachen? Zumindest die direkt beteiligten Personen widerstanden der Versuchung, in ihrer Mitte einen Sündenbock zu suchen. Diese Aufgabe übernahmen dafür die Medien, für die die Schuldigen schnell feststanden: die SVP, welche ihre Basis nicht überzeugen konnte, und Gewerbeverbandsdirektor Hans-Ulrich Bigler, der gewohnt herzhaft kämpfte und in seiner Gewerbezeitung (Auflage: 107000) die SP-Exponenten als Teufel zeichnen liess.

Angst vor der direkten Konfrontation

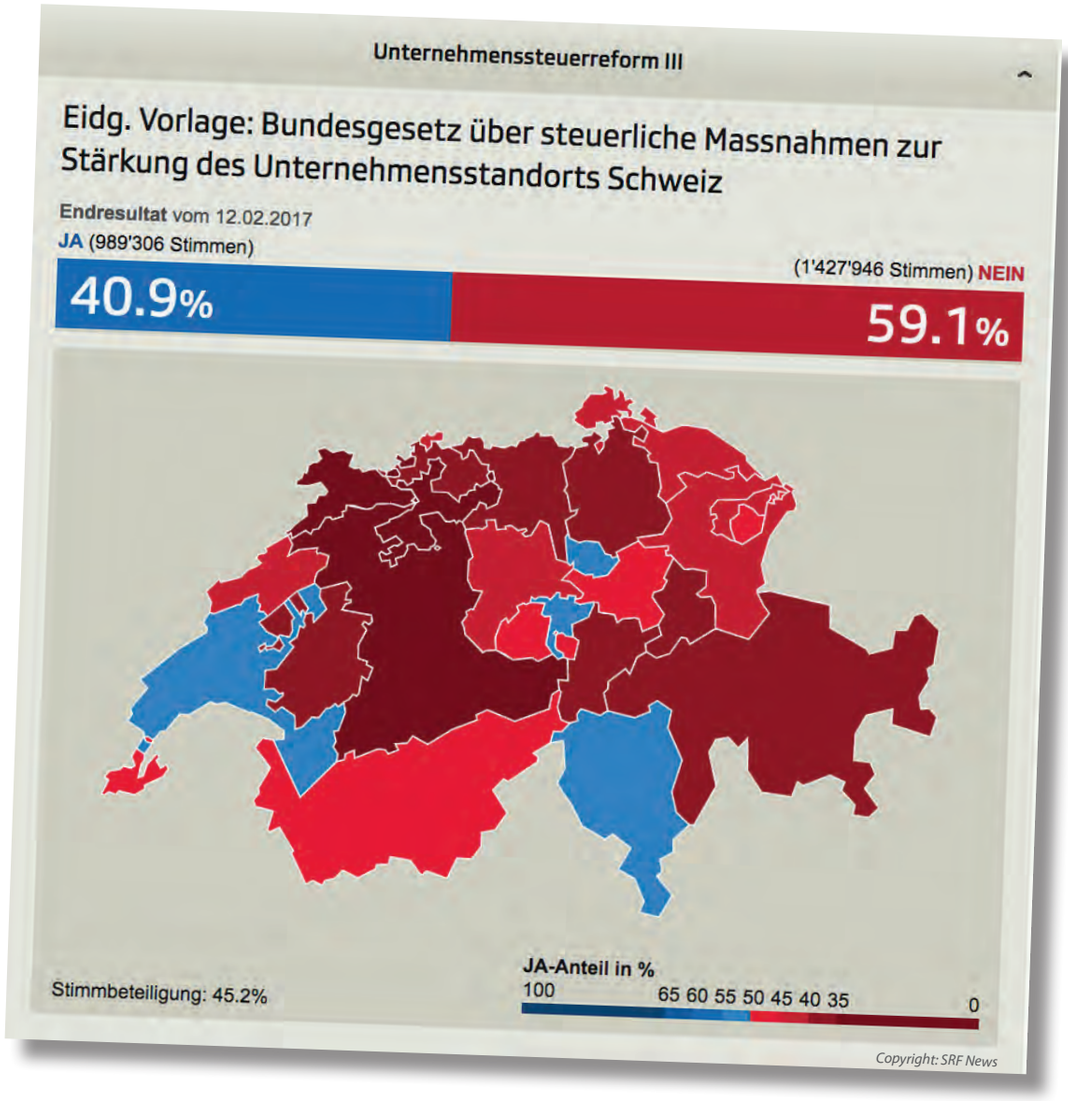
Anders als bei früheren Abstimmungskämpfen hatte die Zusammenarbeit zwischen Economiesuisse und Gewerbeverband in dieser Kampagne nicht schlecht funktioniert. Es drangen keine Missklänge nach aussen, auch wenn man sich nicht in allen Fragen einig war. Der gewählte Kampagnen-Wahlspruch «Arbeitsplätze sichern, Schweiz stärken» bekommt von seinen Urhebern im Rückblick keine schlechten Noten. Aus Sicht des Ja-Lagers war die herbe Niederlage durch ungünstige Umstände vorgezeichnet. So war die Vorlage mit dem Namen «Unternehmenssteuerrform III» in der Tradition der Unternehmenssteuerreform II verankert. Diese hatte die Bevölkerung im Jahr 2008 nur mit Mühe und Not angenommen. Später tauchte der Vorwurf auf, der Bundesrat habe in seiner Botschaft Parlament und Bevölkerung in die Irre geführt und die wegbrechenden Einnahmen unterschätzt. Bei den Podien und Debatten in den Städten und Gemeinden sahen sich die Vertreter der Wirtschaft mit einer Linken konfrontiert, die unerwartet hartnäckig mit dem Portemonnaie des Bürgers argumentierte. Da in fast keinem Kanton klar war, wie die Unternehmenssteuerreform in den kantonalen Steuergesetzen umgesetzt würde und welche Folgen dies für die Gemeinden hätte, fiel ihr die Verunsicherung leicht. Dem hatte die bürgerliche Seite nichts anderes entgegenzusetzen als die Schätzungen auf Bundesebene, die bei der Vorgängerreform USR II etwas ungenau gewesen waren. Die Liste der Probleme liesse sich fortsetzen: die Tatsache, dass es sich um eine von aussen erzwungene Reform handelte, die Intervention von alt Bundesrätin Eveline Widmer Schlumpf (BDP) oder die kurze Dauer des Abstimmungskampfes. Dass das bürgerliche Establishment, für einmal inklusive SVP, eine derartige Schlappe einfährt in einer grösstenteils bürgerlichen Bevölkerung, zeigt aber vor allem eines: Viele Schweizer sehen sich nicht mehr wirklich mit der Wirtschaft verbunden, sondern beargwöhnen die Firmen, vor allem internationale Konzerne und deren Sprachrohre. In den Augen vieler Wähler gilt die alte Gleichung nicht mehr «Was für die Wirtschaft gut ist, ist auch für das Land gut». In der Wirtschaft gibt man sich ebenfalls kühl. Seit dem offenbar traumatischen Erlebnis mit der Minder-Initiative gibt es kaum noch Unternehmer oder Manager, die sich beherzt ins politische Getümmel werfen. Die grösseren Firmen überlassen die undankbare Aufgabe der Auseinandersetzung mit der Bevölkerung dem Wirtschaftsdachverband. Und auch Economiesuisse scheut die direkte Konfrontation bei Podien und öffentlichen Debatten. Während Gewerbedirektor Bigler – hemdsärmlig, gewiss, und für manchen eine Reizfigur – die Singsäle und Mehrzweckhallen landauf und landab bespielte, verliessen sich die höchsten Repräsentanten von Economiesuisse fast ausschliesslich auf die Massenmedien.

Wenig Echo von der Basis

Und offensichtlich ist das Verhältnis zwischen den rechtskonservativen Stimmbürgern und Economiesuisse gegenseitig vergiftet. Das geht grösstenteils auf die tiefgreifenden Differenzen bei der (Nicht-)Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative und bei den Beziehungen zur Europäischen Union zurück. Aber auch dort, wo es keine solchen Differenzen gibt, tut Economiesuisse zu wenig, um das Vertrauen dieses wählerstärksten Bevölkerungssegments wieder aufzubauen. Aus der Sicht von Roland M. Rupp, Vizepräsident des Vorstands des Schweizerischen KMU Verbandes und Geschäftsleiter, war die Kampagne der Befürworterseite zu wenig stark mit der Welt der kleinen und mittelgrossen Unternehmen (KMU) verbunden. Nachdem die Erfahrungen mit USR I und USR II gezeigt hätten, welchen Unmut die Mängel dieser Gesetze in der Bevölkerung hervorgerufen hätten, hätte man daraus lernen müssen. Rupp weist zudem darauf hin, dass die Befürworter im Vorfeld der Abstimmung zahlreiche Zahlenbeispiele zu Steuerausfällen oder Arbeitsplatzverlusten präsentiert hätten, dass aber keine konkreten Fälle gezeigt worden seien. Keine einzige Firma sei vor der Abstimmung an die Öffentlichkeit getreten und habe dargelegt, welche Stellen bei ihr im Falle eines Neins verlorengingen. All das habe für viele KMU-Vertreter zu wenig zu tun gehabt mit der Realität ihres Geschäftslebens. War denn die Vorlage zu kompliziert? Nach Rupps Einschätzung nicht, aber nach seiner Beurteilung haben die Argumente des drohenden Arbeitsplatzabbaus bei den KMU auch deshalb wenig Echo gefunden, weil in diesem Zusammenhang jeweils primär von den grossen, internationalen Unternehmen die Rede war, die abwandern könnten. Economiesuisse und der Schweizerische Gewerbeverband erreichen seiner Ansicht nach die Basis der kleinen Unternehmen nicht mehr richtig – auch wenn bei allen möglichen Gelegenheiten beteuert werde, die KMU stellten das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft dar. Rupp hatte nach seinen Worten schon früh im Abstimmungskampf den Eindruck, dass viele normale Leute die Vorlage ablehnen würden.

Stimmen aus dem Hintergrund

Rupp hat mit den Antennen des Schweizerischen KMU Verbandes, dessen Newsletter 86'000 Abonnenten zählt, bereits bei der Abstimmung über die Masseneinwanderungsinitiative 2014 eine treffendere Prognose gemacht als die grossen Wirtschaftsorganisationen. Die KMU (bis 249 Mitarbeiter) machen in der Schweiz von der Anzahl her 99,7 Prozent der insgesamt fast 580 000 Unternehmen aus, sie stellen gegen 70 Prozent der Arbeitsplätze, etwa 60 Prozent der Lehrstellen und erbringen rund 40 Prozent des Umsatzes der gesamten Wirtschaft. Das heisst umgekehrt, dass die knapp 1600 grösseren und grossen Unternehmen (ab 250 Mitarbeiter) zahlenmässig nur 0,3 Prozent der hiesigen Firmen ausmachen, knapp einen Drittel der Arbeitsplätze bei sich haben und rund 60 Prozent des Umsatzes erwirtschaften. Dieser kleinen Gruppe der Grossen gehörte in der USR-III-Abstimmungskampagne also die Bühne. Von da her hätten sie die Basis der KMU und normalen Leute erreichen sollen, die sonst nicht so viel mit Konzernen zu tun haben. Das tönt bereits anspruchsvoll, aber das Verblüffende ist: Die Bühne war oft leer oder gesichtslos, die Vertreter der Wirtschaftsorganisationen tra-



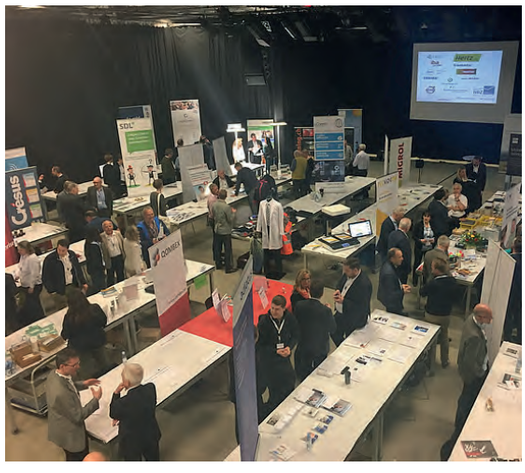
ten oft nicht ins Rampenlicht, sondern sprachen sozusagen aus dem Hintergrund zum Publikum, aus den Medien. Laut den Angaben von Economiesuisse haben Heinz Karrer und Monika Rühl im Durchschnitt normalerweise je einen bis zwei Auftritte pro Woche in Form von Referaten und Podiumsdiskussionen an Veranstaltungen. Vor Abstimmungen seien es jeweils mehr. Karrer sei in den vergangenen zwölf Monaten im Zusammenhang mit der USR III in siebzig Beiträgen von Zeitungen, Zeitschriften, Radio und Fernsehen genannt worden. Hinzu kämen die Online-Beiträge. Monika Rühl wurde laut den Angaben in rund fünfzig Beiträgen zur USR III genannt. Mehr als jeder vierte ihrer Medienauftritte habe dem Thema Steuerreform gegolten. Auf ähnliche Zahlen komme der Steuerspezialist des Verbands, Frank Marty. Weitere Verbandsmitarbeiter hätten rund zwanzig Beiträge beigesteuert, Vorstandsmitglieder seien in rund vierzig Beiträgen zur USR III genannt worden. In der Schweizer Mediendatenbank tauche Economiesuisse im Zusammenhang mit der USR III rund 550-mal auf. Zur politischen Arbeit von Verbänden meint Rupp, dass es aus Sicht der KMU nicht damit getan sei, dass sie einfach vor Abstimmungen umworben würden. Im Bundeshaus gebe es eindeutig zu wenig echte Vertreter der KMU. Ihm sei klar, dass die Ansiedlung grosser Unternehmen wichtig sei, weil diese auch für viele KMU Aufträge und Arbeitsplätze brächten. Aber wenn sich die Politik wirklich für die Interessen der kleineren Unternehmen einsetzen wolle, müsste man beispielsweise den jungen Firmen das Leben leichter machen oder, statt an Steuersätzen herumzuschrauben, den Steuerwettbewerb besser spielen lassen. Für Inland-Probleme interessiert man sich in grossen Firmen, die sich in der Regel mit ihren Public-Affairs-Leuten in Bundesbern und in der Umgebung der Politik vertreten lassen, dagegen wenig. In den hundert grössten Unternehmen der Schweiz sind die Manager stark international ausgerichtet. Laut dem jüngsten Bericht des Beratungsunternehmens Schilling liegt der Ausländeranteil in den Geschäftsleitungen bei 43 Prozent, aber die Rekrutierung entwickelt sich weg vom Schweizer Bezug. Unter den im letzten Jahr neu in Geschäftsleitungen eingetretenen Personen machen die Ausländer 60 Prozent aus. In den Verwaltungsräten ist der Ausländeranteil mit 38 Prozent etwas niedriger, aber bei den Neuzugängen liegt er ebenfalls bei 60 Prozent.

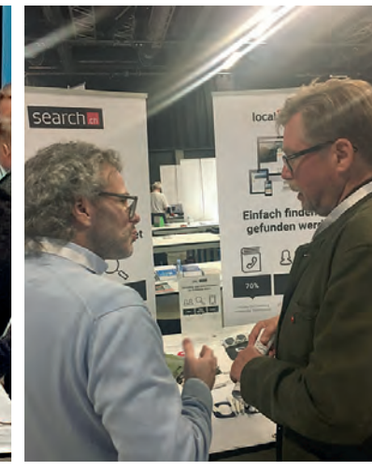
Die Quintessenz lautet also: Die KMU als Rückgrat der Schweizer Wirtschaft müssen wieder mehr zu Wort kommen und gehört werden. Und dies geht nur, wenn Sie eine starke Stimme in Bern erhalten. Aus diesem Grund sollte wirklich jeder KMU in einem überregionalen und politisch aktiven Verband Mitglied sein. Denn wer nicht Mitglied ist, hat keine Stimme in Bern, wird nicht gehört und darf sich auch nicht beschweren, wenn die Rahmenbedingungen für KMU nicht besser werden oder sich gar verschlechtern. Und Fr. 100.— für eine Jahresmitgliedschaft, wie diese beispielsweise im Schweizerischen KMU Verband der Fall ist, kann sich sicher jede Firma leisten.

Eine Analyse von Beat Gygi und Florian Schwab, veröffentlicht in der Weltwoche 07.17

Gelungener Saisonstart mit dem Unternehmertreffen in Zug

Rund 60 Aussteller und über 120 Besucher fanden sich zum ersten Unternehmertreffen im ersten Unternehmertreffen in Zug ein. Wir haben uns sehr gefreut, viele «alte» und «neue» Gesichter in Zug begrüssen zu dürfen und sind gespannt, wie viele neue Aussteller sich für das Unternehmertreffen in Winterthur am 22. Juni anmelden werden.





Donnerstag, 22. Juni, in Winterthur. Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!

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

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.
Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 4 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?
Donnerstag, 22. Juni 2017
Hotel Restaurant Römertor, Winterthur

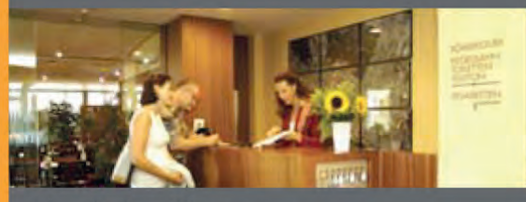
Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!
Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

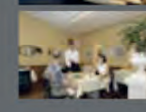
Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen. Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

Anzeigen

RESTAURANT
HOTEL
SAAL / KONFERENZRÄUME

Gepflegtes und familiäres Ambiente: Hotel Römertor* in Winterthur**





HOTEL-RESTAURANT
RÖMERTOR

Herzlich willkommen:
- 22 renovierte, modern eingerichtete Zimmer
- vielfältiges Gastronomieangebot: Römerstube, Brasserie und Café
- Grosser Festsaal mit Bühne bis 550 Personen
- Zwei Seminarräume für 20 - 40 Personen sowie ein separates Foyer
- Verkehrsgünstige Lage
- 50 Gratisparkplätze

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Gäste!
Ihre Gastgeber
Marc-André und Carola Peter

Hotel Römertor
Guggenbühlstrasse 6, 8404 Winterthur
Tel. +41 (0)52 244 55 55
Fax +41 (0)52 244 55 00
www.roemertor.ch, info@roemertor.ch

WIR IST, WENN IHR KMU DANK UNSEREN KUNDEN WÄCHST.

Es gibt nur eine Bank, die aktiv KMU aller Branchen zusammenbringt. WIR bedeutet Aufschwung und Profit. Und dazu ist WIR eben auch eine grundsolide, rein schweizerische Bank. WIR spricht KMU.

Entdecken Sie das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz auf wir.ch

WIR Gemeinschaft. Mehrwert. Bank.

Wider die Steuerverdrossenheit der SteuerzahlerInnen

Dr. C. Oesch, dipl. Wirtschaftsprüfer, Leiter Sektion Steuern und Euro Think Tank des Schweizerischen KMU Verbandes

Die kürzlich publizierten sehr hohen Gehälter der Stadt- und Gemeindepräsidenten von CHF 130'000 – 260'000 sowie auch die Saläre gewisser Bundesangestellter sind geradezu prädestiniert die Steuerverdrossenheit der steuerzahlenden Bürger zu steigern.

Ist es Aufgabe des Staates, der Kantone und der Gemeinden neben zu hohen Salären ein Zuger Eishockey-Stadion oder einen Fussballclub Wil zu finanzieren, welcher kurz vor dem Konkurs steht, und der sich erlaubt hat gewissen Fussballspielern einen Monatslohn von CHF 50'000 auszubezahlen?

Wer solche Fragen aufwirft, läuft zwar Gefahr wie mein verstorbener Vater und ich als Bünzli bezeichnet zu werden. Mein Vater weil er sich an einer öffentlichen Versammlung seiner Wohngemeinde erlaubt hat die Notwendigkeit einer Bahnunterführung in Frage zu stellen, wobei geschlossenen Barrieren durchschnittlich maximal ein Auto wartet. Ich von einem bekannten Eishockeyaner des EVZ als ich vertrat das Bauen des Eishockeystadions könne doch nicht Sache des Steuerzahlers sein. Auch das Lotteriegesetz des Kantons Zug, welches nur Komiker und Schauspieler unterstützt, nicht aber Autoren von Wirtschaftsbüchern zu relevanten Fragen unserer Zeit, steigert die Steuerverdrossenheit gewisser Bürger.

Es gilt dieses Gesetz zu ändern

Andere private Sponsoren wie die Wabool Produkte AG, die Treuhandfirma Visita Treuhand AG, das Fachkurhaus Seeblick und andere unterstützten mich bei meinem Buch, welches anfangs 2016 in der sechsten Auflage erschien. Gut zur Reduktion der schädlichen Steuerverdrossenheit ist der sinnvolle Umgang mit Steuergeldern und die guten Leistungen des Staates, welche leider oft nicht mehr gesehen werden. Hier ist eine Reduktion des übersteigerten Egoismus sehr wünschenswert, weil wir alle von staatlichen Leistungen profitieren z. B. von der Polizei, der Feuerwehr, Strassenverkehr, öffentliche Verkehrsmittel, Bildung der Kinder, Altersvorsorgeplanung, Sauberkeit der Dörfer und Städte, Lebensmittelhygienekontrollen etc. Diese Leistungen müssen uns Steuerzahlern bedeutend besser verkauft werden. Wo solche Informationen nicht auf hoffnungslos verlorene Steuerzahler stossen, fallen sie auf positiven Boden um die Steuerehrlichkeit zu fördern. Auch die Kontrollen und Revisionen durch die Steuerverwaltungen sowie die Strafsteuern und Verluste von Verrechnungssteuern steigern die Steuerehrlichkeit. Wir können froh sein in der Schweiz leben zu dürfen. Unser Wohlfahrtsstaat sollte es uns wert sein ein gesundes Mass an Steuern zu bezahlen.

DIE 14 S-KONZEPT AG
Dr. Christoph Oesch
6301 Zug
Telefon 041 720 00 85
Telefax 041 720 00 86
c.oesch@tic.ch
www.managementbymedia.ch

Anzeigen

GRENKE®

Einfach erfolgreich!
Leasing leicht gemacht

GRENKELEASING AG · Schaffhauserstrasse 611 · 8052 Zürich
Telefon: +41 44 36560-00 · Telefax: +41 44 36560-11
E-Mail: service@grenke.ch · Internet: www.grenkeleasing.ch

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

Denn als führendes Mediendienstleistungsunternehmen verfügen wir über das Know-how, um Ihrer Kommunikation zum Erfolg zu verhelfen.

Rufen Sie uns an: T +41 58 680 95 30.

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

Klicken und sparen:
www.so-easy.swiss

Vom offenen Strommarkt profitieren?

Cédric Christmann, Geschäftsführer EBM Energie AG
Gerold Häring, Teamleiter Vertrieb Aussendienst
(v.l.n.r)

Nutzen Sie die langjährige Erfahrung von EBM und stellen Sie sich auf www.so-easy.swiss in nur drei Schritten Ihr passendes Stromangebot zusammen.

EBM, Weidenstrasse 27, 4142 Münchenstein, +41 61 415 42 70, b2b@ebm.ch

EBM VERTRAUT MIT ENERGIE. SEIT 1897

Compliance für KMUs

Als Partner bei meinJurist KmG vertritt Daniel Hofmann die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder im Raum Basel und Ostschweiz

Aus dem Bestechungsskandal bei Alstom im 2011 folgt nicht nur eine Busse von über 2 Mio. zu Lasten der schweizerischen Tochtergesellschaft, sondern es entstand auch ein unbezifferbar hoher Reputationsschaden. Während finanzielle Schäden «im Stillen» reguliert werden, braucht es viele Jahre bis die Wunden aus der Beschädigung einer Reputation geheilt sind.

Was ist unter Compliance zu verstehen?
Unter Compliance ist die Einhaltung von gesetzlichen und administrativen Auflagen und regulatorischen Standards wie SIA-, ISO-, DIN-Normen zu verstehen. Darin enthalten sind auch Verhaltensregeln, welche sich ein Unternehmen, zum Beispiel als Betriebs- oder Sicherheitsreglement, selbst vorgibt. Compliance wird auch durch Wertvorstellungen in Gesellschaft und Politik geprägt. Es unterliegt einem stetigen rechtlichen Veränderungsprozess. Es ist auch als ein moralisches Verhaltenskonzept zu verstehen. Denn nicht alles was legal ist, ist auch legitim. Regelverstösse können nebst hohen Strafzahlungen auch einen einschneidenden Verlust von Reputation und damit des Vertrauens nach sich ziehen und unmittelbar die Existenz einer Unternehmung infrage stellen (wie zum Beispiel letzthin die Schliessung der Bank BSI in Lugano).

Die Notwendigkeit
Compliance ist als ein System mit je eigenen Mechanismen. Alle mit dem Betrieb interagierenden Stellen unterstellen sich der Compliance: Geschäftsleitung, Mitarbeitende, Lieferanten. Zu den «zu überwachenden» Stellen gehören solche, welche Rechtsfolgen nach sich ziehen wie der arbeitsrechtliche und personalwirtschaftliche Bereich mit der Arbeitszeiterfassung, der Arbeitsschutz, die Rechnungslegung, der IT-Bereich, die Produktehaftung oder auch der Steuerbereich.

Der Zweck
Es gilt, das Unternehmen vor rechtlichen Problemen oder Sanktionen in Bezug auf ihr Handeln nach aussen zu schützen. Darunter fallen wettbewerbsrechtliche Verstösse, Verletzung von Schutz- und Urheberrechten, Datendiebstahl/Datenmissbrauch sowie die Verletzung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen. Nach innen gerichtet geht es um die Standardisierung von Prozessen und die Organisation. Mit anderen Worten: Compliance zieht unweigerlich technische, organisatorische und strukturelle Massnahmen nach sich. Die Einhaltung zusätzlicher Regelwerke kann Wettbewerbsvorteile bieten, die Reputation erhöhen und die Profitabilität steigern (Besonders bei grösseren Geschäften wo das Unternehmen als Zulieferer, Bieter oder als Partner auftritt.)

Wer ist zuständig?
Bei einer Aktiengesellschaft hat der Verwaltungsrat die «Oberaufsicht» über die mit der Geschäftsleitung betrauten Personen für die Befolgung der Gesetze, Regelungen, Statuten und Weisungen. Er ist auch für die Festlegung der Organisation zuständig (OR 716a Abs. 1) und trägt somit die Verantwortung für die Compliance im Unternehmen. Der Vorstand, sei es nun der Verwaltungsrat oder der Patron muss dafür sorgen, dass zur Umsetzung einer systematischen Compliance die nötigen Prozesse und Ressourcen installiert werden. Zudem ist es ratsam, dass der Firmenvorstand seine Vorbildfunktion wahrnimmt, die Richtlinien lebt und sicherstellt, dass diese bis zum letzten Mitarbeiter ankommen. Für die operative Umsetzung ist eine verantwortliche Person zu bezeichnen, welche auf Stufe Geschäftsleitung agiert und die Regeln überall durchsetzen kann. Um auf die stetigen Veränderungen vorbereitet zu sein, aber auf für die Umsetzung, empfiehlt es sich, für alle Mitarbeiter stufengerechte Schulungen vorzunehmen. Diese sollten jährlich wiederholt werden.

Der goldene Mittelweg
Vor allem bei KMUs gilt es, den goldenen Mittelweg zu finden, damit kein überdimensionierter Compliance Wasserkopf entsteht und die Anforderungen dennoch erfüllt werden. Besonders für KMU, welche die Mechanik eines Compliance Regelwerkes verstehen wollen, empfiehlt sich die Unterstützung externer Fachleute beizuziehen. Ein einziger Rechtsfall, welcher durch eine systematische Compliance vermieden werden kann, wiegt deren Kosten dutzendfach auf. In diesem Sinne ist Compliance als Investition zu verstehen.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG
Spezialisten für Compliance
Klostergutstrasse 4
8252 Altparadies
Telefon 079 430 50 71
info@meinjurist.ch

Für Ihre Orientierung und Sicherheit

Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes profitieren von der Möglichkeit, bei auftretenden Rechtsfragen eine kostenlose Erstberatung am Telefon zu erhalten.

Schiedsgerichtsbarkeit – die grosse Unbekannte!

Rechtsassessor Thorsten Vogl, Vizepräsident Swisscham Africa, Basel, und Mitglied des Vorstands der SGO-Ständige Schweizerische Schiedsgerichtsorganisation, Zürich

1) Schiedsgerichtsbarkeit als – vernünftige – Alternative zu staatlichen Gerichten

Kennen Sie das? Im Rahmen einer Geschäftsbeziehung treten Probleme auf, die Gespräche bleiben ergebnislos, die Fronten verhärten sich. Eigentlich bleibt nur der Weg zu Gericht, aber Sie akzeptieren eine unvorteilhafte Lösung und verzichten auf viel Geld, weil Sie eine endlose Auseinandersetzung fürchten, die sich über mehrere Instanzen zieht, massive Kosten für Anwälte und Gerichte verursacht und Ihre Ressourcen auf lange Zeit bindet? Oder Ihr Vertragspartner sitzt im Ausland und Sie scheuen sich, die dortigen Gerichte anzurufen, weil Sie diesen nicht vertrauen?

Haben Sie bereits einmal über die Schiedsgerichtsbarkeit als Alternative nachgedacht? Diese endet nach nur einer Instanz – kein finanzstarker Gegner kann Sie mit einem langen Instanzenzug «totprozessieren» – es gibt nur sehr eingeschränkte Möglichkeiten, einen Schiedsspruch aufheben zu lassen. Wobei nicht unterschlagen werden soll, dass dies auch für Sie die Möglichkeiten beschränkt, sich gegen ein Urteil zu Ihren Ungunsten zur Wehr setzen können – umso wichtiger ist, dass kompetente Personen den Streit so entscheiden, dass auch der unterlegenen Partei die Entscheidung stringent und nachvollziehbar erscheint und sie sieht, dass ihre Argumente wahrgenommen wurden. Die Auswahl der Schiedsrichter erfolgt strikt nach ihrer Eignung für das konkrete Problem (möglich ist etwa auch, Baufachleute für Bausachen, Logistik-Fachleute für Logistik-Probleme zu ernennen – Schiedsrichter müssen, anders als staatliche Richter, nicht zwingend Juristen sein!); Sie sind nicht in der Hand des an dem Gericht vom Staat beschäftigten Richters, sei er gut oder schlecht. Und das Verfahren bietet grössere Freiheiten, als dies bei staatlichen Gerichten der Fall ist: Verhandlungen müssen nicht am Gerichtsort im Gerichtsgebäude stattfinden, sondern können online, per Videokonferenz usw. geführt werden. Dies bringt Zeitgewinne und spart Reisekosten sowie Abwesenheitsgelder. Es gibt keinen Zwang, einen bei dem Gericht zugelassenen Anwalt zu beauftragen: Sie können sich selbst vertreten oder sich von Ihrem normalen Hausanwalt vertreten lassen. Auch dies hilft dabei die Kosten gering zu halten. Wichtig ist zudem die Vertraulichkeit des Schiedsverfahrens. Bei staatlichen Gerichten sind die Verhandlungen im Allgemeinen öffentlich und so für jeden zugänglich; im Ausland werden Gerichtsentscheidungen zudem gerne mit voller Namensnennung der Parteien auf Papier und im Internet veröffentlicht. Werden Geschäftsgeheimnisse besprochen oder ist es Ihrem Ruf abträglich, wenn bekannt wird, in welche Prozesse Ihr Unternehmen involviert wird, garantiert ein Schiedsverfahren, dass die Öffentlichkeit derlei Dinge nicht erfährt. Und zu guter Letzt sind Schiedsurteile in den meisten Staaten dieser Welt dank des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10. Juni 1958 leichter vollstreckbar als dies bei staatlichen Urteilen der Fall ist.

2) Mediation als sinnvolle Ergänzung eines Schiedsverfahrens

Dem Schiedsverfahren kann man ein Mediationsverfahren vorschalten. Dabei hilft ein erfahrener Mediator den Parteien, eine einvernehmliche Lösung zu finden. Es geht also in diesem Rahmen nicht um die Klärung rechtlicher Fragestellungen, sondern darum, die Parteien zu versöhnen und eine allseits akzeptierte Lösung zu finden. Das kann sinnvoll sein: eine allseits akzeptierte Lösung benötigt meist keine Zwangsvollstreckung und versöhnte Parteien halten nach der Einigung Geschäftsbeziehungen oftmals weiter aufrecht. Das kann besser sein als ein «Pyrrhus-Sieg», bei dem man zwar einen kurzfristigen Erfolg erzielt, aber eine langfristige und lukrative Geschäftsbeziehung verliert! Eine verantwortungsbewusste Schiedsinstitution wird Sie beraten, ob dieser Weg im Einzelfall anzuraten ist.

3) Schiedsgerichtsbarkeit = teuer: ein Irrglauben!

Diejenigen KMU, die sich schon einmal mit der Schiedsgerichtsbarkeit auseinandergesetzt haben, werden nun einwenden, dass die Schieds-

Anzeigen

gerichtsbarkeit gerade bei kleinen Streitwerten sehr teuer ist – teurer als staatliche Gerichte. Stimmt! Aber muss dies sein? – Nein! Das Problem liegt nur darin, dass zu wenige Schiedsrechts-Koryphäen sich für KMU interessieren. Sie behandeln die grossen, komplexen Fälle zwischen multinationalen Unternehmen oder Fälle, in denen sich multinationale Unternehmen und Staaten gegenüberstehen. Hier geht es in der Regel um viele Millionen (und um dementsprechende Anwalts- und Schiedsrichter-Honorare). Das Kleinhalten der Verfahrenskosten ist bei diesen Sachverhalten nicht Inhalt der Diskussion. Kleine Streitwerte (mit entsprechend kleinen Honoraren) interessieren in diesen Kreisen nicht. Da genau diese Koryphäen die Literatur zum Schiedsrecht prägen, gibt es keine Literatur, die sich ausführlich mit der speziellen Lage der KMU im Bereich der Schiedsgerichtsbarkeit und deren Sparpotentialen auseinandersetzt. Der Verfasser dieser Zeilen hat jüngst mit seinem Beitrag «Kleine und mittlere Unternehmen und die Schiedsgerichtsbarkeit», in: Jusletter 6. Februar 2017 versucht, eine erste Annäherung an die Thematik zu bieten, in der Hoffnung, dass sich eine weitere Diskussion entwickelt.

Denn trotz aller Unkenrufe bietet gerade die Schiedsgerichtsbarkeit gute Ansatzmöglichkeiten, um die Verfahrenskosten überschaubar zu halten. Das grosse Manko ist zwar, dass ein Schiedsgericht anders als ein staatliches Gericht nicht von der öffentlichen Hand subventioniert wird (staatliche Gerichte sind Zuschussbetriebe!), sondern seine Kosten selbst decken muss; andererseits gibt es geldwerte Vorteile gegenüber dem starren staatlichen System. Bereits erwähnt wurde die Möglichkeit der auf dem Distanzwege geführten Verfahren: schriftlich, per Telefon- oder Videokonferenz oder mittels bestimmten Online-Programmen. Teure Abwesenheitszeiten und Reisen zum Gerichtsort entfallen; das Verfahren wird beschleunigt. Ferner kann man sich einen am Gerichtsort zugelassenen Anwalt sparen. Und man riskiert nicht den teuren «Gang durch die Instanzen». Ein bedeutender Posten werden stets die Schiedsrichter-Honorare sein. Bei kleinen Streitwerten ist es unmöglich, die grossen und bekannten Leute zu gewinnen (bei denen sich aber oft die Frage stellt, ob sie der Welt der KMU nicht zu sehr entrückt sind). Umso wichtiger ist eine Schiedsinstitution, die mit Sachverstand und Gefühl für die Lage der KMU gute und qualifizierte Leute «aus der zweiten Reihe» findet und als Schiedsrichter einsetzt, da die meisten KMU oft Schwierigkeiten haben werden, selbst geeignete Schiedsrichter zu bestimmen. Die gängige Praxis, dass die Parteien die Schiedsrichter selbst auswählen, ist deswegen für KMU in Frage zu stellen. Und bei richtiger Auswahl der Schiedsrichter (etwa Baufachleute in Bausachen) kann man die hohen Kosten für einen weiteren technischen Sachverständigen sparen: der Schiedsrichter verfügt selbst über das notwendige Wissen. Zudem muss die Institution über ein Büro verfügen, das den Verfahrensablauf überwacht, unerfahrenen Schiedsrichtern mit Hinweisen zur Seite steht und für eine straffe Verhandlungsführung Sorge trägt. Zwar gibt es abseits der deutlich auf die Wirtschafts-Giganten ausgerichteten «Gross-Institutionen» zahlreiche weitere Einrichtungen, aber nicht jede vermag dies zu leisten. Zudem müssen europäischen KMU Verfahren zur Verfügung stehen, die auf europäischen Rechtsprinzipien beruhen – der Ablauf muss im Grossen und Ganzen in den Bahnen erfolgen, die die KMU von ihren heimischen Gerichten her kennen. Elemente US-amerikanischer Verfahrensgestaltung (etwa die komplizierten discovery-Verfahren nach US-amerikanischem Recht) haben in einer Verfahrensordnung einer Schiedsinstitution, die sich an schweizerische und kontinentaleuropäische Unternehmen richtet, nichts verloren.

4) Die Ständige Schweizerische Schiedsgerichtsorganisation (SGO) in Zürich als Beispiel einer mittelstandsfreundlichen Schiedsinstitution

In Zürich wurde die SGO (Ständige Schweizerische Schiedsgerichtsorganisation) gegründet, die sich konsequent auf KMU ausrichtet (**www.kmu-schiedsgericht-sgo.ch**). Für den deutschsprachigen Raum ist sie bereits aktiv; auch andere Sprachen sollen aber bedient werden. Die SGO versteht sich als «Laboratorium»: nicht nur steht sie als Schiedsinstitution den KMU zur Verfügung, sondern will die Beschäftigung mit dem Thema «KMU und Schiedsgerichtsbarkeit» fördern, indem entsprechende Fachpublikationen lanciert sowie Veranstaltungen angeboten werden. Die Erkenntnisse dienen einer fortwährenden Verbesserung. Dem SKV sind wir dankbar für seine Arbeit, mit der er Innovationen unterstützt und sich ständig, gleichsam als «Anwalt» des Mittelstandes, für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU im nationalen und internationalen Umfeld einsetzt.

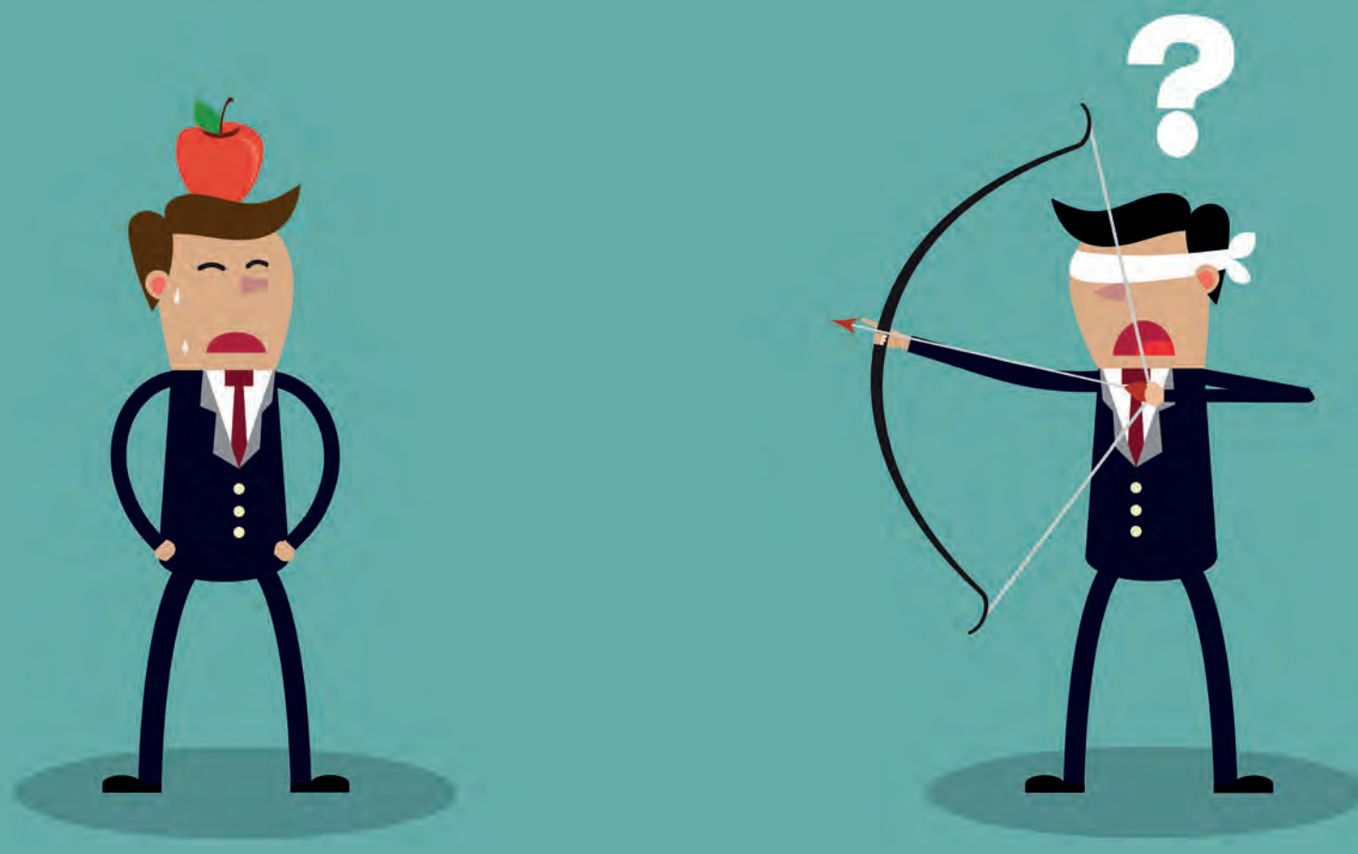
SWISSCHAM AFRICA
c/o Handelskammer beider Basel
St. Jakobs-Str. 25, 4010 Basel

Anzeigen

SDL*

So klappt zielgerichtete Kommunikation.

Die richtige Übersetzungstechnologie hilft, das Ziel im Auge zu behalten.



SDL* Trados Studio SDL* MultiTerm SDL* Trados GroupShare SDL* Passolo

Treten Sie unserer Xing-Gruppe „SDL Language Technologies" bei und profitieren Sie von kostenlosen Webinaren, eBooks und News zum Thema Übersetzung!

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an uns:
SDL | kontakt@sdl.com

www.sdl.com/de/ch

Copyright © 2017 SDL plc. Alle Rechte vorbehalten. Alle hier genannten Bezeichnungen von Unternehmensprodukten oder Dienstleistungen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

Qualität zählt. Hochwertige Übersetzungen überzeugen Kunden und Interessenten

Wussten Sie, dass bei 60 % der Unternehmen inkonsistente Unternehmenssprache der Grund für die Überarbeitung von Übersetzungen ist*? In allen Sprachen einheitliche und hochwertige Übersetzungen zu erstellen, bringt eben gewisse Herausforderungen mit sich.

«Das hört sich übersetzt an…». Ein Satz, den niemand gerne von Kollegen hört, wenn diese über die neue Produktbroschüre, den Internetauftritt bzw. die technische Dokumentation sprechen. Und dann hat das Marketing eventuell auch noch den Produktnamen geändert? Eine von vielen ähnlichen Herausforderungen, die etliche Unternehmen tagtäglich beschäftigt. Gründe dafür gibt es einige: Fehlende Transparenz und Information im Unternehmen, wenn es um die Festlegung und Verwendung der Unternehmenssprache (Terminologie) geht. Wird die Übersetzung noch kurz vor Druck eigenmächtig verbessert, ist alles gut bis zum nächsten Produktupdate – denn die wertvollen Informationen, was warum geändert wurde, befinden sich im Kopf des Mitarbeiters, der hoffentlich noch im Unternehmen arbeitet und sich auch hoffentlich noch an die Änderungen erinnern kann, sie sind aber leider nicht zugänglich für das ganze Unternehmen. Hier können Übersetzungsspeicher zum Einsatz kommen, die eine gleichbleibende Übersetzungsqualität sichern und den sprachlich einheitlichen Auftritt des Unternehmens über alle Publikationen – und vor allem in allen Sprachen – ermöglichen.

** Quelle: SDL-Umfrage «Wohin gehen die Trends in der Übersetzungsbranche»*

Veranstaltungstipp

Einladung zur SDL Trados Roadshow am 18. Mai in Zürich

Nehmen Sie an einem informativen Tag rund zum Thema Übersetzung teil!

Wir starten in den Tag mit der Frage, wie sich **technologische Fortschritte auf das Miteinander von Mensch und Maschine auswirken** und welches Potential diese Kombination bieten kann.

Anschliessend führen wir durch die neuen Funktionen der weltweit führenden Übersetzungssoftware. Am Nachmittag können Sie zwischen zwei Produktschulungen wählen: e**inmal ausgelegt auf Projektmanager, das andere ausgelegt auf Übersetzer.**

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos.

Anmeldungen unter: http://bit.ly/SDLRoadshowZürich

Wir freuen uns auf Sie!

Hohe Qualität, in kürzerer Zeit, zu niedrigeren Kosten? Ja, das geht.
Lange herrschte unter Unternehmen die einhellige Meinung, dass Qualitätsverbesserungen nur durch höheren Zeiteinsatz und höhere Kosten möglich seien. Diese drei Faktoren – Qualität, Zeit und Kosten – bilden das magische Dreieck. Alles auf einmal geht nicht!? Es geht. Dazu muss man nur den derzeitigen Übersetzungsprozess genauer unter die Lupe nehmen, um Schwachstellen zu identifizieren. Dort lassen sich dann ganz gezielt Lösungen einsetzen, die schon vielen Unternehmen zum Erfolg im mehrsprachigen Auftritt geholfen haben.

Tipps für überzeugende und qualitativ hochwertige Übersetzungen

- Profitieren Sie von Ihrem über viele Jahre aufgebauten (Sprach-) Wissen und verwenden Sie es wieder (Translation Memorys).
- Pflegen Sie eine allen Beteiligten (intern und extern) zugängliche Terminologie.
- Egal, ob sie intern übersetzen oder die Arbeit auslagern – stellen Sie sicher, dass alle mit dem gleichen System arbeiten und so Synergien nutzen.
- Speichern Sie wertvolles Wissen – das zum Teil über Jahre hinweg gesammelt wurden – an einem zentralen Ort, in einer zentralen Datenbank, die für alle zugänglich ist.

SDL*

Weitere Informationen und hilfreiche Tipps erhalten Sie unter:
kontakt@sdl.com, www.sdl.com/de/ch

Anzeigen

Seit über 25 Jahren Ihr Spezialist für:

Profitieren Sie von unserer Unterstützung

Behinderten-Fahrzeuge und Umbauten aller Art

Unterstützung bei Abklärungen mit STV-Ämtern, IV-Stellen oder anderen Kostenträgerstellen

mobil center von rotz

mobilcenter von rotz gmbh
Tanneggerstrasse 5a, 8374 Dussnang
Telefon 071 977 21 19

Schauen Sie in unsere vielseitige Homepage: www.mobilcentergmbh.ch

Auf Schweizer Energie setzen

Am 21. Mai stimmen wir über das 1. Massnahmenpaket der Energiestrategie 2050 ab. Eine fast fünfjährige politische Debatte findet dann vorerst einen Abschluss. Die Gegner der Energiestrategie machen mobil und behaupten, unsere Energieversorgung werde damit fahrlässig aufs Spiel gesetzt und gewaltige Kosten kämen auf uns zu.

Beide Argumente sind falsch und verkennen die Realitäten. Ein grosser Teil der Wirtschaft, darunter auch Verbände wie der Schweizerische Gewerbeverband, stellt sich mittlerweile hinter die Energiestrategie und sieht in ihr einen vernünftigen Weg in eine zuverlässige und bezahlbare Energiezukunft. Auch der Bundesrat, eine grosse Mehrheit des Parlamentes, Kantone und Städte bejahen diesen gut schweizerischen Kompromiss.

Aus Sicht der Wirtschaft ist klar: die Energiestrategie 2050, wie sie heute als moderate Lösung vorliegt, bringt die dringend nötige Planungs- und Investitionssicherheit. Sie weist der Schweiz den Weg in eine moderne und sichere Energieversorgung. Sie ist ein solider und typisch schweizerischer Kompromiss, der schrittweise umgesetzt wird und der unserem Land langfristig Wohlstand und Unabhängigkeit sichert. Erneuerbare Energieanlagen und ein Mehr an Energieeffizienz, geplant und installiert von Schweizer Unternehmen, darunter viele kleine Gewerbebetriebe, sind die tragenden Säulen der neuen Energieversorgung. Während der Import fossiler und nuklearer Energie vor allem Kosten verursacht, löst die Modernisierung der bestehenden Energieinfrastruktur Investitionen aus, die unser Land weiterbringen und fit für die Zukunft machen. Länder, die dieses Engagement verpassen, werden rasch und massiv an Wohlstand einbüssen. Das wollen wir nicht. Eine moderne und starke Schweiz setzt deshalb auf Schweizer Energie.

Unter dem Dach «Schweizer Wirtschaft für die ES2050» haben sich bis heute gut 100 Unternehmen und Verbände zusammengeschlossen. Es ist eine breite Allianz vom Tourismus und Verkehr über die Bau- und Energiewirtschaft bis hin zu Exponenten der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Allen gemeinsam ist die Überzeugung, dass dem ersten Massnahmenpaket zugestimmt werden muss, weil es gut ist für die Schweiz. «Auf Schweizer Energie setzen» heisst ihr Motto. Im Wesentlichen sprechen drei Gründe für das Energiepaket:

Die Energiestrategie sichert Investitionen und fördert Innovation und Wachstum in der Schweiz

Die Energiewelt verändert sich. Der Umstieg auf CO2-neutrale, erneuerbare Energiequellen ist ein globaler Trend. Für die Schweiz ist er eine grosse Chance. Als Schweizer Wirtschaft sind wir bereit, diese Herausforderung zu packen und erfolgreich umzusetzen. Wir haben alle Ressourcen, die es dafür braucht. Innovation treibt uns an. Wachstum und Wohlstand fühlen wir uns verpflichtet. Was wir brauchen sind verbindliche und verlässliche Rahmenbedingungen. Die Energiestrategie liefert dazu den richtigen Plan.

Die Energiestrategie löst die Schweiz langfristig aus der fossilen Ausland-Abhängigkeit

Die Schweizer Energieversorgung ist zu 80 % abhängig von Erdöl- und Gaslieferungen aus Ländern wie Russland, Kasachstan oder Libyen. Dafür zahlen wir rund 13 Milliarden Franken jährlich – oder CHF 1600 pro Kopf. Das muss nicht sein. Investitionen in den Aufbau eines modernen Energiesystems schafft Beschäftigung in der Schweiz und verhindert den einseitigen Mittelabfluss in Milliardenhöhe. Technologischer Fortschritt und Innovation bringen unser Land weiter. Auch dafür steht die Energiestrategie.

Die Energiestrategie garantiert eine saubere, zuverlässige und bezahlbare Versorgung mit Schweizer Energie

Länder mit einer modernen Energieinfrastruktur und energieeffizienten Gebäuden werden in Zukunft vorne weg marschieren. Wir handeln deshalb richtig, wenn wir unser Energieangebot und unsere Energienachfrage neu darauf ausrichten. Energie ist für jede moderne Gesellschaft essentiell. Deshalb müssen wir die dezentrale Produktion von und die Versorgung mit Energie selber in die Hand nehmen. Wir haben die Technologie, das Wissen und die Mittel, um diesen Wandel aktiv zu gestalten. Erst recht mit der Energiestrategie als vernünftigen Weg in eine zuverlässige und bezahlbare Energiezukunft.

Mitmachen und mitgestalten

Unternehmen, die sich ebenfalls für die Energiestrategie stark machen wollen, sind eingeladen mitzumachen und sich der Wirtschaftsallianz anzuschliessen. Es darf nicht sein, dass am 21. Mai jene Kräfte gewinnen, die keine Alternative als den Status quo zu bieten haben. Gewinnen müssen jene Kräfte, die die Schweiz weiterbringen und unsere Entwicklung gestalten wollen. Auch deshalb lohnt es sich, mitzumachen und für die Vorlage einzustehen. Interessierte melden sich direkt auf **www.es2050.ch.**

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

Zusatzinformationen:
www.es2050.ch

Über die AEE SUISSE

Die **AEE SUISSE** vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz die Interessen von 22 Branchenverbänden und deren rund 15'000 Mitgliedern, der Unternehmungen und der Energieanbieter aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger zu informieren, für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

www.aeesuisse.ch

Der Traum von der eigenen Firma

Simon May
Betriebsökonom FH et Exec. MBA und Mitglied der Geschäftsleitung beim IFJ

Viele träumen davon: Eine eigene Firma zu besitzen, sein eigener Chef zu sein. Damit aus Träumen erfolgreiche Unternehmen werden, gibt es den Gründungsservice von Moneyhouse, in Zusammenarbeit mit dem IFJ Institut für Jungunternehmen. Hatten auch Sie schon eine spannende Geschäftsidee? Träumen Sie sogar von einer eigenen Firma? Wir geben Ihnen konkrete Tipps für Ihren eigenen unternehmerischen Weg.

Wer kennt dieses Gefühl nicht: Man rackert, gibt vollen Einsatz, denkt fürs Unternehmen, leistet Überstunden und fragt sich am Ende, für wen oder für was man diesen Aufwand eigentlich macht. Nicht selten wird diese Frage zähneknirschend geschluckt. In diesen Momenten wünscht man sich, sein eigener Chef zu sein. Doch auf der einen Seite den Mut aufzubringen, sich selbständig zu machen und auf der anderen Seite die richtigen Ideen im geeigneten Moment zu finden ist oft komplex.

Tipps zur erfolgreichen Firmengründung

Die Wahl der geeigneten Rechtsform für die Gründung der eigenen Firma muss wohl durchdacht sein. Gründer/innen wählen meist eine Einzelfirma, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder eine Aktiengesellschaft (AG). Bei der Entscheidung, welche Rechtsform am besten zu der geplanten Geschäftstätigkeit passt, müssen verschiedene Kriterien, wie beispielsweise das Startkapital, Steuern, Risiken, Unabhängigkeit und die soziale Absicherung berücksichtigt werden. Wer bereit ist, das alleinige Risiko zu tragen, kann sich für eine Einzelfirma entscheiden, muss dabei aber wissen, dass er im Zweifelsfall mit seinem Privatvermögen haftet. Wer weniger private finanzielle Risiken eingehen möchte, ist mit einer GmbH oder einer AG gut beraten. Weiter müssen ein treffender und erlaubter Firmenname, ein funktionierendes Team, der passende Standort und die Infrastruktur organisiert werden. Dazu gehören auch Marketing, Kommunikation, Buchhaltung und Versicherungen. Nachdem Sie Ihr Unternehmen gegründet und ins Handelsregister eingetragen haben, muss die Anmeldung bei der Mehrwertsteuer und den Sozialversicherungen geprüft und getätigt werden. Ansonsten ist es wichtig, die Finanzen streng zu überwachen und das Wachstum des Unternehmens gut zu planen, vor allen Dingen bezüglich der Einstellung neuer Mitarbeitenden. Allenfalls muss die Finanzierung, der Schutz des Geistigen Eigentums (Marke, Patent, Design, Urheberrecht) oder notwendige Bewilligungen geregelt werden.

Natürlich sieht es bei einer Firmengründung nicht immer rosig aus. Der Aufbau einer eigenen Firma benötigt viel Kraft, Durchhaltevermögen und Leidenschaft. Dabei werden leider oft Fehler begangen. Die Faktoren Zeit und Geld werden beispielsweise oft unterschätzt. Meist dauert vieles länger und kostet mehr als ursprünglich geplant. So muss für die Entwicklung der Technologie eines Produktes sowie der IT längere Zeitspannen einberechnet werden. Auch wird die Entscheidungsfreudigkeit der Kunden beim Kauf des Produktes oder der Dienstleistung überschätzt und das Marketing, die Kommunikation und der Verkauf kosten viel mehr als geplant.

Wenn auch Sie Ihren unternehmerischen Traum verwirklichen wollen, dann entdecken Sie jetzt die Gründungspakete und Gründen Sie zusammen mit Moneyhouse und dem IFJ Ihre eigene Firma. Das erfahrene Team wird Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen und Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Idee helfen.

Mehr Informationen unter:
www.moneyhouse.ch/foundation

Anzeigen

Xetex Consulting AG
Seefeldstrasse 69
8008 Zürich

Telefon 043 488 36 41
sales@xetex.consulting
WWW.XETEX.CONSULTING

XETEX CONSULTING AG

Microsoft Office 365 – Ihr Rundum-sorglos-Paket

moderne Möglichkeiten der Zusammenarbeit sind für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Firma unverzichtbar. Auf die entsprechende IT-Lösung muss deshalb Verlass sein. Mit dem Rundum-sorglos-Paket Office 365 sind Sie flexibel und bezahlen was Sie wirklich brauchen. Falls Sie dieses Angebot von Microsoft noch nicht für sich entdeckt haben, bietet sich Ihnen jetzt die beste Gelegenheit. Wir zeigen Ihnen gerne die Möglichkeiten von Office 365 für Ihre Firma.

Interessiert an den Möglichkeiten von Office 365?
Lassen Sie uns gleich heute einen Termin vereinbaren – ich freue mich auf Ihren Anruf. ***www.xetex.consulting/services/core/office365/***

Wissen, wo Sie neue Kunden finden

Neue Ansprechpartner, neue Firmen, neue Kontakte: Wer mehr verkaufen will, kann sich Informationen aus vielen verstreuten Quellen zusammensuchen. Oder dank intelligenter Verknüpfungen alles auf einen Blick sehen. Sehen Sie selbst: **moneyhouse.ch/verkauf**

moneyhouse

Besser informiert entscheiden

Dranbleiben lohnt sich!

Female Business Seminars – für beruflich engagierte Frauen, die weiterkommen wollen

Dr. Karin Jeker Weber, Gründerin und CEO der Female Business Seminars, ist Unternehmerin, Marketingexpertin und engagierte Hochschuldozentin. 2016 erhielt sie von der HWZ die Auszeichnung «Beste Dozentin» im Rahmen des CAS Marketing Communications.

Genau zu diesem «Dranbleiben» motivieren die 2014 lancierten Female Business Seminars (FBS). Die von der Marketingexpertin und Hochschuldozentin Dr. Karin Jeker Weber ins Leben gerufene Weiterbildungs- und Netzwerkplattform richtet sich an beruflich engagierte Frauen. Frauen, die weiterkommen wollen und die Wichtigkeit beruflicher Weiterbildung erkannt haben. Frauen die wissen: Dranbleiben lohnt sich! Und das beweisen auch die FBS mit ihren seit vier Jahren stetig wachsenden Zahlen der Teilnehmerinnen sowie engagierter Wirtschafts- und Kooperationspartner.

Ein guter Grund, das «Durchhaltevermögen» als Leitmotiv des diesjährigen FEMALE BUSINESS ERLEBNISTAGES am **19. Mai 2017** zu wählen. Unter dem Motto «Erfolg in der Verlängerung – es ist erst Schluss, wenn abgepfiffen wird» bieten die FCZ Frauen und der bekannte Erfolgstrainer Robert Nussbaumer am **FIFA Hauptsitz in Zürich** dafür das passende Training.
Wie lässt sich das Spiel drehen, wenn es bereits verloren scheint? Wie gelingen Vorhaben, die wir auf den ersten Blick als unmöglich einschätzen? Wieso sind die einen mit den gleichen Startvoraussetzungen erfolgreicher als andere? Dranbleiben heisst die Lösung und das lässt sich lernen. Dafür liefert Keynote-Speaker Robert Nussbaumer in seinem Vortrag ebenso vielfältige wie praxisnahe Impulse. Im vertiefenden Workshop entwickeln die Teilnehmerinnen wirksame Methoden um ihre Ziele zu erreichen, denn Erfolg liegt in der Fähigkeit, dranzubleiben. Wer das weiss, kann zukünftige Projekte gestärkt und vertrauensvoll anpacken.
Für die sportliche Komponente sorgen an diesem Tag die FCZ Frauen einschliesslich ihrer Präsidentin Tatjana Haenni sowie Geschäftsführerin Marion Daube. Sie bringen im sprichwörtlichen Sinne Bewegung ins Spiel.

Kompetent, weiblich, stark

So lautet das Credo der FBS mit der Absicht, einen Beitrag zur Stärkung von Frauen in ihrem beruflichen Umfeld zu leisten, denn nach wie vor werden diese trotz hoher Qualifikation in manchen Fällen ausgebremst. «Gut ausgebildete Berufs- und Geschäftsfrauen, die etwas bewirken bzw. wissen, wie ihnen das gelingt, sind unabdingbar für die Schweizer Wirtschaft», resümiert Dr. Karin Jeker Weber ihre Beweggründe, diese Initiative ins Leben zu rufen. Ein Angebot, das mehr ist als eine Seminarreihe. Die FBS bieten den Teilnehmerinnen gleichzeitig gezielte berufs- und branchenübergreifende Vernetzung, um sie auch auf diesem Wege zu unterstützen.
Neben dem FB Erlebnistag stehen dieses Jahr 10 Tagesseminare auf dem Programm. Die Seminare widmen sich Themen, die ergänzend zur fachlichen Qualifikation für das berufliche Weiterkommen entscheidend sind. Auch Erfolgstrainerin und Olympiasiegerin Tanja Frieden, Keynote-Speakerin des Erlebnistages 2016, ist wieder mit von der Partie; dieses Jahr mit ihrem Wunschseminar «Neues lustvoll anpacken und seine Ziele erreichen».
Firmen, die gleich Packages mit zwei oder mehr Seminaren buchen, profitieren von Rabatten zwischen 10 und 20 Prozent.

Vorteilhafte Kooperationen

Die FBS sind Aus- und Weiterbildungspartner des SKV und räumen den SKV-Mitgliedern 10 % Bildungsrabatt auf alle Seminare ein. Verschiedene Frauen-, Fach- und Branchenverbände sind Kooperationspartner der FBS und ermöglichen ihren Mitgliedern damit einen Zugang zu interessanten und fundierten Weiterbildungsveranstaltungen. Die Mitglieder der kooperierenden Verbände bzw. Organisationen erhalten ebenfalls Vorzugskonditionen.

FEMALE BUSINESS SEMINARS
FÖRDERUNG BERUFLICHER KOMPETENZ.

Female Business Seminars
Limmatfeld-Strasse 20
8953 Dietikon
Telefon 044 740 12 12
office@femalebusinessseminars.ch
www.femalebusinessseminars.ch

FBS Termine im Frühjahr 2017

21.	April	**Female Business Machtspiele**	Sich dem Wettbewerb in Unternehmen stellen
3.	Mai	**Female Business Selbstmarketing**	Wettbewerbsvorteile authentisch herleiten
19.	Mai	**Female Business Erlebnistag**	Trainiere Dein Durchhalte-Gen
8.	Juni	**Female Business Wunschseminar**	Neues lustvoll anpacken und seine Ziele erreichen
29.	Juni	**Female Business Resilienz**	Das Geheimnis Ihrer persönlichen Exzellenz

GRENKE®

Factoring –
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

GRENKEFACTORING AG – GRENKE Franchise –
Hochbergerstrasse 60C • 4057 Basel
Telefon: +41 61 70679-00
E-Mail: service@grenkefactoring.ch • Internet: www.grenkefactoring.ch

Erfolgreich werben
und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

Firmenverkauf: Drei Erfolgsgeschichten

Richard Jauch, Inhaber

Die KMU Diamant Consulting AG bewertet und vermittelt kleine und mittlere Unternehmen. Richard Jauch, Inhaber und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens, erzählt von drei Erfolgsgeschichten der letzten 12 Monate.

Die zugkräftige Handelsfirma

Im Frühjahr 2016 erhielten wir den Auftrag, den Käufer und Nachfolger für eine erst zweijährige Handelsfirma zu finden. Der stark wachsende Betrieb hat sich auf den Handel mit Marken-Pflegeprodukten spezialisiert. Nachdem das Verkaufsdossier erstellt worden war und wir zusammen mit den Inhabern den Verkaufspreis festgesetzt hatten, konnte die Vermarktung beginnen.

Das Angebot schlug am Markt ein wie eine Bombe. Innert weniger Wochen konnten rund 40 Anfragen von Interessenten verzeichnet werden. Aus dieser Masse ergaben sich zwei konkrete Kaufofferten über den geforderten Preis. Bei beiden Interessenten handelte es sich um angestellte Männer, die den Weg in die Selbständigkeit suchten. Der eine war Mitte 30, der andere Mitte 50. Die Inhaber entschieden sich aufgrund der passgenauen Kompetenzen für den jüngeren Mann und schon wenige Wochen später konnte der Kaufvertrag unterzeichnet werden. Die Projektdauer betrug knapp drei Monate.

Das innovative Online-Portal

Bei einem anderen Verkaufsprojekt handelte es sich um eine Firma, die ein besucherstarkes und innovatives Online-Portal betrieb. Der Inhaber suchte nach einem Mitbesitzer, der Know-How und Kapital in die Firma einbringen würde. Auch hier verlief der Projektstart furios. Schon nach wenigen Wochen konnten Gespräche mit vier verschiedenen Interessenten durchgeführt werden. Leider führten diese bei allen früher oder später in die Sackgasse. Es fehlte entweder an der persönlichen Eignung der Interessenten und/oder an dem Glauben an das Projekt. Nach Rücksprache mit dem Inhaber wurde die Verkaufsstrategie verändert und breitere Interessentengruppen angesprochen. Der Erfolg liess etwas auf sich warten. Es dauerte drei Monate bis die perfekte Person gefunden war. Nachher ging es allerdings schnell und schon bald konnten die Parteien den Vertragsabschluss mit Champagner begiessen. Die Projektdauer betrug insgesamt 6 Monate.

Das grundsolide Software-Unternehmen

Ein Bilderbuchverkauf gelang bei einem Software-Unternehmen aus dem Mittelland. Der Betrieb existiert seit gut zehn Jahren und konnte sich einen beeindruckenden Kundenstamm sowie einen hervorragenden Ruf in der Branche aufbauen. Der Inhaber suchte nach einer Person oder einer Firma, der sein Lebenswerk übernehmen und in eine grössere Struktur einbinden würde, um die Zukunft des Betriebs langfristig zu sichern.

Innert vier Wochen nach dem Projektstart waren bereits fünf Interessenten gefunden, wobei es sich um vier Firmen und eine Privatperson handelte. Aus den Gesprächen resultierten drei Kaufangebote. Nach einer kurzen Verhandlungsphase wurde der Zuschlag an eine Firma erteilt, die strategisch und operativ perfekt passte. Das Unternehmen konnte zum vollen Kaufpreis veräussert werden. Dies gelang nach einer rekordkurzen Projektdauer von nur 2,5 Monaten.

Wollen auch Sie Ihre Firma verkaufen?

Spielen Sie auch mit dem Gedanken ihre Firma zu verkaufen? Sie wollen ebenfalls eine Erfolgsgeschichte erleben? Dann nehmen Sie heute noch Kontakt mit uns auf. In einem unverbindlichen Erstgespräch eruieren wir, wie die Verkaufschancen für Ihr Unternehmen stehen und welcher Preis am Markt erzielt werden könnte. Wir übernehmen Verkaufsmandate aus allen Branchen auf Erfolgsbasis, so dass unsere und Ihre Interessen gleichgerichtet sind. Erst wenn die Firma verkauft und das Geld auf Ihrem Konto ist, erhalten wir unser Honorar.

KMU DIAMANT CONSULTING
DER PROFI FÜR KMU-VERKAUF

KMU Diamant Consulting AG
Sihltalstrasse 67
8135 Langnau am Albis ZH
Telefon 043 443 50 90
anfrage@kmudiamant.ch
www.kmudiamant.ch

5. Abendsitzung des Euro Think Tanks des Schweizerischen KMU Verbandes

Dr. Christoph Oesch
Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands, Steuer- und Unternehmensberater, Zug

Am Abend des 29. März 2017 trafen sich die Mitglieder des Euro Think Tanks des Schweizerischen KMU Verbandes zur 5. Quartalssitzung.

Dr. Christoph Oesch, Leiter der Sektion Steuern und des Euro Think Tanks wies zuerst auf die Abendveranstaltung der Luzerner Zeitung vom 4. April 2017 hin mit dem Titel «Brexit, Trump – Marine Le Pen? Wohin steuert Frankreich?» Marine Le Pen will den Euro in Frankreich abschaffen und vielleicht Grossbritannien aus der EU folgen. Fillon unterstützt neu Marcon, dies um die Chancen Marine Le Pens zu reduzieren. Bei einer Wahl Marine Le Pen dürften die Tage der Fehlkonstruktion Euro wie Professor Heiner Flassbeck in seinen Videos darlegt absehbar sein.

Eine Restlaufzeit von 2–3 Jahren. Im Hintergrund wird schon länger der Rückgang auf nationale Währungen vorbereitet.

Dann verwies Dr. Christoph Oesch auf den unter **https://youtu.be/1LqBReT_qg** abrufbaren Fernsehfilm «Unter Druck – Wie Schweizer Firmen mit der Frankenstärke umgehe. Revision des Budgets, der Prospektiven Kapitalflussrechnung, Ueberarbeiten des Business- und des Investitionsplans (Konzentration auf Must Have Investitionen, Verzicht auf Nice To Have Investitionen) , Einstellungstop, rigorose Kostenbewirtschaftung, Prozessoptimierung, Rationalisierung, Teilverlagerung der einfachen Produktion nach Tschechien, Ueberstunden, Produktivitätserhöhungen, Innovationen, Marketingpläne, Erschliessen neuer Zielgruppen und Kunden, Preissenkung in der Schweiz um 8 %, Boni bis 31. Dezember 2015. 54 % der mittleren schweizerischen Industrieunternehmen verfolgen eine stabilitätsorientierte Strategie, 35 % verfolgen eine Wachstumsstrategie nach der Ansoff-Matrix.

Die Mitglieder des Euro Think Tanks schauen nun die Powerpointpräsentation von Dr. Christoph Oesch durch, welche dieser für ein Halbtagsseminar vom 12. April 2017 bei der TreuhandSuisse vorbereitet hat, um mögliche Ergänzungen und Verbesserungen noch anzubringen.

Bis zum 30. September 2017 wollen Dr. Christoph Oesch und Otto Binggeli ihr Buch «Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU's im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld» aufgrund ihrer intensiven Nachforschungstätigkeit seit Beginn 2016 verbessern. Im vierten Quartal 2017 geplant sind Durchführungen des Seminars «Besser überleben – trotz Franken Stärke und Wirtschaftskrisen» bei verschiedenen Organisationen und Ausbildungsinstituten.

Bei einem Euroankaufskurs von 1.08, der als heimliche Mindestkursgrenze aufgegeben werden musste – heute gilt ein solcher von 1.05 – sehen sich 10 % der Mittleren Schweizerischen KMU Unternehmen gemäss einer kürzlichen Studie von Ernst & Young als in ihrer Existenz gefährdet. Bis Mitte 2018 wird ein weiterer Kursrückgang auf 1.02 erwartet.

Die USA gehört zu den wichtigsten Exportmärkten der Schweiz. Die Wechselkursbeeinflussung durch die Schweizerische Nationalbank und der Leistungsbilanzüberschuss ist wie jener Deutschlands in den Fokus der amerikanischen Wirtschaftspolitik geraten.

Die nächste Sitzung des Euro Think Tanks des Schweizerischen KMU Verbandes findet Ende Juni 2017 statt. Interessenten melden sich bei Dr. Christoph Oesch 041 720 00 85.

DIE 14 S-KONZEPT AG
Dr. Christoph Oesch, 6301 Zug
Telefon 041 720 00 85, Telefax 041 720 00 86
c.oesch@tic.ch
www.managementbymedia.ch

Anzeigen

Kreative Internetseiten für jedes Budget

Reinhard Schuler IT-Beratungen GmbH

Reinhard Schuler IT-Beratungen GmbH von Altendorf SZ baut wunderschöne und professionelle Websites, die für jedes Fachgebiet vom Grafiker in Form und Farbe designt werden. Ein perfekter Internetauftritt bietet heutzutage die beste Werbung. Bei uns finden Sie bestimmt die richtige Lösung, die auch zu Ihrem Budget passt. Wir bauen jede Website übersichtlich und schlank für einen schnellen Zugriff und Seitenaufbau.

Im Handumdrehen definieren oder ändern Sie die gesamte Struktur Ihrer Internetseite. Sie tippen die gewünschten Menüpunkte ein und das Gerüst steht. Auf diese Weise füllen Sie auch die erstellten Seiten mit Inhalt – aktualisieren – fertig.

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

Ihre Website – das Marketing-Instrument

Eine korrekt erstellte Website ist weit mehr als nur ein Schaufenster oder eine Firmenbroschüre im Internet, die nichts bringt und nur Geld kostet. Machen Sie Ihre Homepage zu einem effektiven Marketing-Instrument, das Ihnen neue Kunden bringt. Wir helfen Ihnen dabei, dass Sie eine ansprechende und interessante Website präsentieren, die auch in den Suchmaschinen gefunden wird.

Einfache Bedienung ohne fremde Hilfe

Wenn die fertige Website auf dem Hostingserver aufgesetzt und aktiviert ist, bearbeiten Sie, nach kurzer Einschulung, ohne fremde Hilfe den gesamten Inhalt. Nach einem einfachen Login stellt Ihnen im Administrationsbereich die Organisation der gesamten Internetseite die gleiche Struktur wie im Frontend dar. Im Einstellungsbereich werden die Anzahl Seiten, Navigation, Unternavigation, evtl. noch Unterunternavigation bestimmt, die beim Aktivieren, oder besser gesagt, beim Häkchen setzen die Internetseite automatisch erweitert. Mit dem Aktualisieren öffnen Sie über den Menüpunkt die entsprechende Seite und können diese mit Text und Bildern füllen.

Noch ein bisschen Technisches

Alle Webauftritte programmieren wir mit einer PHP-MySQL-Datenbank. Das Gerüst der Seiten beinhaltet je nach Bedarf HTML5, jQuery, Javascript und Bootstrap. Es steht Ihnen beispielsweise frei, ob Sie bei Headerbildern auf jeder einzelnen Seite zwischen Standbild oder Bildfolgen verschiedene Animationen auswählen. Vorprogrammierte Übergangseffekte, die Dauer der Bildwechsel sowie das Einblenden von Bildlegenden.

Wir sind für Sie kreativ...

...und erstellen alles Grafische vom Logo, über alle Geschäftsdrucksachen bis hin zu Lehrbüchern. Das heute immer noch moderne Signet von Coop Schweiz hat in den 1970er Jahren bei einem Grafikwettbewerb das Rennen gemacht. Es stammt aus der Feder von Reinhard Schuler, Grafiker und Webdesigner.

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

Lassen Sie sich unverbindlich beraten.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme.

Reinhard Schuler IT-Beratungen GmbH
Talstrasse 16, 8852 Altendorf
Telefon 044 687 33 30, www.reinisweb.ch

Pellets selber machen

Wandeln Sie Ihre Rohstoffe in wertvolle Pellets um. Die vielseitige Verwendung von Biomasse eröffnet neue Geschäftsfelder für den Betrieb. Selber hergestellte Pellets lassen sich selbst nutzen oder gewinnbringend verkaufen.

Neu können Sie bei uns eine ganze Linie (vom Häcksler, über die Presse bis zur Absackwaage) beziehen. Alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt.
Die Pelletiersysteme wurden entwickelt, um Firmen die Möglichkeit zu bieten, kleine und mittlere Pelletiervolumen ökologisch und wirtschaftlich sinnvoll zu produzieren. Aus einfacher, günstiger Biomasse können durch Umformung und / oder Mischung marktgefragte Premium-Pellets entstehen.
Die bbsolar GmbH kombiniert und etabliert innovative Systeme und Verfahrensweisen zur Abfallvermeidung bzw. zur Rückgewinnung der wertvollen Inhaltsstoffe oder Energieträger.
Unter anderem stehen folgende Möglichkeiten offen.

- Durch die Weiterverarbeitung zu Pellets gewinnen viele Rohstoffe, z. B. Sägemehl und Hackschnitzel, deutlich an Wert.
- Umformung von losen Rohstoffen spart Lagerraum (Sägemehl ca. 3:1, Hobelspäne ca. 9:1)
- Schnelle und einfache Umlagerung durch Förderbänder, Einblas- und Absaugsysteme, Schneckenlösungen usw. erleichtert den Transport
- Schutz vor Ungeziefer, Verstaubung oder Schimmelbildung
- Mischverhältnis wird beibehalten – 100 % Sicherheit über die Inhaltsstoffe
- Perfekte Dosierbarkeit ermöglicht eine einfache, maschinelle Weiterverarbeitung (z. B. Absackanlage)

Mögliche Einsatzgebiete von Pellets

Energie
- Selbstversorgung
- Produktion von Kleinstmengen ist wirtschaftlich rentabel
- Schutz vor Staubexplosion bei brennbaren Materialien
- Einfache Herstellung und Einsparung von Lagerfläche (Volumen 4:1)
- Einfache Dosierung
- Einfacher Weiterverkauf in kleinen und grossen Einheiten

Tierfutter
- Eigene Rezepte / Mischungen
- 100 % Kontrolle über die Inhaltsstoffe (Bio)
- Produktion von Kleinstmengen ist wirtschaftlich rentabel
- Einfache Herstellung und Einsparung von Lagerfläche (Volumen 3:1)
- Einfacher Transport
- Einfache Dosierung
- Abfallstoffe sinnvoll zu neuen Produkten verwerten (Pferdeleckerli…)

Einstreu
- Optimale Saugkraft der Pellets nutzen
- Viel weniger Staubbelastung beim Einbringen / Ausbringen
- Weniger Austauschintervalle
- Produktion von Kleinstmengen ist wirtschaftlich rentabel
- Einsparung von Lagerfläche (Volumen 4:1)
- Einfacher Weiterverkauf in kleinen Einheiten
- Weiterverarbeitung zu Dünger möglich

Dünger
- Verwertung der eigenen Ressourcen
- Rückführung der durch die Pflanze entzogenen Substanzen
- Langzeitdüngung möglich – Nährstoffe werden langsam in die Erde abgegeben
- Produktion von Kleinstmengen ist wirtschaftlich rentabel
- Einfache Herstellung und Einsparung von Lagerfläche (Volumen 3:1)
- Einfacher Weiterverkauf in kleinen Einheiten

Schüttung
- 100 % Nutzung von reinem Abfall – vom Müll zum Wertstoff
- Optimale Trockenbau-Schüttung, da optimaler Schallschutz / Feuerschutz
- Kostengünstige Lösung
- Einfache Einbringung
- Optimales Raumklima

Anbei ein Beispiel für die Herstellung von Pellets aus Sägemehl
Aus einem Abfallprodukt wird hochwertiger Brennstoff! Im holzverarbeitenden Gewerbe fallen täglich grosse Mengen an Sägemehl an. Diese werden in der Regel entsorgt oder sehr günstig als Einstreumaterial für die Tierhaltung verkauft.

Wertsteigerung durch Pelletierung
Sägemehl wird für ca. CHF 15.– bis CHF 17.–/m^3 verkauft (Gewicht ca. 220 kg/m^3), somit ergibt sich ein Verkaufspreis von ca. CHF 70.–/t bis CHF 80.–/t. Die Tonne Holzpellets wird stattdessen für ca. CHF 370.–/t verkauft, somit könnte nur durch die Veränderung der Dichte und Form ein zusätzlicher Gewinn von ca. CHF 300.–/t realisiert werden. Maschinen-Amortisationszeiten von weniger als einem Jahr sind hier keine Seltenheit! Dies gilt auch für Hackschnitzel oder Hobelspäne.

Einsparung von Lagerraum
Durch das Pelletieren verringert sich der Lagerplatz um $^1/_3$.

Energie gewinnen aus Abfallprodukt
2 kg Sägemehl ergeben ca. 10 KW/h Energie, was wiederum ca. 1 Liter Heizöl entspricht!

Die Verwendung der Pellets
Die hergestellten Pellets, können ideal als Energiegewinnung und Einstreupellets verwendet werden.

Ausgangsmaterialien für Pelletierung, sowie möglicher Verwendungszweck

Mehr Infos zu diesem Thema finden Sie unter: **www.bbsolar.ch**

Sollten Sie Interesse oder weitere Fragen zu unserem Produkt haben, zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren.

bbsolar GmbH
Hofmattstrasse12
3360 Herzogenbuchsee
Telefon 062 530 16 12, Telefx 062 530 16 13
info@bbsolar.ch, www.bbsolar.ch

Die Presse ist speziell für feinkörnige Biomassen wie z.B. Sägemehl, Hobelspäne, Gärsubstrate, Spelze oder auch Fruchttrester entwickelt worden. Die eingebaute Dampfabführung aus dem Pressraum sowie 2 zentrale Schmierpunkte sorgen für ein Höchstmass an Kompaktheit und Bedienerfreundlichkeit. Die leistungsstarke Presse ermöglicht ein Maximum an Durchsatz und Pelletqualität.
Optional ist die Maschine mit allen materialberührenden Teilen in Edelstahl erhältlich.

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

MIGROL

3 Rp./l günstiger tanken

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

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

www.migrolcard.ch

Pressemeldung

Geringer Aufwand, geringe Kosten, hoher Erfolg

Die Verbreitung von Presseartikeln ist gerade für kleinere Firmen oftmals wesentlich erfolgreicher als die beste Webseite. Die richtige Meldung bringt eine sehr hohe Präsenz und hat gezieltere Reaktionen.

Dass dies günstig, ja sogar gratis geht, zeigt die Plattform

http://www.kmu-pressedienst.ch

local.ch search.ch

5000 Schweizer KMUs vertrauen uns Ihren Web-Auftritt an.

Der Grund ist einfach: In nur wenigen Wochen erstellen wir moderne, für mobile Geräte optimierte Websites. Wir kümmern uns um die Umsetzung, von Design bis Texterstellung. Und wir stellen sicher, dass Sie online gefunden werden.

Erfahren Sie mehr: **werbung.localsearch.ch**

iba BüroVersand

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro

Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

- **Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
  Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

- **Gratis Bestellung**
  Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

«Wir helfen Schweizer KMU beim Liquiditätsengpass»

Nik Haage ist bei CreditGate24 im Business Development tätig und berät KMU. Er hat mehrere Jahre Erfahrung im Finanzbereich (CTA, alternativ Anlagen) sowie IT und Personalwesen bei Schweizer KMU und internationalen Konzernen. Die Freizeit verbringt er am liebsten in der Natur, spielt gerne Disc Golf oder geht auch mal auf einem See fischen.

KMU sowie Selbständige haben oft finanzielle Engpässe. KMU mit vielversprechendem Produktangebot benötigen Kapital, um wachsen zu können. Je niedriger das Zinsumfeld, desto eher lohnt sich die Überlegung, Fremd- statt Eigenkapital aufzunehmen.

Die Schweizer Firma CreditGate24 bringt Kreditgeber und Kreditnehmer zusammen, welche sich im «normalen Leben» nicht unbedingt über den Weg laufen würden. Das Fintech Startup ist kein Finanzinstitut im gewöhnlichen Sinn, sondern eine Internetplattform mit Kreditvergabelizenz.

Was sind die Bedürfnisse der Kunden und wie läuft der Prozess bei Ihnen ab?
KMU oder Private, welche Liquidität für ein Projekt, eine Maschine oder einfach als Überbrückung brauchen, können bei uns einen Geschäftskredit über unsere Webseite beantragen. Der Ablauf geht einfach und schnell mit der Eingabe der wichtigsten Kennzahlen zur Firma oder der Person, auf unserer elektronischen Plattform. Bei Rückfragen sind wir auch telefonisch jederzeit erreichbar. Normalerweise erhalten Antragsteller innerhalb von 24 Stunden den Entscheid zum Kredit. Wird der Kredit bewilligt, stellen wir diesen auf unsere Plattform. Nun hat die Anlegerseite (Private und Institutionelle) die Möglichkeit, das Kreditprojekt (ab CHF 500 geht es los), via Webseite zu finanzieren.

Was sind typische Kunden von CreditGate24?
Das können KMU, selbständig Erwerbende oder Private sein. Wir haben schon KMU-Kredite von über CHF 2'000'000 finanziert. Weitere Beispiele: die Druckerei, welche eine neue Maschine für CHF 250'000 anschaffen muss, die Metzgerei, die CHF 45'000 in eine Renovation steckt, die Autogarage, welche eine neue Hebebühne für PKW braucht oder eine Privatperson, die Geld für das neue Kinderzimmer, den Gartenumbau oder die Weiterbildung benötigt. Wir haben schon knapp CHF 30 Mio Kreditvolumen finanziert, von denen 40 % KMU und 60 % Private waren.

Wieso sollte jemand der Geld braucht zu Ihnen kommen, statt zu einem herkömmlichen Finanzinstitut zu gehen?
Wir bieten faire Zinsen für Kreditnehmer und attraktive Renditen für Anleger: Also eine Win-Win Situation für beide Seiten. Wir haben keine Filialen, sondern arbeiten online. Das bedeutet, der zeitraubende Gang zur Bankfiliale entfällt. Unser Kreditspezialistenteam arbeitet schnell, kann auf individuelle Bedürfnisse eingehen und ist unkompliziert.
Alle Kreditprojekte werden anonym auf unserer Webseite aufgeschaltet und werden sehr diskret behandelt. Die Anträge werden online ausgefüllt und die Korrespondenz erfolgt über das Internet. Zudem finanzieren wir auch kleinere Beträge, für welche sich der Aufwand für andere Finanzinstitute oft nicht lohnt.

Welche Vorteile gibt es sonst noch?
Die Schuldzinsen können von den Steuern abgezogen werden (das gilt natürlich auch für herkömmliche Kredite). Fremdkapital hat neben steuerlichen auch einen weiteren gewichtigen Vorteil: Der Unternehmer des KMU kann die weiteren operativen Schritte selber bestimmen. Ob Sie also in neue Maschinen investieren möchten, eine Übernahme planen, neue Mitarbeitende benötigen oder eine Umschuldung ansteht – CreditGate24 hat massgeschneiderte Lösungen für jedes Bedürfnis der Unternehmensfinanzierung.

Was geschieht, wenn ein Schuldner den Kredit nicht zurückzahlen kann?
Zuerst einmal möchte ich betonen, dass wir in den zwei Jahren keinen einzigen Ausfall hatten und die Kreditprüfung für uns essentiell ist. Für Private haben wir Todesfallrisikoversicherungen bis zu einem Betrag von CHF 100'000. Auf der Anlegerseite haben wir die Solidaritätsvereinbarung innerhalb der gleichen Ratingstufe, welche einen Totalausfall abfedern kann.

CreditGate24

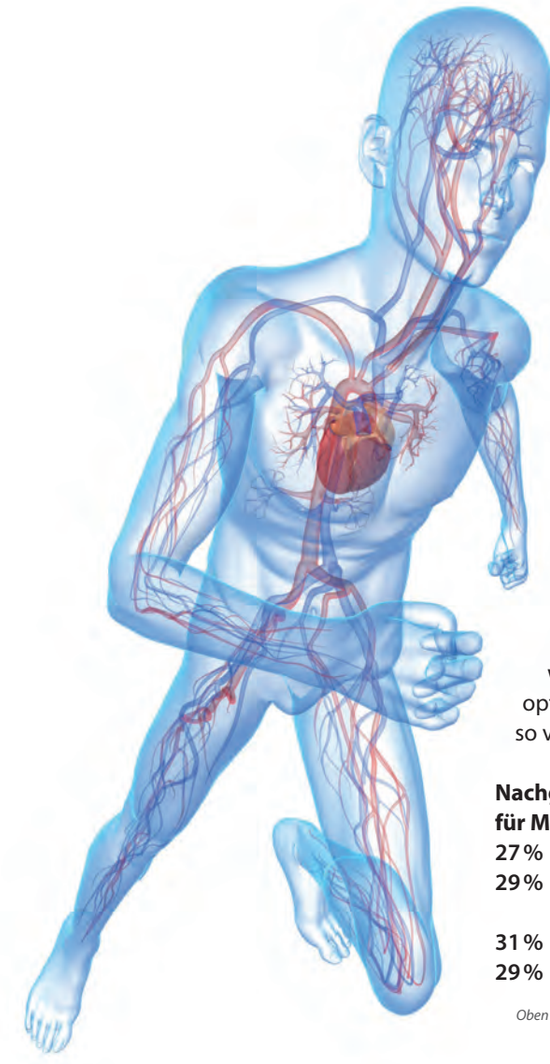
CreditGate24
Nik Haage
nh@creditgate24.com
www.creditgate24.com/kmu
Telefon direkt 044 515 91 61
Rufen Sie uns bei Fragen an, wir sind 24 Stunden und 7 Tage die Woche erreichbar.

Der Chef hat plötzlich 30% mehr Sauerstoff im Hirn

René Schmid

Viele Mitarbeiter fragen sich was passiert ist und sind perplex, weil ihr Chef wieder nachfragt und sich Dinge merken kann, die er schon lange nicht mehr speichern konnte. Durch den Gang schlurfen wie ein Zombie, dies kannte jeder Mitarbeiter von ihm und war schon lange ein gewohntes Bild im Alltag. Und nun diese Vitalität, nur durch die Bemer Technologie?

Unterdessen kennt die Medizin 45'000 diagnostizierte Krankheiten. Davon haben 90 % mit einer gestörten Durchblutung zu tun. Unser Körper wird zu 74 % von der Mikrozirkulation versorgt. Die Mikrozirkulation erfüllt die lebenswichtigste Transport- und Versorgungsaufgabe der 80 bis 100 Billionen Zellen des Körpers mit Sauerstoff und Nährstoffen. Sie ist der wichtigste Transportweg zur Entsorgung von Stoffwechselendprodukten. Eine eingeschränkte Mikrozirkulation kann viele Befindlichkeitsstörungen und Krankheiten verursachen oder begünstigen.



«Die Gesundheit ist alles, ohne Gesundheit ist alles nichts»
Arthur Schopenhauer

Gründe der Beeinträchtigung der Mikrozirkulation

Auch die Mikrozirkulation folgt dem Gesetz des Lebens und nimmt mit zunehmendem Alter ab. Ein Prozess, der bei vielen Menschen durch schädliche Umwelteinflüsse, schlechte Gewohnheiten und ungesunder Lebenswandel beschleunigt wird. Umweltgifte, Lärm, Stress, zu wenig Schlaf und Bewegung, ungesunde oder einseitige Ernährung, Nikotin- und Alkoholkonsum haben einen negativen Einfluss auf unsere Mikrozirkulation.

Die Behandlungsmethode für den gesamten Organismus

Die BEMER Therapie ist zur Prävention und zur begleitenden Therapie von Krankheiten geeignet, die durch eine gestörte Mikrozirkulation infolge einer verringerten Vasomotion (eigene Pumpbewegung der Kleinstgefässe) hervorgerufen werden. Eine gestörte Mikrozirkulation führt einen Grossteil der sogenannten Volkskrankheiten hervor. Mit der Bemer Therapie kann die Mehrzahl aller hausärztlichen Leiden behandelt werden.

Anwendungbereiche

- chron. degenerative Erkrankungen des Muskel-Skelettapparates
- chron. Müdigkeit (z. B. bei chron. Belastung / MS)
- chron. Stoffwechselerkrankungen (z. B. Diabetes, Fettstoffwechsel)
- chron. Wundheilungsstörungen
- akute und chronische Schmerzen
- Leiden mit eingeschränkter Lebensqualität
- Organinsuffizienz (z. B. Leber, multiple Organdysfunktion)
- periphere arterielle Verschlusskrankheiten
- Polyneuropathie infolge von Diabetes bzw. nach Krebsbehandlung

Komfortabel und zeitgerecht

Die Physikalische Gefässtherapie BEMER® ist ganz einfach und für jeden anzuwenden. Sie wird in vielen medizinischen Praxen und Kliniken zur prophylaktischen oder adjuvanten Behandlung eingesetzt. Auch im Sport leistet sie zur Trainingsunterstützung und Regeneration wertvolle Dienste. Den größten Nutzen erbringt sie jedoch in der regelmässigen Anwendung zu Hause oder am Arbeitsplatz. Die tägliche BEMER® Anwendung mit nur 2 x 8 Minuten erzielt das optimalste Ergebnis. So einfach kann es sein, so viel für seine Gesundheit zu tun.

Nachgewiesen am Institut für Mikrozirkulation Berlin

27 % beschleunigte Vasomotion
29 % bessere Blutverteilung im kapillaren Netzwerk
31 % stärkerer venöser Rückstrom
29 % höhere Sauerstoffausschöpfung

Oben genannte Werte sind maximale Angaben nach 30 Tagen Behandlung. Quelle: R. Klopp; Institut für Mikrozirkulation Berlin; 2010

Produkte aus Überzeugung

Inzwischen wurde man auch in Washington auf die Bemer® Technologie aufmerksam. So haben die NASA und BEMER® eine Zusammenarbeit vereinbart, in deren Rahmen der Prototyp eines Raumanzugs entwickelt werden soll.
Was jedoch genauso wichtig ist: Bemer® hat über 1 Million weltweit zufriedene Anwender. Machen auch Sie sich ein Bild davon, was BEMER für Ihr Wohlergehen tun kann. Probieren Sie es aus.

Gesundheitsmanagement
Bemer Technologie am Arbeitsplatz
René Schmid, Loostrasse 7
8461 Oerlingen
rene.schmid@bemermail.com
www.impuls-bemergroup.com

Wir lassen die Korken knallen und sammeln sie wieder ein

Kork ist ein fast 100% recyclingfähiges Naturprodukt. Es handelt sich um einen sanften, sich reproduzierenden, biologisch vollständig abbaubaren, d.h. ökologisch absolut unbedenklichen Werkstoff.

Korken sammeln macht Spass. Wer Korken sammelt und uns die Sammlung sendet tut Gutes:
- für den **Umweltschutz**, denn der Wertstoff Kork wird vor der Vernichtung als Müll bewahrt und stattdessen als Dämm-Granulat für den ökologischen Hausbau genutzt,
- für **Behinderte Mitmenschen,** indem Arbeitsplätze geschaffen werden. Unsere Partner sind u.a. die Schweizer Behindertenheime Humanitas, Altried, RgZ, Wisli, St.Jackob und Brühlgut. (Die Korken bringen wir nach der Sortierung in den Behindertenheimen zur Reha Löwen zum schreddern. Von dort wird das Granulat auf die Baustellen verteilt).
- den **Naturschutz**, denn Korkeichen sind der Schlüssel zur Rettung und zum Schutz des natürlichen Lebensraums der Kraniche.

Korkeichen wachsen hauptsächlich im Mittelmeerraum in Portugal, Spanien und Nordafrika. Dank der hervorragenden Eigenschaften der Rinde, sind sie bestens an Trockenheit, Hitze und Temperaturwechsel dieser Gegenden angepasst. Die Rinde macht sie sogar resistent gegen Waldbrände. Die Eichenhaine sind noch heute teilweise äusserst wertvolle Lebensräume mit einer immensen Vielfalt an Pflanzen, Insekten, Reptilien und Vögeln; ausserdem sichern diese einheimischen grosskronigen Bäume den Boden bestens vor Erosion.
In der Schweiz werden pro Jahr rund 150 Millionen Korken verwendet, die zusammen ein Gewicht von gegen 400 Tonnen ergeben. Leider werden längst nicht alle Korken wiederverwertet, sondern enden im Müll. Kork ist elastisch, aber dennoch höchst widerstandsfähig. Kork schützt uns vor eisiger Kälte, aber auch vor höchsten Temperaturen. Kork ist Natur pur, genutzt seit Millionen von Jahren.

Senden Sie uns Ihre Naturkorken per Post.

Unser Schweizer Kooperationspartner für den Kork-Upcycle-Prozess:
Das Fachhaus, Dübendorf

Fotos: APCOR / DKV

CAVA CAVA
FEINSTER SCHAUMWEIN

Bernhardt Social Trade
Im Glockenacker 65, 8053 Zürich

CAVACAVA – ONLINESHOP: Besuchen Sie gerne unseren Social-Wineshop www.cavacava.ch
Original-Kultgetränke aus Barcelonas legendären Beiz «Champagneria» jetzt in der Schweiz.

Neue Existenz statt Erwerbslosigkeit dank Mikrokredit

Wer arbeits- oder erwerbslos ist, hat in der Regel wenig Chancen, Geld für den Aufbau seiner Firma zu erhalten, da kann die Geschäftsidee noch so gut sein. Nicht so beim Verein GO! Ziel selbstständig. Der Verein unterstützt auch Personen ohne Erwerbsarbeit, die ein gutes Projekt haben und keine bankenüblichen Sicherheiten vorweisen können, mit Beratung und dem Zugang zu Mikrokrediten.

Für Arbeits- oder Erwerbslose ist eine Kreditaufnahme bei einem Finanzinstitut praktisch chancenlos, auch wenn konkrete Geschäftsideen für einen Start in die Selbstständigkeit vorgewiesen werden. Viele der Abgewiesenen wenden sich deshalb an den Verein GO! Ziel selbstständig. Dieser berät seit 2009 Personen, die sich selbstständig machen wollen und ermöglicht ihnen den Zugang zu Mikrokrediten, auch wenn bankenübliche Sicherheiten fehlen.

Ruedi Winkler, Vorstandspräsident Verein GO!: «Von den seit 2009 gesprochenen 216 Mikrokrediten wurden 28 Prozent an Arbeits- oder Erwerbslose ausbezahlt, die mit dem Geld ihre Geschäftsidee realisieren und die Selbstständigkeit aufbauen konnten. Heute sind von diesen Personen immer noch drei von vier selbstständig. Die Rückzahlungsquote der Mikrokredite ist mit 95 Prozent sehr hoch.»

Viele gute Geschäftsideen dank Verein GO! umgesetzt

Der Arbeits- oder Erwerbslosigkeit den Rücken gekehrt und ihre eigene Existenz mittels Mikrokredit aufgebaut haben 60 Personen, die sich bei GO! beraten liessen. Hier einige Erfolgsbeispiele:

- Herr Marco Natali war arbeitslos, bevor er beim Verein GO! Ziel selbstständig im 2013 einen Mikrokredit erhielt. Heute besitzt er einen Coiffeursalon mit einen Barbiershop und beschäftigt 2 Angestellte in der Stadt Zürich.
- Frau Natali Korshunova kam im 2014 aus Russland in die Schweiz. Mit 54 Jahren einen Job zu finden, erwies sich als praktisch unmöglich. Sie eröffnete mit dem Mikrokredit ein Schneider- und Nähatelier in Neuhausen und kann damit ihren Lebensunterhalt bestreiten.
- Herr Frederic Stein ist gelernter Orthopädiemeister und war auf Stellensuche in einer Branche mit beschränkten Jobangeboten. Mit dem Mikrokredit konnte er ein alteingesessenes Orthopädiegeschäft in der Stadt Zürich kaufen, das er mittlerweile seit 3 Jahren führt. Den Mikrokredit hat er vollständig zurückgezahlt.

Der Verein GO! Ziel selbstständig hat seit dem Start im Februar 2009 216 Mikrokredite im Umfang von 4,9 Mio. Franken gesprochen. Die Rückzahlungsquote beträgt 95 Prozent. Der Verein GO! ist eine Non-Profit-Organisation und wird von der Stadt Zürich, dem Lotteriefonds des Kantons Zürich und weiteren Sponsoren unterstützt. Partnerbank ist die Zürcher Kantonalbank.

Beni von Allmen
Telefon 044 240 06 90
beni.vonallmen@mikrokredite.ch

SHADEONE® - Twister-Segel

Ein Beschattungssystem mit vielen Möglichkeiten

Ob Terrasse, Freisitz, **Camping**, Dachgarten, gastronomische Aussenfläche, Balkon, Poolbeschattung oder Innenhofbespannung.

Durch den modularen Aufbau lässt sich mit dem **SHADEONE®** Twister-Segel nahezu jede gewünschte Fläche beschatten. Durch ein umfangreiches System- und Zubehörsortiment ist fast jede Herausforderung lösbar.

Der neue Trend - Outdoor – Vorhang

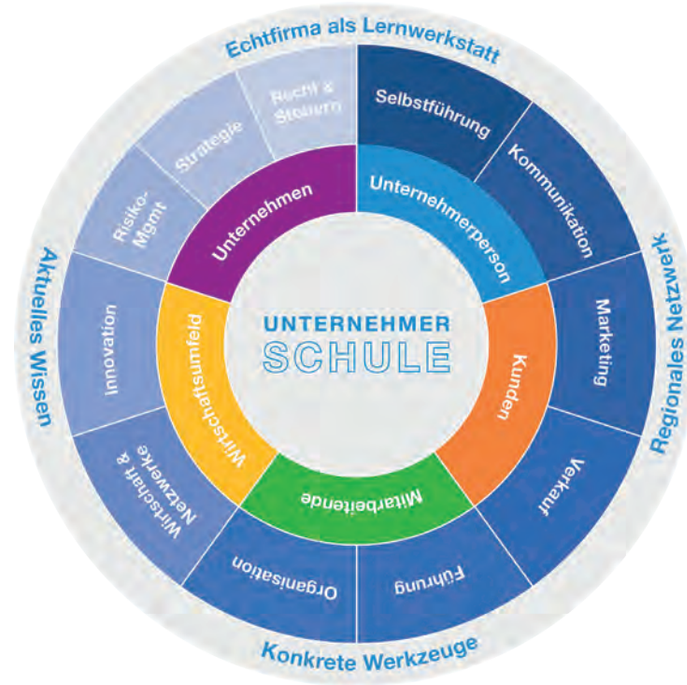
Mit vielen Farben – Grosse Wirkung – wenig Aufwand

Bestens bekannt aus der Innenarchitektur beleben farbige **Outdoor Vorhänge** aus **VU Screen 989 Stoff** neuerdings auch moderne Fassaden. Grosszügige Balkone laden zum Verweilen ein. Der **Outdoorvorhang** aus **VU Screen 989 Stoff** als Form der Beschattung bietet vor allem einen vollständigen Sichtschutz. Andererseits ist der **Outdoorvorhang** überall dort die passende Lösung, wo Rundungen und kreative Aussenarchitektur eine Alternative zu bewährten Sonnenstoren suchen.

www.sunshade-shop.ch **info@sunshade-shop.ch**

Die unternehmerische Zukunft anpacken

Wie gehe ich mit Herausforderungen und Krisen um? Wie bereite ich mich und mein Unternehmen auf die Zukunft vor? Und wie gewinne ich neue Kunden? Unternehmen stehen vor einem Wandel – dieser bringt neue Herausforderungen und Chancen. Die Unternehmerschule liefert KMU-Chefs und Führungskräften die konkreten Werkzeuge für das erfolgreiche Meistern dieses Wandels.



«Unternehmerschule KMU / Gewerbe» und Lerninhalte

Weiterbildung als nachhaltiger Erfolgsfaktor für KMU

Die Anforderungen an Unternehmen sind heute vielzählig und die Entwicklungen werden immer schneller. Das unternehmerische Umfeld ist geprägt von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen. Gleichzeitig eröffnet die Digitalisierung vielen KMU neue Horizonte. Das bedeutet, dass Entscheidungsträger ihr unternehmerisches Denken und Handeln weiterentwickeln müssen, um erfolgreich zu bleiben.
Weiterbildung ist ein zentrales Hilfsmittel, um sich und sein Unternehmen für die Zukunft zu wappnen. Mit dem **Praxislehrgang «Unternehmerschule KMU / Gewerbe»** unterstützt die Wyrsch Unternehmerschule AG Unternehmer / innen und Führungskräfte darin, ihren Betrieb im heutigen Umfeld erfolgreich zu führen und das betriebswirtschaftliche Wissen und Können gezielt aufzufrischen oder zu ergänzen.

Marcel Burkart

«Wir wollen den Unternehmern etwas für ihren Alltag mitgeben, das sie direkt umsetzen können, sie erfolgreicher macht und stärkt. Der Praxisbezug ist uns am wichtigsten. Dieses Jahr startet die Unternehmerschule bereits zum 66. Mal. Schweizweit haben über 1500 erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen mit unserem Diplom abgeschlossen, darauf sind wir sehr stolz», so Marcel Burkart, Geschäftsführer der Wyrsch Unternehmerschule AG.

Insbesondere Kleinst- und Kleinunternehmen sind nicht einfach «kleine Versionen» von grösseren Unternehmen, sondern haben zum Teil durch ihre regionale Verankerung ganz besondere Eigenschaften und Fragestellungen.
Sie verfügen in ihrem Fachgebiet über einen ausgezeichneten Professionalitätsgrad. Der Garagist ist der Fachmann für Autos, und der Metzger weiss alles über die Verarbeitung von Fleisch. Machen sich diese Fachleute selbstständig oder führen sie ein wachsendes Unternehmen, ist Know-how gefragt, das über dieses Spezialwissen hinausgeht. Die hinzukommenden Herausforderungen zeigen sich in den Bereichen Steuern, Marketing, Recht, Versicherungen, Finanzierung, Unternehmens- oder Mitarbeiterführung. Genau solche Unternehmer-Persönlichkeiten spricht die Unternehmerschule seit 1988 an und setzt damit auf die gezielte Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen.

Aus der Praxis für die Praxis

In der Unternehmerschule eignen sich gestandene und angehende Unternehmer / innen, Führungskräfte und Nachfolger / innen von Familien-, KMU- und Gewerbebetrieben wirksames Wissen und Werkzeuge an und trainieren praxisorientiert ihr unternehmerisches Denken und Handeln.
Wesentliche Vorteile dieses Weiterbildungsangebots sind die Konzentration des Unterrichts auf Abendstunden, frei von Hausaufgaben, kein Prüfungsdruck oder Projektarbeitsaufwand.
Alle Themen werden praxisnah in einer «Lernwerkstatt» bearbeitet, was eine einfache Umset-

«Unternehmerschule KMU / Gewerbe» im Überblick

Nächste Informationsveranstaltungen	Goldau SZ	22. Juni 2017
	Pfäffikon ZH	31. August 2017
Nächste Lehrgangsstarts	Lenzburg AG	6. Juni 2017
	Goldau SZ	12. September 2017
	Pfäffikon ZH	26. Oktober 2017

zung in die unternehmerische Praxis garantiert. Zudem erarbeiten alle Teilnehmenden ein persönliches Führungshandbuch, welches ihnen in Zukunft als Nachschlagewerk dient.
Die unterrichtenden Praxistrainer sind Experten in ihrem Fachgebiet und kommen selbst aus dem KMU-Umfeld. Sie kennen sich mit dem Unternehmertum und den relevanten Fragestellungen aus.

Miteinander und voneinander lernen
Persönliche Erfahrung und fachliches Know-how sind die Werte, die alle Teilnehmenden in die Unternehmerschule einbringen. Die Schule vermittelt nebst Theorie- und Praxislektionen noch mehr, nämlich das Nutzen gemeinsamer Stärken und das Erkennen von Synergien über die verschiedenen Branchen hinweg und bietet damit echte Mehrwerte.
Zudem wird grosser Wert auf Regionalität gelegt. Die Schule ist an mehreren Schweizer Standorten präsent. Dies ermöglicht den Teilnehmenden die Begegnung im eigenen Kanton. So können wertvolle Kontakte und Netzwerke geknüpft werden. Auch die Trainer stammen aus der Region und kennen sich mit spezifischen Gegebenheiten aus. Dies bringt zusätzliche Vorteile, beispielsweise bei Themenfeldern mit kantonalen Unterschieden wie Recht oder Steuern.

Der Blick nach vorne – Wandel erfordert Weiterbildung
Erfahrung ist für langfristigen unternehmerischen Erfolg zwar unabdingbar, aber nicht ausreichend. Regelmässige Weiterbildung erweitert das Repertoire an Kompetenzen und Werkzeugen über den eigenen Erfahrungshorizont hinaus. Gerade in einem dynamischen Wirtschaftsumfeld ist dies besonders wichtig. Wandel erfordert Weiterbildung – am besten kombiniert mit hohem Praxisbezug.
Die Unternehmerschule bietet u.a. auch Workshops zur Nachfolgeregelung und Unternehmerseminare speziell für Frauen an.

Alle Informationen zu den Bildungsangeboten: www.unternehmerschule.ch

Persönliche Beratung: 055 420 30 60

Über die Wyrsch Unternehmerschule AG

Die Wyrsch Unternehmerschule AG ist seit 1988 Expertin auf dem Gebiet der spezifischen Weiterbildungen für Unternehmer und Unternehmerinnen. Sie bietet aktuellstes Wissen, praktische Arbeitswerkzeuge und Erfahrungsaustausch in einem regionalen Netzwerk für Kleinst- und Kleinunternehmen – von der Gründung bis zur Planung der Nachfolge.

Aus- und Weiterbildung

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.

Advanced Studies der Universität Basel	–
BBP Bildung + Beratung	–
Berufsbildungszentrum Dietikon	5 % auf alle Sprach- und Informatikkurse
BWL Institut Basel	10 % Rabatt auf alle Lehrgänge für SKV Mitglieder
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
CreditGate24	Ausbildungskredit
Digicomp Academy AG	–
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Female Business Seminars	16 % Rabatt auf alle FBS für SKV Mitglieder
Institut für Kommunikation & Führung IKF	5 % Rabatt auf CAS Social Media für KMU & Management für SKV Mitglieder
LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro	10 % Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIU Schweizerische Institut für Unternehmerschulung	–
Staufen.ag	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmerschule AG	–
Wirtschaftsschule KV Winterthur	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Aller guten Dinge sind DREI Säulen

Patrick G. Vollenweider

Die Abstimmung im Parlament vor rund 3 Wochen für das Referendum der Altersvorsorge fiel knapp aus. Es ist ein sehr heikles Thema – mit vielen Vor- und Nachteilen. Es zeichnet sich ab, dass aktuelle Rentner und Angestellte zu den Verlierern gehören werden. Packen Sie es deshalb endlich selber an, bevor es zu spät ist – Ihre eigenen gewählten 5 verschiedenen 3-A-Konten! Ja, Sie haben richtig gelesen.

Aktuell sieht der Blick in die Zukunft folgendermassen aus: eine hohe Lebenserwartung, Geburtenrückgänge, sowie Inflation und Arbeitslosigkeit machen arg zu schaffen und bringen das heutige funktionierende System aus dem Lot. Somit sind Sie gezwungen selber zu handeln – die einfachste und legale Lösung um Steuern auf einem sicheren Weg zu Sparen ist die Dritte Säule. Schweizer Banken und Versicherungen bieten Ihnen diverse Lösungen an – mit und ohne Garantie, Prämienbefreiungen bei Invalidität durch Unfall oder eine Krankheit, Todesfallabsicherungen, und Rentenzahlungen bei Arbeitsunfähigkeit. Egal für welche Form und oder Absicherung Sie sich entscheiden – alle einbezahlten Beiträge können vom Einkommen direkt abgezogen werden – Personen mit einer Pensionskasse können bis maximal CHF 6768.– in Abzug bringen, Selbstständig Erwerbende maximal CHF 33'840.– pro Jahr (vorausgesetzt 20 % des Einkommens werden erreicht).

Wieso genau 5 Konten? – Ganz einfach – bei der Auflösung des Kontos im Pensionsalter (Frauen und Männer in Zukunft 60 – 65 Jahre) empfiehlt es sich 5 gleich hohe Konten angespart zu haben und nicht ein einzig grosses. Die Regeln schreiben vor bei der jeweiligen Auflösung des 3A Kontos die ganze Summe zu beziehen. Auf den Gewinn sind natürlich sog. Gewinnsteuern an den Fiskus zu bezahlen. Dank der Progression können diese Steuern massiv reduziert werden wenn Sie die 5 Konten möglichst gleichmässig von der Höhe der Summe verteilen. Somit sparen Sie locker rund CHF 20'000.– an Gewinnsteuern.

Setze ich auf Banken oder Versicherungen? Die Zinsen werden Jahr für Jahr sukzessive gesenkt – die FINMA will keine Risiken eingehen und die Prognose in absehbarer Zukunft ist, dass es keine Garantien mehr auf dem Schweizer Finanzmarkt gibt. Heute bezahlt der Kunde die Garantie mit viel Geld, was vielen nicht bewusst ist. Bei einem Anlagehorizont von mehr als 10 Jahren kann man aber sicher auch ohne Mindestgarantien ruhig schlafen. Die Portfoliomanager können so eine höhere Rendite erwirtschaften und entsprechend mit mehr Risikobereitschaft anlegen als nur sehr defensive Anlagestrategien zu verfolgen. Neuartige Finanzierungslösungen bieten Ihnen Sicherheit und Flexibilität. Vor allem Schweizer Versicherungen kommen aktuell mit sehr innovativen Modellen auf den Markt – gerne zeigen wir Ihnen auf Ihre aktuelle Lebenssituation abgestimmte Lösung auf, damit auch Sie in Ihrem Rentenalter den wohl verdienten Ruhestand geniessen können – ohne finanziellen Engpässe – einfach sorgenfrei.

Kontaktieren Sie uns mit dem untenstehenden Talon und reservieren Sie sich ein unverbindliches Beratungsgespräch – unsere Vorsorgeexperten freuen sich auf Sie.

NBZ – Neutrales Beratungszentrum
Versicherung Vermögen Vorsorge
Bösch 43, 6331 Hünenberg
Telefon 058 680 06 06, Telefax 058 680 06 08
Mobile 079 335 36 12, pv@nbz.ch, www.nbz.ch

Vorname		Telefon Privat	
Name		Telefon Geschäft	
Strasse		Mobile	
PLZ / Ort		E-Mail	
Geburtsdatum		Selbständig	

Resilienz in volatilen Zeiten:
Der Umgang mit Job-Stress von Mitarbeitenden

Es wird immer enger auf dem Markt, was in so manchem Unternehmen zu Einschnitten, Krisen und Veränderungen führt. Wer bestehen will, muss Widerstandsfähigkeit und innere Stärke beweisen. Doch die Zahl der Mitarbeitenden, die durch die Veränderungen entstehenden Druck und Stress krank werden und sich in der Arbeitswelt nicht mehr zurecht finden, steigt stetig. Gemäss der Studie «Job-Stress-Index 2014» sind 24.8% der Erwerbstätigen übermässig gestresst. Das ökonomische Potential von Verbesserungen eines ungünstigen Job-Stress-Verhältnisses wird auf CHF 5.6 Mrd. geschätzt.

Bettina Janko-Schirmer, lic. phil., Arbeits- & Organisationspsychologin

Inhaberin von Workingwell GmbH, Selbst- und Stressmanagementcoachings, Burnoutprävention, Laufbahncoaching und Beratung in allen Fragen der beruflichen Entwicklung. Referentin und Dozentin zu Themen wie Stress, Work-Life-Balance, Motivation. Team- und Organisationsentwicklung, Einzel- und Gruppenassessments. Personalentwicklungskonzepte im Bereich Arbeitsoptimierung, Career Management.

Dr. Ariane Schnepf, Coach, Personalentwicklerin

Inhaberin von WorkingWell GmbH, langjährige Mitarbeiterberatung an der Universität Basel, Coaching und Konfliktmanagement, Projektleitung. Konzepte im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung und mehrere Jahre Führungserfahrung. Coaching und Beratung in Konzeptions- und Strategieprozessen. Coaching von Führungskräften, Begleitung von Changeprozessen.

Demzufolge scheint es für Unternehmen unabdingbar, vermehrt in ein betriebliches Gesundheitsmanagement zu investieren. Dabei bietet es sich an, die Resilienz der Mitarbeitenden und so des Unternehmens zu fördern; d. h. die psychische Widerstandsfähigkeit durch Rückgriff auf persönliche und sozial vermittelte Fähigkeiten zu entwickeln. So kann im Unternehmen ein Immunsystem für grössere Veränderungen und Krisenzeiten aufgebaut werden.

Resilienz als Immunsystem

Dabei sind Menschen von Natur aus mit dieser Fähigkeit, die als «rohe Resilienz» bezeichnet wird, unterschiedlich stark ausgestattet. Weiss man, welche Faktoren für die Bewältigung wichtig sind, kann eine «erworbene Resilienz» durch Coaching/Training entwickelt werden. In unserer Coaching Tätigkeit arbeiten wir u. a. mit dem Modell von K. Draht, ‹**Die sieben Sphären der Resilienz**› Es ist ein konzentrisches Kugelschalenmodell, in dessen **Mitte als Kern** die Persönlichkeit, die «rohe Resilienz», sitzt.

Die **zweite Kugelschale** enthält die Biografie eines Menschen. Dort sind Erfahrungen, die in der Kindheit gemacht wurden und sich im Leben in sogenannten «Glaubenssätzen» widerspiegeln. Diese beeinflussen, häufig unbewusst, das Leben und somit auch die Karriere. Daher gilt es die eigenen Glaubensätze regelmässig zu reflektieren, um zu sehen, ob diese zeitgerecht sind oder revidiert werden sollten.

Die **dritte Ebene** behandelt die innere Haltung. Wir erleben im Coaching manchmal, dass Klienten andere für ihre Geschicke verantwortlich machen. Im Sinne der Resilienz sollte sich aber der Gedanke einstellen, dass mit einer solchen Haltung zu viel «Macht abgegeben» wird. Resilienz bedeutet hier Strategien zu entwickeln, um souverän zu handeln und die Opferhaltung möglichst zügig hinter sich zu lassen.

In der **Ebene der Ressourcen** gilt es herauszufinden, welche Aufgaben reduziert werden können, um im Alltag wieder leistungsfähig zu sein. Auf der Ebene **Hirn-Körper-Achse** geht es um Entspannungstechniken, die der «inneren Achtsamkeit» dienen. Es bewährt sich der Zugang über den Körper und die progressive Muskelrelaxation. Diese schafft eine gesunde innere Distanz und senkt zuverlässig das Erleben von negativem Stress. So entsteht Ausgeglichenheit und eine gedankliche Klarheit, die zum Aufbau von Resilienz wichtig ist und einen geeigneten Schutz vor psychischen Erkrankungen darstellt.

Bei der sechsten Kugelschale geht es um **Beziehungen und Authentizität.** Hier gilt es zu ergründen, welche ehrlichen und vertrauensvollen zwischenmenschlichen Beziehungen bestehen. Wo man einfach so sein kann, wie man ist, ohne eine «Rolle» spielen zu müssen.

Die alles umschliessende Kugelschale ist letztlich die Frage nach dem **Sinn.** «Warum mache ich das alles überhaupt?» Nur wenn auf diese Frage eine befriedigende Antwort gefunden wird, ist genügend Energie vorhanden, um Krisen und Rückschläge gut wegzustecken.

Kreativ, dynamisch und anpassungsfähig

Gemäss K. Draht bestimmen diese sieben Ebenen die Resilienz des Menschen. Je stärker diese Faktoren entwickelt sind, desto stabiler ist die psychische Gesundheit des Mitarbeitenden und somit auch die Krisenfestigkeit des Unternehmens. Resiliente Mitarbeitende, nehmen Probleme vermehrt als Chance zu innerem Wachstum und zum Gewinn an innerer Stärke wahr. Auf diese Weise kann Burnout-Symptomen und psychosomatischen Beschwerden jeder Art vorgebeugt werden. Auch Ausfälle von Mitarbeitenden können erheblich vermindert werden.

Resilienz ist eine Kompetenz der Zukunft, damit sich Unternehmen mit ihrer Fachkompetenz und Erfahrung auch in den volatilen Zeiten im Markt kreativ, dynamisch und anpassungsfähig verhalten können.

Bettina Janko-Schirmer & Dr. Ariane Schnepf

WORKINGWELL

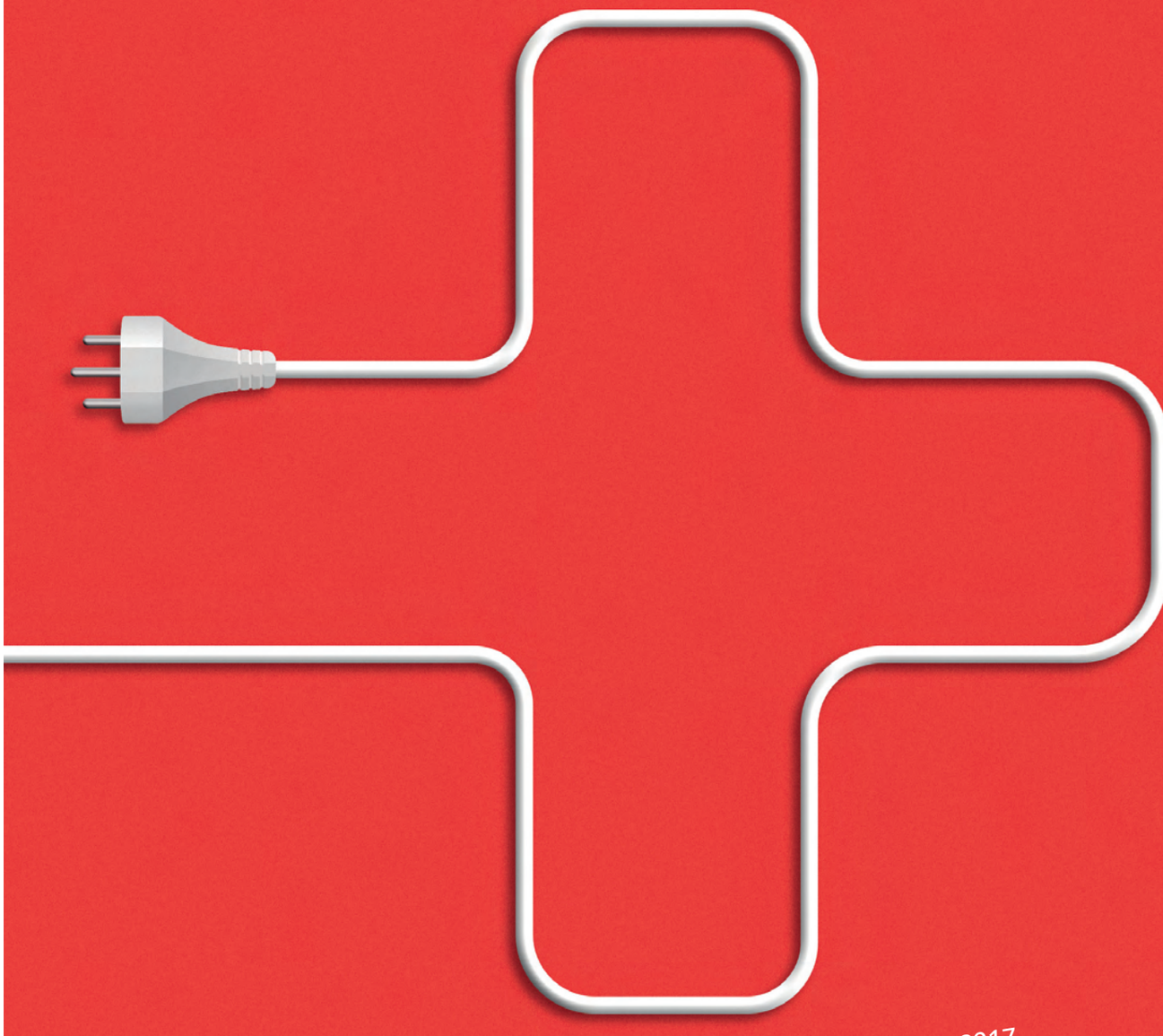
WorkingWell GmbH
Clarastrasse 2, 4058 Basel
Telefon 076 424 21 79
bettina.janko@workingwell.ch
ariane.schnepf@workingwell.ch
www.workingwell.ch

Zum Unternehmen

WorkingWell GmbH ist spezialisiert im Bereich externer Mitarbeiterberatung, Coaching, Training und Personalentwicklung. Die Themen stehen immer im Zusammenhang mit der Arbeitssituation. Sie reichen von Stressmanagement und dem Umgang mit unterschiedlichen Belastungen bis hin zur Definition von Führungsaufgaben in Veränderungen und Change.

www.workingwell.ch

Auf Schweizer Energie setzen.



21. Mai 2017

ENERGIE STRATEGIE JA

Schweizer Wirtschaft zusammen mit Bundesrat, Parlament und Städten

es2050.ch

Der Workshop für ein bezahlbares Gesundheitswesen im Universitäts-Spital Insel in Bern am 27. April 2017

Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Der Gesundheitsclub Schweiz (GCS) steht vor einem Umbruch. In den letzten 10 Jahren hat dieser GCS das Schweizer Gesundheitswesen in seiner komplexen, fast unendlichen Breite, sehr genau kennengelernt. Alle die vielen kleinen und auch grösseren Organisationen. Aber dann unbedingt auch die Politik. Sie tut sich sehr schwer und kann leider nichts bewegen. Bis auf die national höchste Ebene finden sich keine Mehrheiten. Hilflos laufen die Kosten langsam aber sicher aus dem Ruder. Weit und breit keine Lösung für bezahlbare Krankenkassen Prämien. Und, mitten drin ist da dieser GCS, der Gesundheitsclub Schweiz, der TCS für das Schweizer Gesundheitswesen. In den letzten zwei Jahren ist es gelungen, eine mögliche Lösung auf den Tisch zu bringen. Alles liegt auf dem Tisch und jetzt muss es nur noch umgesetzt werden. Dazu dient jetzt dieser GCS Workshop.

Wo liegt das Problem? Im Gesundheitswesen, da blüht der Markt. Da wird auch richtig gutes Geld verdient. Alles natürlich absolut legal. Und, da will natürlich niemand etwas ändern. Es wird geforscht und entwickelt. Alles natürlich nur um uns gesund zu halten oder uns gesund zu machen. Gesundheit ist ja bekanntlich das kostbarste Gut und das öffnet die Türen für einen immer noch grösseren Markt. Wir schätzen das gesamte Volumen in der Schweiz heute auf fast 70 Milliarden Franken, die wir für unsere Krankheiten ausgeben. Tendenz weiter steigend. Es ist der Markt der Zukunft. Grenzen gibt es keine und notfalls werden auch schon mal neue Krankheiten erfunden. Spätestens jetzt müssten alle Alarmglocken läuten. Denn irgendwann können wir das Ganze nicht mehr bezahlen. Irgendwann stürzt so ein System wie ein Kartenhaus in sich zusammen.
Jetzt gibt es da diesen GCS, der selbst sehr aktiv Wirtschaftsförderung betreibt, aber genau diesen Kollaps verhindern will, auf den man jetzt hinsteuert. Es entwickelt sich dabei ein neues interessantes Geschäftsmodell. Es stellt sich die Frage, was kann man tun, damit Krankheitskosten gar nicht erst entstehen. Wohlverstanden, es geht nicht um das Sparen. Es geht darum Krankheiten zu verhindern. Lebensqualität zu schaffen. Weniger Krankheit heisst auch, Leid und Schmerz zu verhindern. Genau das muss unser Ziel sein. Und, wenn dann auch wirklich weniger Kosten anfallen, dann sind wir auf dem Weg zu wieder bezahlbaren Krankenkassen Prämien. Wichtig ist der Paradigma Wechsel. Heute suchen wir in der Krankheit etwas und erschrecken, dass wir immer noch kränker werden. Wir kennen diesen Kostentreiber. Ändern wir das und suchen wir auf der gesunden Seite nach der Gesundheit. Wir sind sehr erfreut, dass wir einen konkreten Lösungsansatz haben. Da finden wir die möglichen Massnahmen, die Krankheitskosten verhindern, oder gar nicht erst eintreten lassen.

Einladung für fünf Leser / innen der KMU Zeitung «Erfolg»
Die ersten fünf «Erfolg» Leser / innen die sich melden, lade ich persönlich zu diesem Workshop ein. Freier Eintritt, mitdenken und gleich mitwirken. Bringen Sie Ihren gesunden Menschenverstand an der Quelle ein. Lassen Sie mich kurzum wissen, warum gerade Sie dabei sein sollten. Sie erreichen mich direkt per E-Mail unter:
josef.rothenfluh@gesundheitsclub.ch

Zögern Sie nicht! Handeln Sie und Ich freue mich, Ihnen eine persönliche Einladung zu schicken. Denn während wir hier theoretisieren, steigen in unserm Krankheitswesen die Kosten ungebremst weiter. Und, jemand muss diese Spirale stoppen. Natürlich ohne, dass die Qualität unseres eigentlich tollen Gesundheitswesen abnimmt. Zum Wohle von uns allen, braucht es keine Radikalkur, sondern eine einfach sozialverträgliche Lösung.

Josef Rothenfluh, Präsident des GCS und SKV

Gesundheitsclub Schweiz (GCS)
Postfach 377, 2543 Lengnau
Telefon 032 652 22 26
www.gesundheitsclub.ch

Anzeigen

SNV
Die Welt braucht Normen.
STANDARDIZATION
SERVICES
SHOP

Mit SNV Academy zum Erfolg

Besuchen Sie unsere Seminare und gewinnen Sie wertvolle Kenntnisse!

Qualitätsmanagement, Informationssicherheit, Arbeit und Gesundheit, Umwelt und Energie, Medizin, Risikomanagement und viele weitere Themen finden Sie hier:

www.snv.ch/de/snv-academy
oder einfach QR-Code scannen.

Schweizerische Normen-Vereinigung (SNV)
Bürglistrasse 29 · CH-8400 Winterthur · +41 52 224 54 54 · academy@snv.ch

Das Unternehmen auf Wachstumskurs: Führungsstruktur und Management anpassen?

Geschätzte Leserinnen und Leser

Heute dürfte auch in der KMU-Welt immer klarer sein, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist und damit die richtigen Kompetenzen in den Verwaltungsrat gewählt werden müssen. Der Druck zur Professionalisierung der Verwaltungsräte hatte auch durch die konsequente Durchsetzung von Verantwortlichkeitsansprüchen von Aktionären, Gläubigern und Behörden zugenommen.
Um ein angemessen diversifiziertes und kompetentes VR-Gremium (oder Beiratsgremium) ohne Interessenkonflikte zusammenzustellen, bietet es sich an, unabhängige Personen zu wählen. Doch woher nehmen? Die Suche nur im engsten Beziehungsnetzwerk des Verwaltungsratspräsidenten zu aktivieren, kann eine (unter Umständen grosse) Einschränkung bedeuten. Es wird wohl in Zukunft zusätzliche Kanäle für Verwaltungsräte und Beiräte brauchen, um die Suche nach geeigneten Mitgliedern (m / w) effizient zu gestalten, oder schlicht auch auszuweiten.

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

Die VRMandat.com-Macher (von links nach rechts): Dr. Christoph Sievers, Beirat, Ressort: Finanzen; Dominic Lüthi, Gründer und Geschäftsführer; René Neuweiler, Beirat, Ressort: Recht und Wirtschaft; Kim Johansson, Beirätin, Ressort: HR und Executive Search.

Viele Unternehmen sind im Wandel der Zeit gefordert, sowohl ihre Führungsstruktur als auch ihr Management anzupassen. Im Rahmen der Digitalisierung, welche zur Zeit in aller Munde ist, wird die Strategie der Firma dort erfolgreich sein, wo sich rasch und nachhaltig Erfolgspositionen erarbeiten lassen, Time to Market in der Leistungserstellung kurz ist und die angebotenen Produkte und Dienstleistungen das Ertragspotential aufweisen, welches die Firma für ihr Wachstum, deren Innovation und Erneuerung und somit für die Sicherstellung der längerfristige Überlebensfähigkeit braucht.

Mittelständler oder KMUs, welche sich im lokalen oder globalen Wettbewerb erfolgreich positionieren, haben oft eine einfache Strategie und immer eine gute Führung. Diese kann klein und fein sein und z. B. aus einem Gründer-Familienunternehmer bestehen, welcher sein Kerngeschäft kennt und selber die wichtigsten Funktionen direkt oder indirekt ausübt. (Coaching und Menschenführung, Technologie, Marketing, Verkauf). Schnell wird er aber auf gute Mitarbeiter / -innen angewiesen sein und z. B. die Technologieführung einem Spezialisten abgeben wollen. Die Organisationstruktur der Firma folgt dabei der Strategie.

Fallbeispiele

Wenn wir als erstes Beispiel eine kleine IT – Firma nehmen, welche sich im Datamanagement mit externem Provider (SAP) spezialisiert hat, und Dienstleister von Handels- und Industrieunternehmen in Europa ist, ist diese auf klare Prozesse und Dienstleistungen fokussiert, verwendet standardisierte Software-Pakete welche in einer modernen Offshore Struktur in einem Billiglohnland aufbereitet werden. Diese stellt sie dem Kunden mit individuellen Anpassungen mit einer transparenten Preisstruktur zur Verfügung. Die Führung wird versuchen, sich nebst der Auswahl der Zielmärkte und der Produktezusammenarbeit sich auf die Definition der Prozesse innerhalb der Firma und die nahtlose Umsetzung in die Kundenprojekte zu konzentrieren. Einer besonderen Bedeutung kommt dabei bei der grossen Anzahl konkurrierender Anbieter der eigentlichen Geschäftsentwicklung zu. Wo besteht eine Anbahnung und wo steht man kurz vor dem Geschäftsabschluss? Wie kann das Management bei den zuständigen Applikationsverantwortlichen die Unique Selling Proposition kommunizieren und seine Anpassungsfähigkeit an die bestehenden Bedürfnisse beweisen? Ist das Kostenmanagement genügend strikt und hat die Firma Debitoren und Cashflow im Griff damit sie die Zukunft erfolgreich finanzieren kann? Sind die jeweiligen Korrespondenzpartner in den Zielmärkten auf Kurs und verstehen sie ihr Leistungsprofil sowie sind sie in der Lage dieses extern zu kommunizieren und in Geschäftsanbahnungen umzusetzen?
Ein zweites Beispiel handelt von einer Firma, welche ökonomische Leistungszentren in Entwicklungsländern aufbaut . Hier geht es darum, zusätzlich zu einer Kernleistung, in der Form einer sauberen Wasseraufbereitung für die Bewohner der Region, weitere integrierte Dienstleistungen in den Bereichen stabile Energie- und Internetverbindungen aufzubauen und quasi

den Marktplatz für die Teilnehmer zu organisieren. Lokale Unternehmer sollen sicherstellen, dass die Leistungserstellung zuverlässig erfolgt und genügend Umsatz, bei kleiner Marge getätigt wird, damit sich die Firma selber über die Projekterträge refinanzieren kann. Eine externe Initial-Finanzierung ist notwendig und nicht einfach sicherzustellen, weil Mikrokredite für europäisch moderierte private Entwicklungsarbeit nur sehr begrenzt vorhanden sind. Die Führung wird sich hier so anpassen, dass sie Erfolgsgeschichten über den gelungenen Aufbau von Leistungszentren über die sozialen Medien verbreitet und Crowdfunding Investitionen direkt in die neuen, individualisiert dargestellten Projekte platziert. Die dezentrale Organisation im Zielland wird aus der Zentrale mitbetreut und weiter verselbständigt und somit die erfolgreich etablierten Zentren multipliziert. Nebst dem Kostenmanagement gilt es hier gute externe Coaches zu entwickeln, welche die sich ausweitende Organisation betreuen können und gerne vor Ort tätig sind. Inklusive Kulturmanagement.
Die dritte Firma hat ein Geschäftsmodell, welches eine qualifizierte online-Plattform zur Vermittlung von Verwaltungs- und Stiftungsräten gegen moderate Bezahlung zur Verfügung stellt. Der Unternehmer ist verantwortlich für die Entwicklung der Plattform, die Etablierung von Partnerschaften, eine vielseitig nutzbare Suchroutine zur Verbesserung der Vermittlungsqualität und der Zufriedenheit der Kandidaten (m/w) und Unternehmen. Hier impliziert Wachstum zum Teil eine breitere Personalbasis, die Fokussierung der Bedürfnisse der Kandidaten suchenden KMUs und die breiter verankerte Kenntnis und Akzeptanz der Vermittlungsplattform, welche wieder durch aktive Präsenz auf den Social Media angestrebt wird.

Erkenntnisse

In allen drei geschilderten Fällen unterstützt ein interdisziplinär zusammengesetzter, erfahrener Beirat die Firmenleiter und deren Mitarbeiter. Unabhängig davon ob es sich um ein kleineres oder grösseres Unternehmen handelt, bedingt eine tatkräftige, externe Unterstützung dass sich das Management im Rahmen eines interaktiven Bewusstseinsbildungsprozesses auf dessen Stärken fokussiert und die Organisation zielführend verstärkt. Sei es mit Instrumenten, welche eine bessere Führung des bestehenden Geschäftes oder eine bessere Kundenakquise erlauben, sei es mittels Nachhaltigkeit im schwierigen Entwicklungsdossier, oder der erfolgreichen Vermittlertätigkeit bei der Plattform. Der erfahrene und diversifizierte Beirat kann mit externen Beispielen und Kenntnis der Sachlage beitragen, dass gezielt Verbesserungen am bestehenden Dispositiv vorgenommen werden, mit Mut Entwicklungen im Auftritt nach aussen wahrgenommen werden und dass den Grundsätzen der Governance entsprochen wird. Der Beirat ist vernetzt und kann mit seiner Tätigkeit zusätzlich Kontakte vermitteln, aber z. B. auch Zahlen plausibilisieren und pointierte Fragen stellen. Mit externer Beratung können bei Bedarf gezielt Entwicklungsschritte für die Zukunft entwickelt und anschliessend mit dem Management umgesetzt werden.

Die Rolle der modernen Medien und der IT

Das aktive Nutzen von Social Media-Kanälen erlaubt heute eine starke Präsenz im Netz. Facebook, Twitter, LinkedIn, XING etc. erlauben einen aktiven Aufbau und die Pflege von online Beziehungen zu Interessenten und Kunden und diese können zur Geschäftsentwicklung ebenso eingesetzt werden wie zur generellen Kommunikation oder zur Rekrutierung von Internet affinen Angestellten. Die junge Generation ist vertraut mit diesen Medien und kann entsprechend von den Qualitäten einer Firma überzeugt werden. Allerdings bedingen diese Führungs- und Kommunikationsmittel eine hohe Präsenz in den Medien. Ein moderner Internetauftritt wird heute schon von vielen jungen Firmen erstellt und erhöht nebst der Visibilität der Firma auch deren Transparenz nach aussen. Es entsteht ein frischer, moderner Auftritt und mit dem richtigen Know-How erlaubt es der Firma auch Kosten zu optimieren. Viele kleine Firmen sind erstaunlich agil und schaffen nach anfänglichen Start-up Schwierigkeiten ein gutes Wachstum. Gerade zum Beispiel in der Tourismusindustrie ist es heute von zentraler Bedeutung, die Gäste mit guten Bildern zum Besuch eines Ortes oder zur Teilnahme eines Events zu bewegen. Grossanwendungen im Bereich der Hotel- oder Unterkunft Vermittlung (Uber, AirBNB, Buchungsplattformen für Hotels etc.) dominieren den Markt. Moderne Unternehmer sollten gerade im Wachstum ihrer Firmen die entsprechenden Möglichkeiten zur Verbesserung der Führung vermehrt wahrnehmen und entsprechende Schwellenängste zur Einrichtung mit qualifizierter, externer Unterstützung energischer wahrnehmen.

Dr. Christoph Sievers ist Partner für Finanzdienstleistungen und Nachfolgemanagement bei der Consulting Gruppe Zürich (CGZ), Inhaber der sievers development gmbh und Beirat der erwähnten Firmen ITPC, WECONNEX und VRMandat.com. Er ist verantwortlich für Strategie-, Projektmanagement und Coaching in diversen Unternehmen in der Schweiz, Europa und Indien.

Kontakt und Unternehmensprofil:

VRMandat.com ist die erste online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Die Plattform entstand aus der Master-Thesis «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» und leistet mit ihrem Geschäftsmodell bei KMU, Startups und Stiftungen einen wesentlichen Beitrag zur optimalen Besetzung des strategischen Boards: Einen einfachen und diskreten Zugang zu unserer grossen Spezialisten-Datenbank in der einfach nach gewünschten Kriterien gefiltert werden kann.

Wir setzen uns für eine diverse Zusammenstellung nach Kompetenzen, Meinungsvielfalt und Unabhängigkeit der Aufsichtsorgane von KMU und Stiftungen ein und möchten vor allem kleineren Unternehmen, einen kostenschonenden Zugang zu kompetenten strategischen Mitgliedern (m/w) bieten.

VR MANDAT Corporate Governance

VRMandat.com
Seestrasse 10, 8708 Männedorf
luethi@vrmandat.com
www.vrmandat.com

www.twitter.com/vrmandat

NISSAN QASHQAI BUSINESS LINE

EINFACH. SORGLOS. PLANBAR.

AB FR. 19 815.– / LEASING AB FR. 333.– PRO MONAT

ALLE PREISE EXKL. MWST. ANGEBOT NUR FÜR FIRMENKUNDEN, GÜLTIG BIS 31.05.2017

NISSAN QASHQAI inkl.

- **3 Jahre / 90'000 km Gratis-Service**
- **4 Winterkompletträder**
- **Mobilitätsversicherung**
- **kostenlosem Ersatzwagen bei Servicearbeiten**
- **Flottenrabatt bereits ab dem ersten Fahrzeug**

Interessiert? Melden Sie sich noch heute für eine unverbindliche Probefahrt und ein persönliches Angebot unter **www.nissansuisse.ch**

*Beworbenes Fahrzeug: NISSAN QASHQAI VISIA, 1.2 DIG-T, 115 PS (85 kW), 6.6 l/100 km, 129 g CO_2/km, Energieeffizienz-Kat. E, Katalogpreis Fr. 22 212.– abzgl. 21% NISSANFlottenrabatt Fr. 4 665.–, Nettopreis 17 547.–, zzgl. Winterkompletträder Fr. 1 188.–, zzgl. Service Pack 3 Jahre/ 90'000 km Fr. 1 080.–, exkl. Metallic-Lackierung, Total Fr. 19 815.–,Anzahlung Fr. 2 000.–, 36 mtl. Leasingraten a Fr. 333.–. Durchschnitt aller in der Schweiz verkauften Neuwagen: 134 g/km. Die Abbildung kann Sonderausstattung zeigen. Es gelten die Leasingkonditionen der RCI Finance SA, 8902 Urdorf: Km-Leistung/Jahr: 20'000 km. Ratenschutzversicherung inklusive. Obligatorische Vollkaskoversicherung für Leasingvertrag nicht inbegriffen. Effekt. Jahreszins 3.97%. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung der Kunden führt. Angebwot ist exkl. MwSt. und ausschliesslich fürGewerbekunden gültig bei allen an der Aktion teilnehmenden NISSAN Partnern vom 01.03.2017 bis 31.05.2017 und Immatrikulation bis 31.05.2017.

Bleiben Sie in Balance!

Unser Gleichgewichtsystem spielt eine grosse Rolle im Leben: Wer anhaltend unter Strom steht und nicht auf seine Bedürfnisse und Gefühle achtet, lebt auf Dauer ungesund. Die Hormone geraten ins Schwanken, der Schlaf wird gestört oder das Verdauungssystem streikt. Zwischen Hektik, Spannung und Zeitdruck brauchen wir hin und wieder Wellenbrecher, die uns zurück zur inneren Gelassenheit verhelfen und Stress abbauen.
Ernährungspsychologische Beratung oder Kinesiologie sind zwei von vielen Ansätzen, die Ihnen helfen können, die eigene Balance wieder zu finden. Weitere Informationen erhalten Sie von den zwei qualifizierten Therapeutinnen vom Therapeutennetzwerk Coachfrog.ch.

Coachfrog AG
Hardstrasse 301, 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@coachfrog.ch, www.coachfrog.ch

Evelyne Brack (Winterthur), *Dipl. Ernährungspsychologische Beraterin IKP, Psychosoziale Beraterin mit eidg. Diplom, SGfB*
www.essen-z.ch

Ob Ausgewogenheit zwischen Energieaufnahme und Energieverbrauch oder Gleichgewicht zwischen aktiver und passiver Lebenszeit – die eigene Mitte zu finden, ist sehr anspruchsvoll. «In der Ruhe liegt die Kraft» sagte Konfuzius. Wenn wir ruhig werden, kurz innehalten, durchatmen und uns bewusst werden, was im Moment gerade geschieht, können wir spüren, was wir brauchen. Wie viel Rückzug und wie viel Zerstreuung, wie viel wir essen wollen und wann wir satt sind. Im Arbeitsalltag sind die meisten von uns teilweise oder sogar stark fremdbestimmt. Wir funktionieren nach «Schema F» und nehmen kaum wahr, wie es uns dabei geht. Die ernährungspsychologische Beratung setzt genau hier an. Mit einfachen, wirkungsvollen Körpererfahrungsübungen unterstütze ich Sie darin, Ihre eigene Wahrnehmung zu schärfen. Dadurch spüren Sie, wie Sie wieder ins Gleichgewicht kommen können. Ich richte den Fokus nicht auf das Problem, sondern auf Ihre Stärken und Fähigkeiten. Dies bewirkt sanft und nachhaltig eine Veränderung, zum Beispiel auch im Essverhalten, was langsam und stetig zum Erfolg führt. Meine Klienten berichten oft, dass sie sich wohler fühlen in ihrem Körper und, dass Sie Stress und Zeitdruck weniger aus der Balance bringen.

Katja Isabella Schorer (Luzern), *Dipl. Kinesiologin*
www.kinesiologie-ganzheitliche-körperarbeit.ch

Wie schnell passiert es doch, und wir geraten in unserem Alltag aus der Balance. Eine Kleinigkeit genügt, wie z.B. ein unangenehmer Telefonanruf, wir stehen im Stau, wir verpassen den Bus usw. Aber was genau geschieht denn nun, wenn wir aus der Balance geraten? Innerhalb von Sekunden ist unsere Einheit von Körper, Psyche und Seele gestört. Solche kleinen «Ministörungen» kann ein gesundes System in Kürze wieder ausgleichen. Ist unser System aber tagtäglich mit massiven Störungen konfrontiert, ist es auf die Dauer nicht mehr in der Lage, mit seinen eigenen Selbstheilungskräften die Attacken auszugleichen. Es kommt zu diversen Symptomen, wie Schmerzen verschiedenster Art, Stress, Krankheiten, psychosomatischen Störungen, Schlafproblemen, Konzentrationsschwierigkeiten und anderen Beschwerden. Unsere Balance ist gestört. Und genau beim Ausgleichen diverser Störungen setzt die Kinesiologie als ganzheitliche Therapiemethode an. Denn ihr Ziel ist es, das Gleichgewicht im Körper wieder herzustellen. Wir arbeiten mit dem sogenannten «kinesiologischen Muskeltest». Er gibt uns als Körperfeedback Informationen, wo und welcher Art die Störungen im Körper sind und wie die Therapeutin diese auszugleichen hat. Kinesiologie ist für Menschen jeden Alters und Geschlechts geeignet und mit ihren vielseitigen Behandlungswerkzeugen bei den im Text bereits erwähnten Themen und vielen mehr sehr wirkungsvoll.

Ihr Mehrwert bei über 50 Mehrwertpartnern und 100 Onlineshops Über 50 Firmen machen als Mehrwertpartner mit und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert an, von welchem SKV Mitglieder direkt profitieren. Zusätzlich können Sie als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes dank unserem Partner Shariando in über 100 Onlineshops einkaufen und sparen bares Geld! Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwertpartner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Arbeitsplatz	Das Malergeschäft Wilburg	Malergeschäft	–
	MEWA SERVICE AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder alternativ Gutschein im Wert von CHF 60.–
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungscoaching Selbst- und Stressmanagement	10 % beim Buchen eines unserer Coachingpakete
Buchhaltung / Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Treuhand	10 % Rabatt
Büroservice	IBA AG	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
	Executive Office GmbH	Büroservice	Sie zahlen im Jahresabo (Vorauszahlung) für 10 Monate und bekommen 2 Monate geschenkt.
	Metapage AG	Arbeitsgeberplattform	
	Thergofit	Büromaterial/ -möbel	
Finanzierung	AutoPfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monat
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt / #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Moneyhouse AG	Wirtschaftsinformationsdienst	–
	Volvo Car Rent	Autovermietung	–
	Grenkefactoring AG	Factoring	–
	Grenkeleasing AG	Leasing	–
Gesundheit	3A Alternative Assurance Agency GmbH	Zweitmeinung	MediGuide-Mitglieder erhalten innert 10 Arbeitstage eine Zweitmeinung
	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine
	Andrea Heller	balanced through life	–
	Mobbinghilfe	Hilfe bei Mobbing und Konflikt	Kostenlose telefonische Erstberatung
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10 % Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis und bei Direktbuchung)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliederausweis
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	FIRST Business Travel Suisse		Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Hertz	Autovermietung	–
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	Familiando	Onlineshopping	–
	Gima Trade GmbH	3D Duck / Kassensysteme	10 % für Neukunden (Geben Sie den Vermerk «KMU Verlag» an)
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	El Semari Enterpreises & CO	Google AdWords	20 % auf Google AdWords Kampagne
	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
	rewardo	Onlineshopping	Cashback bei über 300 Shops
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	localsearch	Webauftritt	–
	Publicitas	Werbung	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	Semiotic-Transfer AG	Übersetzungen	10 % auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Textservice
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1'000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekommunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebührenaller Sunrise Freedom Mobilabos. Ausserdem 15 % Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.

Coole neue Idee: Text-Sprechstunde bei frischtext.ch

Was macht ein Text mit Ihnen? Wenn er Sie langweilt, ist er schlecht. Wenn er Sie interessiert, ist er gut. Und wenn er Sie bis zum Schluss in den Bann zieht und begeistert, ist er eine auffallende Ausnahme. Denn einmal ehrlich: An welchen guten Text erinnern Sie sich spontan? Es ist gar nicht so einfach, einen ansprechenden Text zu verfassen. Das wissen alle, die es schon versucht haben. Doch jetzt gibt's dafür eine ideale neue Hilfe: die Text-Sprechstunde von frischtext.ch.

Gute Texte sind solche, die Menschen ansprechen und zu positiven Reaktionen bewegen – die zum Schmunzeln bringen, zum Denken anregen und zum Handeln veranlassen. Wie lange ist es her, dass Sie einen solchen Text gelesen haben?

Texte sind nicht automatisch gut

Aufmerksamkeit ist heute eines der wertvollsten Güter. Sie zu wecken und zu erhalten, gelingt nur mit wirksamen Worten. Diese nehmen mit den Menschen das «Gespräch» auf und führen es weiter. Sobald hingegen Ihre Ansprechpartner bemerken, dass Sie die üblichen Floskeln verwenden und nicht wirklich mit ihnen reden, dann wenden sie sich ab.

Darum sollten die Texte für Ihre Website, für Inserate, Broschüren, Newsletter und Co. mit Ihren Kunden einen persönlichen, ehrlichen Dialog führen. Sie sollten diese überraschen und ihnen Freude machen. Um solche Texte für Sie und mit Ihnen zu verwirklichen, hat das Frischtext-Duo Cornelia Aschmann und Nic Baschung frischerhand die Text-Sprechstunde ins Leben gerufen.

Text-Tuning wirkt

Vorstellen darf man sich die Text-Sprechstunde ein wenig wie eine Tuning-Werkstatt: Da formulieren die zwei Textspezialisten Standardtexte in eine ansprechende, bewegende Sprache um. Unkompliziert bieten sie Ihnen Beratung und praktische Unterstützung. Anhand von Empfehlungen und Eingriffen in Ihre bestehenden Texte sehen Sie schnell, wie viel wirkungsvoller Ihre Texte sein können. Nutzen Sie diese neue Dienstleistung für Ihr Marktprojekt, eine Publikation oder einfach für eine Korrekturlesung.

Qualität kommt besser an

Qualität ist ein typisch schweizerischer Anspruch. Märkte und Kunden interessieren sich für sie. Aus gutem Grund: Denn Qualität vermittelt Zuverlässigkeit, Werte und Sicherheit. Die Sprache prägt die Qualität mit. Sie überzeugt nur dann, wenn sie auf Anhieb anspricht und glaubwürdig ist. Gute Ideen, innovative Angebote und Markenbotschaften kommen einfach besser an, wenn sie in die richtigen Worte gefasst sind. Darum lohnen sich frische, einzigartige Texte, die mit den Menschen reden, sie beschäftigen und bewegen.

In jedem Fall preiswert

Die Text-Sprechstunde von frischtext.ch ist eine völlig neue Art, zu besseren Texten zu kommen: günstig und modern. Sie findet jeden Freitag bis zu den Sommerferien statt von 11.30 bis 14.30 Uhr an der Hinterbergstrasse 32 in Cham. Das Tuning verstärkt die Wirkung von Texten. Es sorgt für eine stimmige Tonalität, für mehr Durchschlagskraft und bringt Projekte zum Fliegen. Als Honorar legt man einen fairen Betrag in die Kasse – eben so viel wie einem die Qualität wert ist.

Wie Ihre Texte positiv überraschen, persönlicher werden und etwas bewirken, das erfahren Sie jetzt am einfachsten beim Text-Tuning in der Text-Sprechstunde. Via frischtext.ch kommen Sie auch sonst jederzeit zu frischen Texten

frischtext.ch
wortwerk | preiswert

frischtext.ch Text-Sprechstunde
Hinterbergstrasse 32, 6330 Cham
Telefon 044 461 40 84 Cornelia Aschmann
Telefon 041 783 15 15 Nic Baschung

Bis zu den Sommerferien jeden Freitag 11.30 bis 14.30 Uhr

Cyber Crime und wie Sie sich schützen können

Wolfgang Sidler, Inhaber SIDLER Information Security GmbH und Partner der SASERA AG, Master of Advanced Studies in Information Security, Certified ISO 27001 Lead Auditor und Mitautor des «IT-Sicherheitshandbuches für die Praxis» www.sihb.ch

Die schnelle Digitalisierung und Mobilität verursacht neue Gefahren und exponiert sensible Unternehmensdaten und stellt für die Unternehmen eine grosse Herausforderung dar. Auch das Verhalten der Benutzer hat sich massiv und schnell verändert. Geschäftsdaten überall, zur jeder Zeit und auf jedem Gerät.

Die Bedrohungslage hat sich insoweit geändert, dass die Mittel dazu moderner werden, die Mitarbeitenden immer vernetzter sind und dass ein zu geringes oder gar kein Sicherheitsbewusstsein vorhanden ist. Die grosse Herausforderung ist die Balance zwischen «Sicherheit und Bedienbarkeit».

Nach RUAG Vorfall war das Statement von Bundesrat Guy Parmelin «KMU sind sich der Gefahr zu wenig bewusst». Fremde Staaten können E-Mails, Faxe, Telefone durch Satelliten abhören und Wanzen installieren oder können durch IT-Angriffe via Trojaner in Ihr IT-System eindringen und dort meistens unbemerkt Informationen sammeln und weiterleiten (z. B. unbemerktes Weiterleiten aller E-Mails).

Problematisch ist auch die schnell zunehmende Vernetzung zwischen den industriellen Kontrollsystemen wie Produktionsmaschinen und den Desktop-Arbeitsplätzen sowie den mobilen Geräten der Ingenieure oder Wartungspersonal, welche wiederum oft einen Internetzugang haben.

So entsteht eine Schatten-IT und Mitarbeitende verwenden z. B. Dropbox umso sensible Geschäftsdaten zur eigenen Bequemlichkeit hochzuladen um diese dann später zu Hause oder unterwegs auf private Notebooks oder Tablets zu kopieren.

Mobile Kommunikation ist zum wichtigen Ansatzpunkt geworden, um an sensitive geschäftliche und persönliche Informationen zu gelangen. Denn an keiner anderen Stelle kann man so schnell derart viele persönliche und wichtige Informationen abgreifen. Was lange ausschliesslich eine Domäne von Geheimdiensten war, ist durch technischen Fortschritt und dem Preisverfall beim Equipment zu einem Standard-Werkzeug für Wirtschaftsspionage und Computer-Kriminalität geworden. Was mit dem Smartphone gerade passiert ist für den Benutzer nicht erkenntlich. Und keine IT Abteilung ist vor Ort und kann die Sicherheit der Verbindung überprüfen. Dazu kann ein Smartphone heute gleichzeitig im Mobilfunknetz und über WLAN im firmeneigenen Netzwerk eingeloggt sein. Über diese «Funkbrücke» werden abgeschottet geglaubte Bereiche in einem Unternehmen plötzlich von aussen mit schnellen Mobilfunk-Zugängen erreichbar. Ohne dass der Benutzer es merkt, kann über das SS7 Protokoll über den Basenet Protokoll-Stack z. B. das Mikrophon eingeschaltet werden.

Am 21. Dezember 2016 hat der Bundesrat die Vernehmlassung zur Totalrevision des Bundesgesetzes über den Datenschutz eröffnet. Bis am 4. April 2017 läuft die Vernehmlassung mit dem Ziel, dass das neue Schweizer Datenschutzgesetz im Mai 2018 in Kraft treten soll.

Unternehmen ist dringend zu empfehlen, sich bereits jetzt auf die neue Gesetzgebung einzustellen und die notwendigen Vorbereitungsarbeiten zur Sicherstellung der künftigen Datenschutzkonformität an die Hand zu nehmen. Dazu gehören z. B. die Analyse der Datenbearbeitungsprozesse und der damit verbundenen Risiken, der bestehenden internen Richtlinien und Weisungen sowie der Verträge mit Dritten, an welche Daten weitergegeben werden oder die Daten im Auftrag bearbeiten, und gestützt darauf die Überprüfung des Anpassungsbedarfs und die Vorbereitung der für dessen Umsetzung erforderlichen Massnahmen. Die bisherige maximale Busse bei Verletzung von datenschutzrechtlichen Pflichten betrug lediglich CHF 10'000.–. Neu wird die maximale Busse auf CHF 500'000.– erhöht durch die Unterlassung der Information der Betroffenen, von angemessenen Massnahmen zur Gewährleistung der Datensicherheit, der Datenschutz-Folgeabschätzung oder der Dokumentation der Datenbearbeitung. Zudem müssen Datenschutz-Vorfälle neu dem eidg. Datenschützer gemeldet werden.

Der Hype um die Clouds verschärft das Thema. Der Nutzer weiss in der public Cloud (z. B. Amazon oder Microsoft) nicht, auf welchen Systemen, in welchem Rechenzentrum und in welchem Land der Provider seine Daten speichert. In den entsprechenden Service Level Agreements (SLA) kann zum Beispiel der folgende Passus stehen «Unter bestimmten Umständen kann (Name des Providers) Daten ohne Ihre vorherige Zustimmung weitergeben. Dazu gehört die Befolgung rechtlicher Anforderungen». Für ein rechtlich abgesichertes Cloud-Szenario sind dedizierte Anforderungen an den Cloud Provider sowie wasserdichte Verträge ein Muss. Es ist nicht die Frage ob etwas passieren wird, sondern wann. Welche Gefahren bedrohen unsere innovativen CH-Unternehmen?

Wie können Sie sich schützen?

- Zeigen Sie Management-Attention in Bezug auf die Informationssicherheit und Datenschutz.
- Sensibilisieren Sie alle Mitarbeitenden in Bezug auf die Informationssicherheit (z. B. Umgang mit Smartphones, BYOD, Phishing, Clear Desk Policy, etc.)
- Beginnen Sie ein Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) aufzubauen (Notfall- und Krisenmanagement-Konzept, ein Risiko-Management-Konzept, eine Cloud-Strategie, eine Mobile-Device Strategie, ein übergreifendes Berechtigungskonzept für den Zugriff auf vertrauliche Daten, etc.), welches Sie später gemäss ISO 27001 zertifizieren lassen können.
- Erstellen Sie eine IT-Nutzungsweisung z.B. Umgang mit E-Mail und Internet, Akten-Vernichtung, Umgang mit USB-Sticks, etc.
- Führen Sie Security-Audits und Schwachstellen-Scans durch, um mögliche Schwachstellen (technisch wie auch organisatorischer Natur) im Unternehmen zu finden und zu beheben.
- Verschlüsseln Sie Ihr Daten bevor Sie diese in einer Public-Cloud (z.B. Microsoft Office 365, Salesforce) speichern.
- Verschlüsseln Sie die Festplatte Ihres Notebooks z.B. mit BitLocker von Windows 10 und einer Pre-boot Authentifizierung.
- Verschlüsseln Sie vertrauliche Dokumente, welche Sie via E-Mail versenden. Nur mit einer angemessenen Verschlüsselung können Sie die Vertraulichkeit wahren.
- Behandeln Sie geschäftliche Themen und Informationen in der Öffentlichkeit vertraulich während einer Bahn- oder Flugreise oder im Restaurant. Lassen Sie andere nicht mithören und lassen Sie sich nicht aushorchen.
- Schliessen Sie vertrauliche Unterlagen weg. Verlassen Sie Ihren Arbeitsplatz jeweils aufgeräumt (Clear Desk). Werfen Sie keine Datenträger (CDs) und Dokumente mit sensiblem Inhalt ungeschreddert in den Papierkorb. Wenn Sie Ihren Arbeitsplatz auch nur

für kurze Zeit verlassen, aktivieren Sie Ihren Bildschirmschoner.
- Installieren Sie keine unbekannte Software. Vorsicht bei Freeware-Software. Stellen Sie sicher, dass die Quelle vertrauenswürdig ist. Halten Sie Ihren Virenschutz und Ihre Programme inkl. Betriebssystem auf dem aktuellsten Stand.
- Führen Sie mit Hilfe eines Sicherheitsspezialisten eine Risiko-Analyse in Ihrem Unternehmen durch. Dabei geht es darum, die Unternehmenswerte zu identifizieren, damit die Risiken und Gefahren explizit richtig eingeschätzt werden können. Ermitteln Sie die möglichen Szenarien mit den entsprechenden Gegenmassnahmen.

Fazit

Die Bedrohungen und der damit verbundene Datenabfluss ist eine Realität. Durch die wachsende Komplexität und Vernetzung der IT-Systeme und die Globalisierung ergeben sich neue Herausforderungen an den Schutz der Daten und Informationen. Schützen Sie Ihr Firmen-Know-how mit Ihren Möglichkeiten und lassen Sie sich wenn nötig von einem Sicherheitsspezialisten beraten. Befolgen Sie die hier beschrieben Tipps und Empfehlungen, die dazu beitragen werden, Ihr Firmen-Know-how angemessen zu schützen. *Wolfgang Sidler*

Sidler Information Security GmbH
Holzhäusernstrasse 5a, 6331 Hünenberg
Telefon 41 781 57 72
wolfgang.sidler@sidler-security.ch
www.sidler-security.ch

Am 4. Mai 2017 findet das erste «Lucerne Law & IT Summit 2017» unter dem Patronat der UNI Luzern mit hochkarätigen Speakers statt.

www.unilu.ch/weiterbildung/rf/weiterbildung-recht/lucerne-law-it-summit-lits

Raus aus der Komfortzone: Wollen Sie Ihre Grenzen erweitern und etwas Sinnvolles erleben? SeitenWechsel vermittelt schweizweit einwöchige Arbeitseinsätze in eine soziale Institution. Ziel ist Persönlichkeitsentwicklung und Stärkung von Führungskompetenzen. Lernen können Sie das in der Suchtklinik, im Sterbehospiz, im Behindertenheim, in einer Sonderschule etc. Am SeitenWechsel-Markt vom 29. Juni 2017 in Zürich tauschen Sie sich direkt mit den Vertretern sozialer Institutionen aus.

Datum / Zeit	**Donnerstag, 29. Juni 2017, 15.00 – 17.00 Uhr**	
Veranstaltungsort	Volkshaus Zürich, Stauffacherstrasse 60, 8004 Zürich, Grüner Saal	
Organisator / Infos	SeitenWechsel, info@seitenwechsel.ch, www.seitenwechsel.ch/speeddating	
Programm	15.00 Uhr	Einführung SeitenWechsel
	15.30 Uhr	Austausch zwischen den Interessierten und den sozialen Institutionen
	16.30 Uhr	Wahl der Plätze, individuelle Woche festlegen (Agenda mitnehmen)
	17.00 Uhr	Apéro
Anmeldeschluss	12. Mai 2017, via E-Mail oder per Telefon 044 241 77 44. Bei Interesse senden Sie eine Mail an info@seitenwechsel.ch mit: Name, Vorname, Adresse, E-Mail, Telefonnummer, Unternehmen und Funktion.	

April 2017			
21.4.	Baar ZG	Asentiv: Referral for Live Preview	www.asentiv.institute
26.–27.4.	Zürich	Logostics & Distribution	www.easyfairs.com
26.–27.4.	Zürich	Empack Zürich	www.easyfairs.com
26.–27.4.	Zürich	Label & Print Zürich	www.easyfairs.com
26.–27.4.	Zürich	Packaging Innovations Zürich	www.easyfairs.com
28.4.–7.5.	Bern	BEA	www.bea-messe.ch
28.4.	Zürich	IT-Day Zürich-Kloten	www.messen.de
28.4–7.5.	Luzern	LUGA	www.luga.ch
29.4.	Spiez	KMUfit Day	www.kmu-fit.ch

Mai 2017			
9.5.	Zürich	Trendforum für Frauen in der Führung	www.zfu.ch
9.–10.5.	Zürich	Digital Economic Forum	www.digitaleconomicforum.ch
12.5.	Lenzburg	Workshop Nachfolgeplanung	www.unternehmerschule.ch
12.–21.5.	Basel	MUBA	www.muba.ch
16.–17.5.	Luzern	marke[ding]	www.markeding-schweiz.ch
19.–20.5.	Zug	Certified Networker Programm 4	www.asentiv.institute
26.–27.5.	Zug	Certified Networker Programm 4	www.asentiv.institute

Juni 2017			
2.6.	Zug	Certified Networker Programm 4	www.asentiv.institute
7.–8.6	Zürich	Automation & Electronics	www.messen.de
12.–13.6.	Rüschlikon	Budgetieren und Unternehmensplanung	www.zfu.ch
22.6.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
29.6.	Zürich	SeitenWechsel lädt zum Speeddating	www.seitenwechsel.ch

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
7. Juni 2017

Redaktions- und Anzeigeschluss:
16. Mai

Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13, 6300 Zug
Telefon 041 348 03 30, Telefax 041 348 03 31
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
Publicitas AG
Mürtschenstrasse 39, Postfach
8010 Zürich
Telefon 058 680 95 30
Fax 058 680 95 31
zeitschriften@publicitas.com

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

Produktion
monica.huwiler@kmuverband.ch
Monica Huwiler, Typografische Gestalterin,
Zürich / Giubiasco, Via Ronchetti 12.1,
6512 Giubiasco, Mobile 079 706 35 29
work@monicahuwiler.ch, www.monicahuwiler.ch

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

Erscheinung
erscheint monatlich

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder
Titelbild Monica Huwiler, S5 SRF News,
S17 Simon May, S29 APCOR / DKV

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

pensionskasse pro
managed by Tellco

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

Der neue GLA.
Freiheit ist ansteckend.

Der sportliche Crossover strahlt jetzt noch mehr Tatendrang aus.
Und er kann noch viel mehr: Erleben Sie vier vernetzte Kameras für den 360-Grad-Rundumblick und sein wegweisendes Fahrassistenz-System, das sie täglich spürbar entlastet. Auch mit Allradantrieb 4MATIC erhältlich. Der neue GLA. Jetzt zu besonders attraktiven Flottenkonditionen:
www.mercedes-benz.ch/fleet

Mercedes-Benz Business