ERFOLG

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 4/5 · April / Mai 2020 · 14. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

Unterstützung für KMU

Leitfaden und FAQ betreffend Kurzarbeit Artikel Seite 04

Im Home-Office wie gewohnt weiter arbeiten? Cisco erweitert Gratis-Portfolio Artikel Seite 07

Hilfe kommt, Rohan! Artikel Seite 09

Finanzierung für KMU – So einfach wie im Fachmarkt einkaufen Artikel Seite 15

SKV Partner

Die neue Bedeutung von Nähe und Distanz Artikel Seite 19

SKV

KMU-Umfrage und Report Artikel Seite 21

Versicherung

Die Alternative zur Versicherung Artikel Seite 39

Strategie

Die Krise kommt, die Krise geht Artikel Seite 43





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

Vermerk SKV

Tel. 0800 82 82 82 www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

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

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



Büro und mehr



z. B. Crésus Lohnbuchhaltung

1-20 Mitarbeiter

Kaufpreis, einmalig: 550.-

Update-Abonnement: 110.-/ Jahr

zuzüglich MWST

Führen Sie ein Kleinunternehmen?

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



Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser, geschätzte SKV Mitglieder

Wir haben Tag 21 in der Corona-Krise. Wie weit die KMU in der Schweiz davon effektiv betroffen sind und wie die wirtschaftlichen Konsequenzen sind, kann aktuell nur vermutet werden. Mit Sicherheit wird sich aber einiges in der Wirtschaft ändern. Wir haben entsprechende Umfragen gemacht und die meisten KMU Betriebe haben genügend Ressourcen, um Ihr Geschäft 2-3 Monate ohne Umsatz aufrecht zu erhalten. Nun muss man aber berücksichtigen, dass der Lockdown vermutlich Schritt-für-Schritt gelockert wird und der Umsatz nicht sofort wieder von 0% auf 100% hochschnellt, sondern dies eher langsam geht, so dass es nach der Lockerung des Lockdowns vermutlich noch 3-4 Monate geht, bis man wieder auf dem «normalen» Niveau, also vor dem Lockdown ankommt. Das Problem ist aber, dass die KMU keine liquiden Mittel mehr haben, um mittels Werbung ihr Geschäft gross anzukurbeln und wenn dann nur ein ausserordentlicher Fall eintrifft wie unerwartete Investitionen, Produktionsprobleme, Materialprobleme o.ä. dies bereits wieder extistenzell bedrohend sein kann.

Die Corona-Krise wird aber die Wirtschaft einschneidend verändern. Viele Firmen werden sich wieder ihrer Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten und der Abhängigkeit vom Ausland bewusst. Die Märkte werden neu analysiert. Viele Firmen werden auch einen möglichen bereits eingeschlagenen Expansionskurs nicht mehr so forcieren wie bisher und die Firmen werden mehr Rücklagen bilden und somit wird die Wirtschaft langsamer wachsen. Demgegenüber werden viele Leute zukünftig vermehrt online einkaufen, weil Sie dies jetzt notgedrungen machen mussten und dies werden Sie so beibehalten. Also Artikel, welche man nicht wirklich haptisch fühlen muss (Kleider, Schuhe o.ä) werden vermehrt im Internet bestellt. Viele Firmen haben in dieser Zeit personell redimensioniert, sind in der Digitalisierung einen Schritt weiter gegangen, haben Prozesse zwangsläufig vereinfacht und optimiert und nun festgestellt, dass es auch mit weniger Personal geht. Somit werden viele Arbeitsstellen nach der Lockerung der Massnahmen gar nicht mehr neu besetzt.

Die Arbeitslosenquoten werden mit Sicherheit ansteigen. Da auch die Liquiditätsdecke dünner ist, wird auch im Bereich Marketing gespart und es wird wohl vermehrt in günstige Onlinewerbung investiert. Geld, was also der Schweizer Marketingindustrie entzogen wird. Ein weiterer Punkt wird sein, dass Firmen festgestellt haben, dass die Abhängigkeit von Grenzgängern gerade in solchen Krisen auch mit Risiken behaftet ist und dies zukünftig auch in Ihre Überlegungen bei Stellenausschreibungen miteinfliessen lassen.

Es gibt aber auch positive Entwicklungen. Die Schweiz war bisher bezüglich HomeOffice nicht auf den vorderen Rängen. Dies wird sich ändern und viele Firmen werden flexiblere Arbeitszeiten, HomeOffice etc. bieten, da Sie nun dafür eingerichtet sind und den Proof haben, dass es funktioniert. Die Arbeitszeitgestaltung wird sich also verändern. Andere Firmen haben notgedrungen sich mit Digitalisierung, Präsenz im digitalen Raum etc. auseinandergesetzt, eigene Online-Shops aufgebaut, neue Vertriebswege initiiert und werden dies auch so beibehalten und so auch neue Märkte erschliessen.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie gesund durch diese Zeit kommen und vor allem auch mit Ihrer Firma diesen LockDown gut überstehen und vielleicht danach sogar noch gestärkt daraus hervorgehen.

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

Inhalt

Unterstützung für KMU	4 – 17
SKV Partner	18 – 19
SKV-Mitgliedervorteile	20
SKV-Report	21
Digital	23
Rechtsberatung	24 – 27
Reisen	29
Interview	30 – 31
Coaching	32 – 33
Arbeit	34
Digital	35 – 36
Buchtipp	37
Versicherung	39
Interview	26 – 27
Strategie	40
Digital	41
Strategie	43
Aus- und Weiterbildung	44 – 48
Gesundheit	49
Nachfolgeregelung	51
VR-Mandat	52 – 53
Agenda Kundenversprechen	54 – 60
	62
Impressum	62
inpressum	02

Passwort für die Ausgabe 4/5: Closed 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)

Coronavirus-Pandemie: Leitfaden und FAQ betreffend Kurzarbeit



Dr. Franziska Buob, Rechtsanwältin

A. Die Schweiz ist von der Coronavirus-Pandemie stark betroffen. Zu ihrer Eindämmung hat der Bundesrat am 16. März 2020 die ausserordentliche Lage gemäss Epidemiengesetz ausgerufen und unter anderem die Durchführung von Veranstaltungen verboten sowie öffentlich zugängliche Einrichtungen für das Publikum geschlossen. Bereits am 20. März 2020 wurden die Massnahmen verschärft: Unter Androhung von Ordnungsbusse sind neu auch sämtliche Ansammlungen von mehr als fünf Personen im öffentlichen Raum verboten.

Vor diesem Hintergrund sehen sich Unternehmen in der Schweiz mit grossen wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert. Entlastung kann die Einführung von Kurzarbeit bieten. Im Zuge der aktuellen Situation rund um die Coronavirus-Pandemie wurden vom Bundesrat diesbezüglich zuletzt am 20. und am 25. März 2020 administrative Erleichterungen und Anspruchsausweitungen veranlasst. Diese sind vorerst für die Dauer von sechs Monaten ab Inkrafttreten der entsprechenden Verordnung am 17. März 2020 befristet und im vorliegenden Leitfaden für Arbeitgeber bereits reflektiert.

B. Was ist Kurzarbeit?

Kurzarbeit ist die vorübergehende Reduzierung oder vollständige Einstellung der Arbeit in einem Betrieb oder einer anerkannten Betriebsabteilung. Dabei wird die arbeitsrechtliche Beziehung aufrechterhalten, der Lohn jedoch entsprechend herabgesetzt. Ein Teil dieser ausfallenden Lohnkosten wird für einen gewissen Zeitraum von der Arbeitslosenversicherung in Form von Kurzarbeitsentschädigung («KAE») gedeckt. Voraussetzung ist die ausdrückliche Zustimmung der betroffenen Arbeitnehmenden und die vorherige Genehmigung durch die zuständigen kantonalen Behörden. Kurzarbeit bzw. KAE dient dem Ausgleich vorübergehender Beschäftigungseinbrüche sowie dem Erhalt von Arbeitsplätzen. Der Arbeitgeber vermeidet damit Kosten infolge Personalfluktuation, und er behält die kurzfristige Verfügbarkeit über seine Arbeitskräfte. Für die betroffenen Arbeitnehmenden bleibt der umfassende Sozialschutz innerhalb des Arbeitsverhältnisses bestehen, und Beitragslücken in der beruflichen Vorsorge können vermieden werden.

KAE wird innerhalb von zwei Jahren während höchstens 12 Abrechnungsperioden (i.d.R. gilt ein Kalendermonat als Abrechnungsperiode) ausgerichtet. Ein monatlicher Arbeitsausfall von mehr als 85% ist nur während längstens vier Abrechnungsperioden anrechenbar.

C. In welchen Konstellationen kann KAE beantragt werden?

Die Auszahlung von KAE setzt das Vorliegen eines sog. **anrechenbaren Arbeitsausfalls** voraus. Ein anrechenbarer Arbeitsausfall liegt in folgenden Konstellationen vor:

- Der Arbeitsausfall ist auf wirtschaftliche Gründe zurückzuführen und unvermeidbar. Wirtschaftliche Gründe umfassen sowohl konjunkturelle als auch strukturelle Gründe, welche einen Nachfrage- bzw. Umsatzrückgang zur Folge haben. Im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie kann ein solcher zum Beispiel auf das Ausbleiben von Kundschaft oder Touristen zurückzuführen sein.
- Der Arbeitsausfall ist auf behördliche Massnahmen oder andere nicht vom Arbeitgeber zu vertretende Umstände zurückzuführen, sofern für den Schaden kein Dritter (z.B. Versicherung) haftbar gemacht werden kann und der Arbeitsausfall vom Arbeitgeber nicht durch geeignete wirtschaftliche Massnahmen vermieden werden kann. Im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie können als Beispiele die Abriegelung von Ortschaften oder behördlich verordnete Betriebsschliessungen angeführt werden.

D. Sind weitere Voraussetzungen zu beachten, um KAE zu erhalten?

Bei Vorliegen der Konstellationen gemäss Buchstabe C hiervor müssen zusätzlich die nachfolgenden Voraussetzungen erfüllt werden, damit Arbeitnehmende Anspruch auf KAE haben:

- Der Arbeitsausfall ist voraussichtlich **vorüber- gehend** und es darf erwartet werden, dass mit der Kurzarbeit bzw. KAE die Arbeitsplätze der betroffenen Arbeitnehmenden erhalten werden können.
- Für von Kurzarbeit betroffene Arbeitnehmende muss eine **betriebliche Arbeitszeitkontrolle** (z.B. Stempelkarten, Stundenrapporte) geführt werden, welche täglich über die geleisteten Arbeitsstunden inkl. allfälliger Mehrstunden, die wirtschaftlich bedingten Ausfallstunden sowie über sämtlichen übrigen Absenzen wie z.B. Ferien-, Krankheits-, Unfall- oder Militärdienstabwesenheiten Auskunft gibt.
- Ein Arbeitsausfall muss je Abrechnungsperiode mindestens **10% der Arbeitsstunden** ausmachen, die von den Arbeitnehmenden des Betriebes bzw. der anerkannten Betriebsabteilung insgesamt geleistet werden. Neu müssen jedoch bestehende **Überstunden und Überzeiten** nicht mehr vor dem Bezug der KAE abgebaut werden.
- Der Arbeitsausfall wird nicht durch Umstände verursacht, die zum normalen Betriebsrisiko gehören. Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO erachtet das unerwartete Auftreten des neuen Coronavirus und dessen Auswirkungen als nicht zum normalen Betriebsrisiko gehörend.



Emanuel Schiwow, Rechtsanwalt

E. Wer hat keinen Anspruch auf KAE?

Weiterhin keinen Anspruch auf KAE haben die nachfolgenden Personen:

- Arbeitnehmende, die mit der Kurzarbeit nicht einverstanden sind. Eine Kündigung der entsprechenden Arbeitsverhältnisse ist unter den normalen arbeitsvertraglichen Bedingungen zulässig.
- Arbeitnehmende, die in einem gekündigten Arbeitsverhältnis stehen, während der gesetzlichen oder vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist, wobei unerheblich ist, welche Vertragspartei gekündigt hat.
- Arbeitnehmende, deren Arbeitsausfall nicht bestimmbar oder deren Arbeitszeit nicht ausreichend kontrollierbar ist.
- Arbeitnehmende, die von einer fremden Firma zugemietet worden sind.

Als Massnahme gegen die wirtschaftlichen Folgen der Coronavirus-Pandemie haben nachfolgende Personen neuerdings Anspruch auf KAE (vorerst befristet für die Dauer bis 17. September 2020, vgl. A. Einleitung):

- Personen, die in einem befristeten Arbeitsverhältnis, einem Lehrverhältnis oder im Dienste einer Organisation für Temporärarbeit stehen.
- Arbeitgeberähnliche Angestellte, d.h. Personen, die in ihrer Eigenschaft als Gesellschafter, als finanziell am Betrieb Beteiligte oder als Mitglied eines obersten betrieblichen Entschei-

dungsgremiums die Entscheidungen arbeitgeberseitig bestimmen oder massgeblich beeinflussen können, sowie ihre mitarbeitenden Eheleute und eingetragenen Partner oder Partnerinnen.

- Mitarbeitende Eheleute sowie eingetragene Partner oder Partnerinnen des Arbeitgebers.
- Sowohl die arbeitgeberähnlichen Angestellten als auch mitarbeitende Eheleute und eingetragene Partner oder Partnerinnen sollen für eine Vollzeitstelle CHF 3'320 als Kurzarbeitsentschädigung geltend machen können. Es handelt sich dabei um eine Pauschale, die keine Kürzung erfährt.

F. Wie ist vorzugehen, um KAE ausbezahlt zu erhalten?

Der Arbeitgeber muss die geplante Kurzarbeit **vor deren Beginn** der zuständigen kantonalen Amtsstelle schriftlich melden. Im Kanton Zürich ist dies das Amt für Wirtschaft und Arbeit.

Aufgrund der wirtschaftlichen Folgen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie hat der Bundesrat für das Voranmeldeverfahren diverse administrative Erleichterungen vorgesehen.

Insbesondere wurde die **Anmeldefrist** aufgehoben. Der Anspruch auf KAE besteht somit ab dem ersten Tag der Anmeldung. Das Bewilligungsverfahren muss jedoch nach wie vor durchlaufen werden.

Die Anmeldung der Kurzarbeit (zwecks Bewilligung) geschieht mit dem neu geschaffenen Formular «Voranmeldung Kurzarbeit COVID-19». Darin muss unter anderem eine Begründung für die Kurzarbeit angegeben werden. Die Anforderungen an diese Begründung sind mit den bundesrätlichen Massnahmen gesenkt worden. Der generelle Verweis auf das Coronavirus reicht jedoch nicht aus, um einen Anspruch zu begründen. Vielmehr muss der Arbeitgeber glaubhaft darlegen, weshalb die in seinem Betrieb zu erwartenden Arbeitsausfälle auf das Auftreten des Coronavirus zurückzuführen sind. Der Arbeitsausfall muss somit in einem adäquaten Kausalzusammenhang stehen mit dem Auftreten des Virus.

Als weitere Erleichterung müssen weniger Belege eingereicht und nicht sämtliche der sonst üblichen Fragen beantwortet werden. Insbesondere muss das Formular «Zustimmung zur Kurzarbeit» derzeit nicht mehr eingereicht werden. Die Arbeitnehmer müssen jedoch weiterhin mit der Kurzarbeit einverstanden sein. Aus Gründen der Dokumentation empfehlen wir, die Zustimmung der betroffenen Arbeitnehmenden zur Kurzarbeit bzw. KAE schriftlich (d.h. mit Unterschrift) einzuholen.

Befinden sich die Arbeitnehmer im Homeoffice, kann die unterschriftliche Zustimmung z.B. auf einem Dokument erklärt werden, das dem Arbeitgeber als Scan übermittelt wird. Allenfalls ist auch die Zustimmung per E-Mail oder die Information an die Arbeitnehmer unter Ansetzung einer Widerspruchsfrist von z.B. sieben Tagen als Sofortmassnahme denkbar.

In der Voranmeldung müssen auch die voraussichtliche Dauer der Kurzarbeit sowie der voraussichtliche prozentuale Arbeitsausfall angegeben werden. Die Dauer ist im Augenblick naturgemäss schwierig abschätzbar. Bis anhin war die Bewilligungsdauer auf 3 Monate begrenzt. Seit dem 25. März 2020 beträgt die Bewilligungsdauer 6 Monate, und es empfiehlt sich, diese Maximaldauer in der Voranmeldung anzugeben.

Formulare und weiterführende Informationen finden sich auf den entsprechenden Websites des SECO und der zuständigen kantonalen Behörden.



Samuel Sauter, Rechtsanwalt

G. Welche Pflichten hat der Arbeitgeber während der Kurzarbeit und wie wird die KAE ausbezahlt?

Grundsätzlich ist vorgesehen, dass der Arbeitgeber den betroffenen Arbeitnehmenden zum anteilsmässigen Lohn für die allenfalls weiterhin geleistete Arbeitszeit auch 80 % des anrechenbaren Verdienstausfalles am ordentlichen Zahltagsdatum ausrichten muss (Vorschusspflicht des Arbeitgebers). Die **Sozialversicherungsbeiträge** (AHV/IV/EO/ALV, Unfallversicherung, Familienausgleichskasse, berufliche Vorsorge etc.) sind weiterhin auf dem vollen arbeitsvertraglich vereinbarten Lohn abzuführen. Die Anteile des Arbeitgebers an die AHV, IV, EO und ALV für die Ausfallzeiten werden mit der KAE zurückerstattet.

Beispiel: Wird das Arbeitspensum infolge Kurzarbeit auf 50% herabgesetzt, erhalten betroffene Arbeitnehmende 50% des vollen Lohns zuzüglich 80% des infolge Kurzarbeit herabgesetzten Pensums, was insgesamt 90% des bisherigen Lohnes entspricht. Bei einem Monatslohn (brutto) von CHF 8'000 wären das CHF 7'200.

Der Arbeitgeber hat die Ansprüche der betroffenen Arbeitnehmer auf KAE bei der im Voranmeldeverfahren bezeichneten Arbeitslosenkasse innert drei Monaten geltend zu machen. Dafür stehen Formulare und Excel-Sheets zur Verfügung, welche die Abrechnung erleichtern. Für die «Geltendmachung von wirtschaftlich bedingten Arbeitsausfällen aufgrund von behördlichen

Massnahmen infolge Pandemie Covid-19» (wozu alle Arbeitsausfälle gehören dürften, die jetzt als Folge von COVID-19 auftreten) wurde vom Bund ein ausserordentliches Formular geschaffen für das bedeutend weniger Angaben erforderlich sind. Insbesondere muss keine detaillierte Abrechnung pro Arbeitnehmer mehr eingereicht werden, sondern es kann der gesamte betriebliche Arbeitsausfall zusammengefasst angegeben werden. Als Belege genügen betriebsinterne Unterlagen wie z.B. Stundenlisten oder Lohnjournale. Auch wenn vereinzelt zu vernehmen ist, dass Arbeitszeitbelege nicht mehr vorzulegen seien, empfehlen wir, diese weiterhin sauber zu führen und - auch im Hinblick auf allfällige zukünftige Überprüfungen - bei den Akten zu haben. Mit diesem vereinfachten Verfahren soll es den Arbeitgebern auch ermöglicht werden, die Auszahlung von KAE rasch und speditiv zu verlangen, ohne diese vorschiessen zu müssen (vgl. COVID-19-Verordnung Arbeitslosenversicherung, Art. 6).

Ferner hat der Bundesrat die **Karenzzeit (Wartefrist)** von grundsätzlich drei Tagen pro Abrechnungsperiode, während der kein Anspruch auf KAE besteht und die aus der Kurzarbeit resultierenden, wenn auch reduzierten Lohnzahlungen vollumfänglich vom Arbeitgeber zu tragen sind, mit Wirkung ab 17. März 2020 für die Zeit von sechs Monaten gestrichen. Damit entfällt diese Beteiligung der Arbeitgeber an den Arbeitsausfällen.

In diesem Zusammenhang gilt es zu beachten, dass von der Krise betroffene Arbeitgeber ein vorübergehender, zinsloser Zahlungsaufschub für die Beiträge an die Sozialversicherungen (AHV/IV/EO/ALV) gewährt werden kann. Die Arbeitgeber haben zudem die Möglichkeit, die Höhe der regelmässigen Akontobeiträge an die AHV/IV/EO/ALV anpassen zu lassen, wenn die Summe ihrer Löhne wesentlich gesunken ist. Zuständig für die Prüfung der Zahlungsaufschübe und der Reduktion der Akontobeiträge sind die AHV-Ausgleichskassen.

Verfasser:

Dr. Franziska Buob, Rechtsanwältin, buob@ruossvoegele.ch

Samuel Sauter, Rechtsanwalt, sauter@ruossvoegele.ch

Emanuel Schiwow, Rechtsanwalt, schiwow@ruossvoegele.ch

Ruoss Vögele Partner

Kreuzstrasse 54 · 8008 Zürich www.ruossvoegele.ch

Aus dem Home-Office wie gewohnt weiter arbeiten? Cisco erweitert Gratis-Portfolio



Ihnen bereitet der Corona-Virus auch Kopfzerbrechen? Sie sehen die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter und Ihre Produktivität in Gefahr? Hier zu helfen, ist Cisco ein grosses Anliegen.

Mit der Ausbreitung des Corona-Virus steigt der Bedarf für Home-Office-Lösungen und virtuelle Meetings stark an. Diese ungewöhnliche Situation stellt eine plötzliche Belastung für IT- und Sicherheitsteams dar, die jetzt mit dem sicheren Remote-Zugang von Mitarbeitern und ihrer Enderäte auf interne Unternehmensressourcen beauftragt sind.

90 Tage lang Software für das Home-Office gratis testen

Kürzlich hat **Cisco Webex** sein kostenloses Angebot erweitert, damit Mitarbeiter mit ihren Teams in Verbindung bleiben und ihre Geschäftstätigkeit fortsetzen können. Als Reaktion auf eine Vielzahl von Kundenanfragen erweitert Cisco dieses Angebot auch um die Sicherheit für Remote-Mitarbeiter. Drei von Cisco's wichtigsten Sicherheitstechnologien, die zum Schutz von Remote-Mitarbeitern entwickelt wurden, können nun kostenlos bereitgestellt werden.

- Cisco AnyConnect Secure Mobility Client ermöglicht es Mitarbeitern, von überall remote per VPN mit ihren mobilen Endgeräten zu arbeiten. Es bietet auch die Visibilität und Kontrolle darüber, wer und welche Geräte auf die Unternehmens-Infrastruktur zugreifen. Bestehende AnyConnect-Kunden können ihr Benutzerlimit überschreiten, um eine Erhöhung der Anzahl der Remote-Mitarbeiter zu unterstützen, und neue Kunden können auf eine kostenlose Lizenz zugreifen.
- Cisco Umbrella schützt Benutzer vor böswilligen URLs bzw. Webseiten, unabhängig davon, ob sie sich im Netzwerk befinden oder nicht. Da Umbrella eine DSGVO konforme SaaS Lösung ist, ist es einfach, Benutzer innerhalb von Minuten überall zu schützen. Mit diesem Angebot können bestehende Kunden ihr Benutzerlimit überschreiten, um eine Erhöhung der Anzahl der Remote-Mitarbeiter zu unterstützen, und neue Kunden können auf eine kostenlose Lizenz zugreifen.
- **Duo Security** ermöglicht Organisationen mittels erweiterter Multi Factor Authentication die Identität von Benutzern sowie die Vertrauens-

würdig des Endgerätes zu überprüfen, bevor sie Zugriff auf Applikationen und Ressourcen bekommen. Durch die Verwendung eines Zero-Trust-Modells wird die Angriffsfläche verringert und das Risiko verringert. Mit diesem Angebot können bestehende Kunden ihr Benutzerlimit überschreiten, um eine Erhöhung der Anzahl der Remote-Mitarbeiter zu unterstützen, und neue Kunden können auf eine kostenlose Lizenz zugreifen.

Diese Angebote sind ab sofort alle kostenlos bis zum 1. Juli 2020 verfügbar. Wir hoffen, dass diese proaktiven Schritte Unternehmen dabei helfen, die geschäftlichen Auswirkungen zu bewältigen und die Sicherheit der Mitarbeiter in dieser herausfordernden Situation zu gewährleisten. Das Schweizer Cisco Team berät sie gerne unverbindlich. Sie erreichen uns unter 0800 179 317.

·I|I·I|I· CISCO

Cisco Systems

Richtistrasse 7 · 8304 Wallisellen Telefon 0800 179 317 · www.cisco.ch/homeoffice

SO SCHÜTZEN WIR UNS.



NEU

Abstand halten.

Zum Beispiel:

- Ältere Menschen durch genügend Abstand schützen.
- · Beim Anstehen Abstand halten.
- Bei Sitzungen Abstand halten.

WEITERHIN WICHTIG:



Gründlich Hände waschen.



Hände schütteln vermeiden.



In Taschentuch oder Armbeuge husten und niesen.



Bei Fieber und Husten zu Hause bleiben.



Nur nach telefonischer Anmeldung in Arztpraxis oder Notfallstation.

www.bag-coronavirus.ch



Schweizerische Eidgenossenschaft Confédération suisse Confederazione Svizzera Confederaziun svizra Bundesamt für Gesundheit BAG Office fédéral de la santé publique OFSP Ufficio federale della sanità pubblica UFSP Uffizi federal da sanadad publica UFSP



Hilfe kommt, Rohan!



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

Rohan war bis 16. März mein Coiffeur. Trotz Staatshilfe übersteht er die Liquiditätskrise nicht. Für ihn war die Ungewissheit über die Dauer der Corona Krise das Schlimmste. Und sobalddieersten Schockwellenausgestanden sind, wird gestritten. Was ist zu tun?

Die griechische Tragödie folgt dem logischen Lauf der Dinge. Bei der Corona-Krise ist es auch so: Die Aufträge brechen weg, die Verschuldung nimmt zu, Kapital muss her und nach Corona ist man wieder Existenzgründer. Dieser Kreislauf wird (zu) viele an die Grenze ihrer seelischen und finanziellen Möglichkeiten treiben. So geschehen auch mit meinem Coiffeur Rohan. Er hat sich letzten Herbst selbständig gemacht. In den Ausbau des Ladens hat er seine Ersparnisse und sein Pensionskassengeld investiert. Mit Stolz und Freude hat er die fünfundzwanzig Franken für einen überdurchschnittlich guten Haarschnitt in die Kasse gelegt. Die Corona-Tragödie hat Rohan bis zum zweiten Akt ausgestanden.

Erster Akt: Die Aufträge brechen weg

Sämtliche Messen in Europa wurden abgesagt. Eine Hundertschaft an Zulieferanten hat nichts mehr zu tun. Ein Messestand, der heute nicht gebaut ist, wird nie mehr gebaut werden. Eine Kettenreaktion von Auftragsstorni wurde wenige Stunden nach dem Versammlungsverbot am 28. Februar losgetreten. Einen mittelgrossen Messestand unter Zeitdruck aufzustellen ist wie ein Haus innerhalb von einem Jahr zu bauen. Vom Zeichner über den Schreiner zum Lichtdesigner: Dutzende Berufe begegnen sich in der Messehalle. Wenn ein Jahr lang keine Stände mehr gebaut werden, müssen sich diese Berufsleute anderweitig orientieren. Eine Branche löst sich auf.

Zweiter Akt: Die Verschuldung nimmt zu

Die Umsätze sind urplötzlich weggebrochen und die pendenten Aufträge wurden flächendeckend annulliert. Die Löhne der Angestellten werden zwar vom Staat übernommen. Doch es bleiben immer noch Forderungen wie der Unternehmerlohn, die Fixkosten für Miete, Leasings und die Lieferanten übrig. Zwei Monate Krise lassen sich überstehen. Danach wird in Branchen wie dem Messebau Personal entlassen. Wenn die KMU bei einem grossen Liegenschaftsbesitzer eingemietet ist, dann kann, ja muss dieser nach einem Monat unbezahlter Miete das Mietobjekt kündigen. Vielleicht lässt sich mit dem Vermieter eine Lösung finden. Doch je länger die Krise dauert, je mehr türmen sich die unbezahlten Rechnungsbelege. In den Bilanzen gibt es keine Kontoposition, die «Geschenk» heisst. Nach Corona kommt die Zeit, in welcher alle rückständigen Rechnungen beglichen werden müssen. Sofern eine KMU seit jeher eine schwarze Null schreibt und gegen Liquiditätsengpässen kämpft, dann kommt sie zwangsweise gemäss Art. 725 Abs. 2 des Obligationenrechts früher oder später wegen Überschuldung nicht um die Deponierung der Bilanz herum.

Dritter Akt: Kapital muss her

Der Bund hat für KMU finanzielle Unterstützungspakete in Aussicht gestellt. Eines davon ist die Kurzarbeitsentschädigung (Das Ausfüllen des Formulars war so kompliziert, dass auch ein ETH-Ingenieur damit Mühe hätte). Per Notverordnung wird den KMU mit bürgschaftlich ab-

gesicherten Bankkrediten unter die Arme gegriffen. Diese Kredite wirken wie eine Kopfwehtablette während vier Stunden bei einer dreitägigen Migräne. Mit einem Kredit hat man die Firma ein paar Monate über die Runden gebracht, doch aus der Krise kommt sie hoch verschuldet wieder heraus. Die Notkredite müssen später über den Cashflow bedient werden. Im Klartext: Eine KMU wird während vieler Jahre ihren Gewinn opfern müssen. Vermutungsweise erhalten nur solche KMU das schnelle Geld von der Bank, welche auch in «normalen» Zeiten Geld bekommen. Tausende Betriebe begeben sich sehenden Auges in den Würgegriff der Banken. Es geht nicht anders.

Was ist zu tun?

Es geht nun um die operative Sanierung, um die «Zeit danach». Viele KMU-Betriebe werden nach Corona wieder zu Existenzgründern, denn viele werden personell und finanziell verkleinert. Später müssen die freigestellten Mitarbeiter/innen wieder zusammengesucht werden. Geschäftsprozesse, vor allem im Detailhandel, werden mit hoher Wahrscheinlichkeit unter Wegbedingung des Menschen «digitalisiert». So auch viele Büroarbeitsplätze. Wir haben nun vier bis zehn harte Monate vor uns. Die Zeit der verordneten Untätigkeit sollten wir nutzen, um einen Zielund Massnahmenplan für 2021 zu erstellen und die Mittel für dessen Umsetzung vorzubereiten. Hierzu gehören eine Um- oder Neupositionierung, die Anpassung oder Neuauflage der Homepage und des Prospektmaterials. Ebenso die Straffung oder Ausweitung der Dienstleistungen und Produkte. Oder die Planung von Messen in Verbindung mit einer regen Teilnahme an Netzwerken. Unternehmer, Unternehmerinnen: Wir müssen stark sein. Es gibt ein Leben nach Corona.



meinJurist KmG

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

Wenn das Unvermeidbare eintrifft:

KMU-Mitglieder können sich im *Sekretariat* respektive bei *meinJurist.ch* melden, wenn bei einer Überschuldung ein «geordneter» Konkurs notwendig wird. Denn in vielen Fällen hängen das eigene Wohnhaus oder private Darlehen am Bankkredit. Zentral wird vorerst die Sanierung sein.





Büro und mehr

Partnerangebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

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

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

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

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

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

Treuerabatt

20.-

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.-

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

Im Online-Warenkorb Code SKMU20 eingeben oder am Telefon erwähnen

Umgang mit Corona in KMU RUZ lanciert KMU-Support und Livestreaming



Wie meistere ich die Krise? Wie starte ich danach wieder durch? Das Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ reagiert mit einer interaktiven Service-Plattform auf die Corona-Krise, die seit dem 18. März live ist. Mehrere hundert KMU haben in den ersten Tagen die Hotline benutzt. Beantwortet werden die Anfragen von krisenerprobten Unternehmern, die hilfesuchenden KMU ihre Ressourcen und praktisches Know-how zur Verfügung stellen. Am 26. März startete der erste Live-Event auf der Plattform.

Die Corona-Pandemie fordert KMU enorm. Das Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ hat deshalb die interaktive Service-Plattform www.ruz.ch/corona lanciert. Das RUZ ist mit dem Versprechen angetreten, die KMU als Rückgrat der Schweiz zu stärken. «Das gilt ganz besonders jetzt», sagt RUZ-Geschäftsführer Matthias P. Weibel. «Wir lassen die Unternehmerinnen und Unternehmer nicht im Stich, helfen nicht nur mit Worten, sondern mit Taten – solidarisch und rasch.» Die Plattform ist öffentlich zugänglich und für eine erste Anfrage kostenlos, um die Unternehmen nicht zusätzlich zu belasten.

Durchkommen, stabilisieren, wachsen

Wohlgemeinte Ratschläge und Checklisten gibt es nun vielerorts. Das RUZ stellt den Unternehmen dagegen krisenerprobte Unternehmer beratend zu Seite. Sie stellen die notwendigen Ressourcen frei, um KMU praktisch unter die Arme zu greifen. Viele Unternehmen wandten sich in den letzten Tagen bereits an das RUZ. «Die Unsicherheit ist gross», weiss deshalb Matthias P. Weibel. Trotzdem müssten die Unternehmen umgehend auf die ausserordentliche Lage reagieren.

Die erste Frage ist meist: Wie bleibe ich liquid? Damit sei es aber nicht getan, so RUZ-Begleiter Edi Platter. Das RUZ führt hilfesuchende KMU deshalb systematisch durch die komplexen anstehenden Herausforderungen: In einer ersten Phase stellen sich Themen wie Kurzarbeit, Krisenkommunikation, Kostenkontrolle oder Produktionssicherung. Und ganz

typisch: Wie verkauft man Produkte und Dienstleistungen in Zeiten des «Social Distancing»? Sind erste Gefahren gebannt, beginnt eine Phase der Stabilisierung – mit möglichen Anpassungen in der Organisation, Wertschöpfungskette und den Arbeitsweisen. Es gilt, Lehren aus der Krise zu ziehen. In der dritten Phase heisst es dann: Wie bringe ich mein Geschäft wieder auf Touren? Dafür sind durchdachte Wachstumsstrategien gefragt.

Service-Themen und Live-Events

Der Erstkontakt findet über die Hotline 041 552 14 14 statt. Zudem finden Unternehmerinnen und Unternehmer auf der Plattform eine Übersicht zu allen Themen, die sie unter den Nägeln brennen: Wie behalte ich kühlen Kopf in der Krise? Wie schütze ich meine Mitarbeitenden? Wie beantrage ich Kurzarbeit? Für individuelle Fragen gibt es ein Online-Formular. Die RUZ-Berater versprechen rasche, kompetente und pragmatische Hilfe. Sie dürfen auch direkt kontaktiert werden. Am 26. März 2020 ging das RUZ mit einem Streaming-Dienst online. Geplant sind Live-Events als interaktive Diskussionen und Referate. «Teilnehmende können per Mausklick Fragen stellen», erklärt RUZ-Kommunikationsleiter David Hugi. Die Referenten würden dann auf spezifische Fälle eingehen. Der erste Live-Event widmet sich dem Thema «Liquiditätssicherung in Extremis». Nebst dem Unternehmer Edi Platter wirken ein Finanzexperte und eine Rechtsspezialistin mit. Künftige Live-Events gehen auf die Themen «Sicherstellung der Produktion» sowie «Vertrieb und Verkauf in Zeiten von Social Distancing» ein. Die Daten werden auf der Plattform veröffentlicht. www.ruz.ch/corona, www.rce.ch/corona



Raiffeisen Unternehmerzentrum AG

David Hugi · Fabrikstrasse 7 · 9200 Gossau Leiter Marketing & Kommunikation · RUZ/RCE Telefon 079 358 86 23 · david.hugi@ruz.ch · www.ruz.ch

In schwierigen Zeiten handlungsfähig bleiben: «In der Krise werden wir mobil»



Marcel Dossenbach, COO der Mobile Klinik



Mobil unterwegs mit der Mobile Klinik

In der Krise trennt sich die Spreu vom Weizen. Die Fähigkeiten echter Unternehmer kommen erst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten so richtig zum Vorschein, während Schönwetterkapitäne gerne den Kopf in den Sand stecken. Heute besteht die grösste Herausforderung mitunter darin, in nützlicher Frist die strategisch richtigen Entscheidungen zu treffen und handlungsfähig zu bleiben. Wer sich in sein Schneckenhäuschen zurückzieht, muss gar nicht mehr rauskommen, denn die Geschäftsmodelle verändern sich in der aktuellen Krise rasant. Was bedeutet das für den schweizweit grössten Express-Reparatur-Dienst Mobile Klinik?

Smartphones und Tablets sind wegen des nationalen Lockdowns für viele Schweizerinnen und Schweizer der einzige Zugang zur Arbeits- und Aussenwelt. Während Läden geschlossen bleiben, Home-Office an der Tagesordnung ist, und sich der Kontakt in der Bevölkerung zusehends in die digitale Welt verlagert, stellt sich für viele die Frage: Was tun, wenn mein Smartphone oder mein Tablet defekt ist? Die Mobile Klinik reagiert mit einem neuen Konzept auf die aktuellen Herausforderungen in der Corona-Krise und lancierte innert weniger Tage im Grossraum Zürich und Winterthur einen Home-Service für die Reparatur mobiler Geräte. Nach erfolgreicher Testphase startete der Dienst auch in Bern.

«Uns erreichen täglich telefonische Anfragen von Kundinnen und Kunden, deren Smartphone zum Beispiel im Home Office kaputt gegangen ist und die eine Sofortlösung suchen. Wir wollen hier einen Beitrag leisten, damit die Kommunikation auch in dieser anspruchsvollen Zeit einwandfrei gewährleistet ist», sagt Marcel Dossenbach, COO der Mobile Klinik. Das Unternehmen ist heute der schweizweit grösste Express-Reparatur-Dienst für Smartphones und mobile Geräte. Mit 40 Filialen in der Schweiz beschäftigt die Mobile Klinik AG über 80 Mitarbeitende.

Marcel Dossenbach führt aus: «Unsere zentralen Reparaturstellen sind auch in diesen schwierigen Zeiten in Betrieb, natürlich unter Einhaltung aller BAG Vorgaben. Defekte Geräte können per Post eingesandt werden. In der jetzigen Situation dauert dies vielen Kundinnen und Kunden jedoch zu lange. Für Personen, die auf eine schnelle Reparatur angewiesen sind, bieten wir deshalb in ersten Regionen einen neuen Home-Service an. Wir haben diesen Service im Grossraum Zürich und Winterthur vergangene Woche getestet und sind aufgrund der hohen Nachfrage mit diesem Konzept nun auch in Bern unterwegs.» Der nationale Rollout ist nur noch eine Frage der Zeit.

Ressourcen und Flexibilität sind unabdingbar

Fakt ist: Um auf unvorhergesehene Krisen reagieren zu können, entwickeln Unternehmen verschiedene auf die jeweilige Situation angepasste Strategien. Dossenbach betont: «Ohne eine gewisse unternehmerische Flexibilität und sofortige Mobilisierung notwendiger Ressourcen ist diese Krise für uns alle nicht zu stemmen.» Aufgrund der Zughörigkeit zur MSS Holding AG, welche schweizweit zu den führenden Anbietern von Mobilitätslösungen zählt, verfügt die Mobile Klinik über den Zugang zu einer Fahrzeugflotte, die nun speziell für den jetzigen Fall aktiviert wird. Marcel Dossenbach erklärt: «Unsere Mitarbeitenden sind hygienisch geschult, fahren bei den Kunden vor und reparieren das defekte Smartphone oder Tablet gleich vor Ort. Bei schwierigen Fällen nehmen wir das Gerät mit und bringen es nach erfolgter Reparatur gleichentags zurück. Bei Bedarf überlassen wir ein Leihgerät.»

Für KMU ist die Handlungsfähigkeit in der Krise überlebenswichtig. Die finanziellen Polster sind nicht vergleichbar mit den Ressourcen und Handlungsspielräumen der Grosskonzerne und wer in Schockstarre fällt, muss mit dem Schlimmsten rechnen. Unternehmer, die aber beherzt zu Massnahmen greifen, die sich an den aktuellen Herausforderungen am Markt orientieren, haben eine reale Chance ohne grösseren Schaden durch die Krise zu steuern. Mut und Entscheidungsfreude sind gefragt; basierend auf den notwendigen strategischen Überlegungen. Wer in der Krise agil bleibt, wird gewinnen.

Mobile Klinik AG

Industriestrasse 12 · 8305 Dietlikon Telefon 0840 18 18 18 www.mobileklinik.ch

Coronakrise: Jetzt ist Solidarität gefordert



KMU befinden sich aktuell in einer schwierigen Phase. Eine Bestandsaufnahme von WIR-Bank-Chef Bruno Stiegeler.

Seit dem 16. März 2020 ist in der Schweiz die «Verordnung 2 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus» in Kraft – wir befinden uns in einer «ausserordentlichen Lage». Die Schlagzeilen jagen sich im Minutentakt. Trotzdem oder gerade deshalb müssen wir versuchen, kühlen Kopf zu bewahren und die getroffenen Massnahmen und Empfehlungen des Bundesrats umzusetzen. Konsequent. Und vor allem zusammen.

Das ist nicht immer einfach. Man darf sich Sorgen machen, man muss der Coronakrise mit einer gehörigen Portion Respekt begegnen. Das tue auch ich. Und trotzdem dürfen wir dabei nicht in Schockstarre verfallen. Die WIR Bank gehört als Bank zu denjenigen Bereichen, die – auch in Zeiten der «ausserordentlichen Lage» – explizit weiter funktionieren sollen, nein, weiter funktionieren müssen. Wir wollen für unsere Kunden da sein, ihnen jetzt zur Verfügung stehen.

Lösungen finden

Die Geschichte unserer Bank beginnt 1934 in einer Krisensituation – entsprechend wird unsere Komplementärwährung WIR auch als «Krisenwährung» bezeichnet. Und das stimmt. Wirtschaftliche Parallelen zu damals lassen sich heute nicht viele ziehen; die Weltwirtschaftskrise hatte in den 1930er-Jahren dazu geführt, dass Geld aus Angst gehortet wurde und nicht

mehr zirkulierte. Im März 2020 stecken wir in einer Art wirtschaftlichen Lähmung, deren Ausmass und vor allem auch deren Ausgang absolut ungewiss sind.

Fakt ist: Der von der Landesregierung verordnete «Lockdown» trifft unsere KMU-Kunden mit voller Wucht. Jetzt braucht es Solidarität. Und mit der Solidarität eng verzahnt ist das Stichwort Netzwerk, das die WIR-Geschichte seit über 85 Jahren prägt. Gerade jetzt ist es wichtig, dass KMU, bekanntlich das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, Lösungen finden, sich gegenseitig berücksichtigen, um durch diese schwierige Zeit kommen.

«Die Banken stehen zu ihrer Verantwortung als Kreditversorger der Wirtschaft», hält die Schweizerische Bankiervereinigung fest. Das unterschreibe ich. Im Interesse der Stabilität des Finanzmarktes dürfen wir geltende Regeln bezüglich Kreditvergabe nicht einfach über Bord werfen. Und trotzdem ist uns natürlich bewusst, dass Themen wie Liquidität, Amortisationen oder Krediterhöhungen in den kommenden Tagen, Wochen, ja, Monaten vielerorts latent aktuell werden oder es bereits sind. Der Bund hat verschiedene flankierende Massnahmen angekündigt – administrativ, aber auch finanziell. Wir als WIR Bank können uns zusätzlich als flexibler Partner positionieren, indem wir die Bedürfnisse individuell anschauen und nach Lösungen suchen. Zusammen.

#zusammenstark als Hilfe zur Selbsthilfe

Der Gedanke des gegenseitigen Helfens hat auch in unsem Social-Media-Team zu einer spontanen Aktion geführt: Es stellt die Reichweite der WIR-Bank-Kanäle (digital und analog) zur Verfügung, um mit dem Hashtag #zusammenstark aus dem WIR-Netzwerk über Restaurants zu berichten, die neu einen Take-Away-Service anbieten, über Firmen, die ihre Produkte neu ausliefern oder als Dienstleister auf Video-Chat umgestellt haben, und solche, die andere kreative Wege zur Meisterung des «Lockdowns» gefunden haben.

Wir alle können mithelfen, indem wir Beispiele mit #zusammenstark in unserem eigenen Netzwerk teilen, darüber reden und Schweizer KMU mehr denn je berücksichtigen. Denn die aktuelle Entwicklung führt uns auch die in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten entstandene Abhängigkeit vom Ausland vor Augen. Das meine ich nicht im Sinne eines Stigmas – auch hier gilt, wie so oft, das Gebot der Diversifikation.

Fakt ist: Die WIR Bank ist Schweiz. Sie ist in der hiesigen Wirtschaft verankert, hat nur Kundinnen und Kunden aus der Schweiz, ist als bodenständige Genossenschaft organisiert. Die Schweiz ist unsere DNA, sie ist zentral für unsere Identität und unser Selbstverständnis. Aus der Schweiz, für die Schweiz, in der Schweiz.

Und diese Schweiz durchlebt aktuell eine verrückte Zeit, in der wir uns nicht verrückt machen lassen dürfen – sondern zusammenstehen. Meine ganz persönlichen Wünsche: Tragen wir Sorge. Helfen wir einander. Und vor allem: Bleiben wir gesund! Zusammen.



Bruno Stiegeler Vorsitzender der Geschäftsleitung

Alle Informationen zur KMU-Solidaritätsaktion **#zusammenstark** finden Sie unter **www.lp.wir.ch/zusammenstark.**

Bereits publizierte Angebote gibt es auf dem WIRblog unter **www.blog.wir.ch.**

WIR Bank Genossenschaft

Auberg 1 · 4002 Basel www.wir.ch · Telefon 0800 947 947 (kostenlos)

Finanzielle Unterstützung für die KMU dank Direct Lending

Die COVID-19 Pandemie hat die Schweiz fest im Griff. Das öffentliche Leben und die Bewegungsfreiheit des Einzelnen werden stark eingeschränkt. Dies hat auch unmittelbare Auswirkungen auf die Schweizer KMU. Viele KMU in direkt betroffenen Branchen, wie Gastronomie, Hotellerie oder Einzelhandel und viele mehr, durchleben katastrophale Zeiten und die Liquidität wird zusehends knapp. Nicht nur die nächste Lohnzahlung ist gefährdet.

Finanzierung mit Verzögerung

Am 20. März 2020 kündigte der Bund an den Unternehmen wirtschaftliche Soforthilfe über 40 Milliarden Franken zur Verfügung zu stellen. Mit kürzeren Karenzzeiten für Kurzarbeit, Liquiditätsüberbrückungen, Bürgschaften, Zahlungsaufschub bei Sozialversicherungsbeiträgen, Rechtsstillstand bei Betreibungen und weiteren Massnahmen soll den KMU unbürokratisch und schnell unter die Arme gegriffen werden. Damit setzt der Bund ein klares Zeichen für die Unterstützung der Wirtschaft.

Trotz der Soforthilfemassnahmen des Bundes sind die KMU aber weiterhin auf einen voll funktionsfähigen Kreditmarkt angewiesen. Denn die Unterstützung des Bundes trifft meist erst nach einiger Verzögerung ein und bürokratische Hürden bei den Finanzintermediären verlangsamen die Auszahlung der dringend benötigen Mittel. Der Liquiditätsengpass ist aber heute schon Realität. Schnell und unkompliziert verfügbare Überbrückungskredite sind also ein unabdingbares Mittel, um die nächste Lohnzahlung ausführen oder die offenen Rechnungen bezahlen zu können. Die Banken helfen hier nur bedingt. Ihre Kreditprüfungsprozesse sind nicht für ein solches Szenario entwickelt worden. Entsprechend langsam und restriktiv ist der Kreditentscheid während bei den KMU die Kassen immer leerer werden.

CreditGate24 hilft Schweizer KMUs

Neben den Banken haben sich in den letzten Jahren diverse Direct Lending Plattformen etabliert, welche mit modernster Technologie flexible und unkomplizierte Finanzierungsmöglichkeiten anbieten. Dank online Kreditantragsprozessen sowie einer hoch automatisierten Kreditanalyse und -administration, können Kredite an die KMU sehr schnell und zu fairen Konditionen vergeben werden. In den USA und in England schon längst etabliert, haben die Schweizer Direct Lending Plattformen bis heute weit über eine halbe Milliarde Schweizer Franken Kredite vergeben. Diese Plattformen stellen deshalb eine echte Alternative zu den klassischen Bankfinanzierungen dar.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Krise hat CreditGate24, die grösste Schweizer Direct Lending Plattform, ein Finanzierungsprodukt für COVID-19 betroffene KMU lanciert. Betroffene Unternehmen können ab sofort online einen Notfall-Kredit von bis zu 100'000 Franken beantragen.

Welche Bedingungen muss ihr Unternehmen erfüllen, um vom Notfall-Kredit profitieren zu können?

- Beeinträchtigung des unter normalen Umständen gesunden Geschäftsgangs durch das Coronavirus
- Stabile und profitable Ertragslage bis zur virusbedingten Beeinträchtigung
- Das Unternehmen besteht bereits seit mindestens zwei Jahren
- Das Domizil des Unternehmens befindet sich in der Schweiz oder in Liechtenstein



Nach Einreichung eines vollständigen Kreditantrages und der benötigen Dokumente über die Online Plattform erhalten KMU innerhalb von 48 Stunden den finalen Kreditentscheid mitgeteilt. Bei einem positiven Entscheid erfolgt die Auszahlung des Kredits dann innert Wochenfrist. So schnell kann den KMU geholfen werden.

Ein positives Signal setzen

Direct Lending Plattformen sind keine Banken und profitieren bis heute daher nicht von der wirtschaftlichen Soforthilfe des Bundes. Eine Kreditvergabe ist daher in keinem Fall durch eine Bürgschaft des Bundes gedeckt, sondern erfolgt immer auf das eigene Risiko der Anleger. Doch ausserordentliche Situationen verlangen oft auch mutige Schritte. Die Liquidität einer alternativen Finanzierungsquelle kann jetzt entscheidend sein und das Überleben der KMU sichern. Daher hat sich Credit-Gate24 trotz fehlender Unterstützung des Bundes entschieden sich für das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft einzusetzen und den Unternehmen in dieser Notlage schnell und unkompliziert beizustehen. Denn gemeinsam können wir diese Krise bewältigen.

Über CreditGate24

CreditGate24 ist mit über 500 Millionen Franken vergebenen Krediten und 27 Mitarbeitern die grösste Direct Lending Plattform der Schweiz. Über die eigenentwickelte Kreditplattform werden Kreditnehmer und Anleger schnell, effizient und 100% digital miteinander verbunden. Davon profitieren alle. Kreditnehmer erhalten faire Kredite zu günstigen Konditionen und Anleger verdienen eine attraktive Rendite.

CreditGate24

CreditGate24 Excellence AG

Viviana Gujer · Relation - & Partnership Management Alemannenweg 6 · 8803 Rüschlikon · Telefon 044 244 30 32 viviana.gujer@creditgate24.com · www.creditgate24.com

Finanzierung für KMU – so einfach wie im Fachmarkt einkaufen



In der Schweiz sind 99.7 % aller Unternehmen KMU und mehr als 3 Millionen Menschen arbeiten bei KMU. KMU tragen also viel zum Wohlstand der Schweiz bei. Um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, können KMU ihre Buchhaltung an einen Treuhänder abgeben. Für die guten KMU-Rahmenbedingungen sorgen Politiker der Gewerbeverbände. Doch wer unterstützt, wenn ein KMU eine Finanzierung und Informationen darüber benötigt? Dann stehen Sie als KMU-Unternehmer plötzlich ganz alleine da – eine neutrale Plattform fehlt bisher am Markt.

Markt für «KMU und Finanzierungen»

Systemcredit ist ein Schweizer Startup, das sich seit 2018 auf das Thema «KMU und Finanzierung» konzentriert. Finanzierungen sollen KMU keine Kopfschmerzen mehr bereiten, sondern Unternehmern helfen, das Maximum aus ihrem Kerngeschäft herauszuholen. Wir von Systemcredit finden, Finanzierungen sollten für KMU so einfach sein, wie im Baumarkt Farbe einzukaufen.

Wir erledigen Finanzierung für Sie

Hat Ihr KMU Finanzierungsbedarf, steht Systemcredit als neutrale Unterstützung auf Ihrer Seite. Systemcredit hilft bei der Vorbereitung auf eine Finanzierung und bei der Finanzierung selbst. Denn dem KMU-Unternehmer fehlen meistens Zeit, Finanzfachwissen und Zugang zu Finanzierungsgebern. Zudem versorgt Systemcredit KMU regelmässig mit neutralen Fachinformationen rund um das Thema «KMU und Finanzierungen». Bei uns finden Sie als Unternehmer spannende Artikel, Schulungs-Webinare, aber auch Networking-Events, an denen sich KMU untereinander austauschen können. Neu finden Sie bei uns auch alle Informationen zum COVID-19-Überbrückungskredits des Bundes. Alles ganz einfach und unabhängig.

Wie erledigen wir das.

Uns ist bewusst, dass eine Finanzierungssuche immer mit einem grossen Vertrauensbeweis verbunden ist. Deshalb möchten wir Sie zunächst unverbindlich kennenlernen und mehr über Ihr Unternehmen erfahren. So können auch Sie uns besser einschätzen. Bei Fragen berät Sie unser Concierge Daniel gerne persönlich. Anschliessend erstellen wir für Ihre Firma das Kreditdossier. Darin sind die wichtigsten Informationen Ihrer Firma enthalten, die für eine Finanzierung relevant sind. Das beste am Ganzen: mit dem Kreditdossier können Sie nicht nur einen Finanzierungsantrag stellen, sondern ganz viele. Für Sie bedeutet das weniger Papierkram, weniger Zeitverlust und eine Auswahl an Finanzierungsofferten.

Das Team von Systemcredit vereint über 100 Jahre an Erfahrung im Bereich Finanzierungen. So wissen wir aufgrund Ihres Kreditdossiers genau, welche Finanzierungsgeber zu Ihnen passen und

Kosten

Kreditdossier

CHF 198.- pro Jahr vor der Finanzierung* CHF 500.- pro Jahr während der Finanzierung*

Finanzierung

Einmalig 1 % der Kreditsumme oder mind. CHF 1'000.- *

 Eine detaillierte Kostenauflistung finden Sie auf unserer Webseite www.systemcredit.com

können am Markt mehrere Finanzierungsofferten einholen. So erhalten Sie bei uns eine Auswahl an Offerten. Da wir auch die Finanzierungsgeber von administrativem Aufwand entlasten, profitieren Sie von den Sonderkonditionen, die wir für Sie mit den Finanzierungsgebern ausgehandelt haben. Sie können nun bequem aus den Offerten mit attraktiven Konditionen auswählen. Schon nach kurzer Zeit erhalten Sie den Kredit und haben das Geld auf Ihrem Konto.

Besuchen Sie uns auf unserer Webseite und erfahren Sie, wie Sie einfach, günstig und unabhängig eine Finanzierung erhalten. Für spannende Informationen rund ums Thema «KMU und Finanzierungen» können Sie ganz einfach unseren Newsletter abonnieren oder folgen Sie uns auf LinkedIn.



Systemcredit AG

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



Mit PS durch die Krise



Das neue Coronavirus trifft die Schweizer Wirtschaft mit voller Wucht. Es herrscht Stillstand und viele Betriebe mussten vorübergehend zum Schutz der Mitarbeiter und Kunden ihren Betrieb reduzieren oder einstellen. KMU kämpfen um ihr Überleben und sind auf eine unmittelbare Liquiditätssicherung angewiesen. Die Finanzierung über Partizipationsscheine (PS) ist für Aktiengesellschaften eine spannende Alternative zur Ausgabe von Aktien. Die Vorteile dabei sind, dass die Gesellschaft volle unternehmerische Kontrolle behält, der Eigenkapital-Charakter die Bonität stärkt, die Ausgestaltung sehr flexibel ist und der Investor am unternehmerischen Erfolg und Risiko partizipiert.

Was ist ein Partizipationsschein (PS)?

Ein Partizipationsschein hat ein Eigenkapital-Charakter. Er wird von Aktiengesellschaften zum Zweck der Finanzierung herausgegeben.

Was unterscheidet den PS von der Aktie?

Der Inhaber eines PS, der Partizipant, verfügt über keine Mitgliedschaftsrechte in der Aktiengesellschaft. Damit behält die Aktiengesellschaft die volle unternehmerische Kontrolle. Der Inves-

tor «partizipiert» jedoch am Erfolg des Unternehmens, allerdings trägt er auch das Risiko mit.

Was ist der Vorteil für das Unternehmen?

Das Unternehmen kann durch die Ausgabe von PS sein Eigenkapital stärken. Dadurch entstehen finanzielle Spielräume. Zusätzlich wirkst sich das höherer Eigenkapital positiv auf die Bonität aus, wodurch auch der Spielraum für Fremdkapitalmassnahmen, wie z.B. Darlehen, steigt.

Warum ist die Ausgabe von PS in Krisen-Situationen sinnvoll?

In schwierigen Situationen tendieren Investoren dazu, in eine Beteiligung zu investieren, anstatt ein Darlehen zu gewähren. So können die Investoren überproportional von einem Turn-Around profitieren. Daneben kann ein PS mit besonderen Konditionen ausgestattet werden. Beispielsweise ist ein Rückkaufsrecht für das Unternehmen nach einem definierten Zeitraum zu einem vorab festgelegten Preis denkbar.

Wie kann ein Unternehmen PS herausgeben?

Der formale Vorgang gestaltet sich gleich wie bei einer Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Aktien. So wird z.B. ein Beschluss der Generalversammlung benötigt und nach erfolgreicher Kapitalerhöhung mittels PS wird das Kapital in das Handelsregister eigetragen.

Wie kann daura bei der Herausgabe von PS unterstützen?

Über die daura Plattform wird eine schnelle, einfache und günstige Ausgabe von digitalen Finanzinstrumenten ermöglicht. Die Abwicklung ist digital und ermöglicht somit auch die effiziente, kostengünstige Ausgabe von kleinen Tranchen. In der aktuellen Situation rund um das neue Corona-Virus hat sich daura zusammen mit seinen Partnern Swisscom, SIX, MME, BDO und Raiffeisen Unternehmerzentrum dazu entschieden, ein attraktives Gesamtpaket anzubieten.



daura Itd

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

Was KMU bei Homeoffice Lösungen jetzt berücksichtigen müssen



Ein Interview mit Daniel Meienberg, CMO der Diso AG in Bern

Für Firmen mit wenig Erfahrung auf dem Gebiet ist es nicht einfach, jetzt schnell eine sichere Lösung hinzubekommen und das neben all den anderen Sorgen, die sie gerade haben. Wir raten deshalb dazu, auf bewährte Technik zu setzen – cloud-basierte Arbeitsplätze sind gerade für KMU eine praktische, schnelle und bezahlbare Lösung.

Frage: Nach welchen Kriterien sollten Cloud-Anbieter ausgewählt werden?

Daniel Meienberg: Ich sehe fünf zentrale Kriterien:

- Es sollten Anbieter ausgewählt werden, die einen komplett gemanagten Service anbieten und DSGVO Standards erfüllen.
- Der Service muss Schutz für die Internetnutzung, für Netzwerk und Endgeräte umfassen.
- Die Arbeitsplätze müssen ohne jegliches Fachwissen der Nutzer installiert und genutzt werden können.
- Es sollten Anbieter ausgewählt werden, die für den Schutz vor Angriffen in ihrer Cloudlösung nur marktführende Technologien weltweiter etablierter Hersteller einsetzen und somit State of the art sind.
- und Sie müssen darauf achten, dass die Kosten transparent sind, sich also nur für Angebote entscheiden, bei denen die virtuellen Arbeitsplätze auch für kürzere Zeiträume lizenzierbar sind.

Kurzum: KMU müssen jetzt für Homeoffice Lösungen ganz schnell eine sichere virtuelle IT-Infrastruktur aufsetzen und sollten nicht versuchen das Rad neu zu erfinden. Erfahrene Cloudanbieter haben alle diese Tools konfiguriert am Start.

Gerade weil viele KMU aktuell aus der Not heraus unsichere IT-Lösungen für Home Offices nutzen und Hacker massiv und schamlos die Coronakrise für Phishing und Malware-Attacken nutzen, hier ein Kurzinterview mit CMO Daniel Meienberg von SwissCloud Workplace über sichere Home Office-Lösungen in der Cloud und die neuen Initiativofferten für Schweizer KMU.

Ein Interview mit Daniel Meienberg, CMO der Diso AG in Bern

Frage: Die Cybersicherheit vom Homeoffices stellt KMU aktuell vor grosse Herausforderungen. Grossunternehmen stellen meist Systeme für Home-Office-Lösungen bereit und werden schon des längeren genutzt. Woran müssen KMU Geschäftsleiter jetzt dringend denken?

Daniel Meienberg: Das Problem ist, dass bei vielen KMU oft ein Auge zugedrückt wurde, wenn es um IT-Security geht. Durch Corona wird das aber jetzt richtig gefährlich, weil Hacker gerade spezifische Angriffe fahren. Aktuell sind sogar Phishing Mails mit Absender «Weltgesundheitsorganisation» unterwegs. Das Risiko steigt also gerade. Alle IT-Security Fachtitel berichten aktuell darüber.



Swiss Cloud Workplace GmbH

Daniel Meienberg

Alpenblickstrasse 20 · 8853 Lachen · Telefon 031 958 90 93 sales@scwp.ch · www.swisscloudworkplace.ch

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes, Noventus Pensionskassen

News-Blog Pensionskasse

Im März 2020 wurden die Finanzmärkte von starken Kursschwankungen geplagt. Grund dafür waren die unabsehbaren wirtschaftlichen und finanziellen Folgen des Ausbruchs des Coronavirus. Waren die Finanzmarktprognosen anfangs Jahr noch zuversichtlich positiv, veränderte sich die Situation innert weniger Tage drastisch.

Pensionskassen - die krisensichere Anlage?

Die beiden unabhängigen Sammelstiftungen NoventusCollect und NoventusCollect Plus bieten preisewerte, sichere und transparente Lösungen für die Basis- und Kadervorsorge in der beruflichen Vorsorge an. Wir von Noventus sind überzeugt, dass der Höhe der Verzinsung in den nächsten Jahren die grösste Bedeutung zukommen wird. Sie wirkt sowohl unmittelbar als auch langfristig.

Verzinsung Altersguthaben 31.12.2019 NoventusCollect: 3 %

Verzinsung Altersguthaben 31.12.2019 NoventusCollect Plus: 5 %

Noventus zeigt seit Jahren, dass Höherverzinsung und solider Deckungsgrad kein Widerspruch sind.

Panikverkäufe an der Börse sind für Pensionskassen keine Option, weshalb wir der Bedeutung der Anlagen oberste Priorität zukommen lassen. Die Noventus Pensionskassen bieten verschiedene Vorsorgemodelle mit unterschiedlichen Anlagerisiken an:

Die Anlagegefässe der Noventus Pensionskassen

Typ K: Der Fokus dieses Anlagegefässes liegt auf der Kostenminimierung. Wir investieren Ihr Vorsorgevermögen in ein gepooltes, breit diversifiziertes Wertschriftenportfolio. Das Portfolio ist so gewählt, dass der BVG-Mindestzinssatz mit kontrolliertem Risiko erreicht werden kann. Trotz begrenztem Anlagerisiko ist bei gutem Verlauf der Kapitalmärkte eine Mehrverzinsung Ihrer Altersguthaben möglich, was uns in den vergangenen Jahren auch gelungen ist. Dieses Anlagegefäss existiert seit 2004.

Typ R: In diesem Anlagegefäss kombinieren wir die Vorteile der Wertschriften- und der Kontolösung. 50% Ihres Vorsorgevermögens werden als Kontolösung gehalten, wobei qualifizierte Banken eine Verzinsung wie für ihre Säule 3a-Konti garantieren. Die anderen 50% sind in Aktien und Immobilien investiert.

Typ G: Die individuelle Anlage ist die Lösung für mittlere und grössere Unternehmungen, die Flexibilität und Individualität suchen. Unter Beachtung der Risikofähigkeit des Vorsorgewerks und der Risikoneigung der Personalvorsorgekommission kann eine für das Vorsorgewerk optimale Anlagestrategie gewählt werden.

Es bestehen in diesem Plan keinerlei Solidaritäten mit anderen Anlegern der Stiftung, und es werden individuelle Jahresrechnungen für jedes Vorsorgewerk erstellt. Sie können den Vermögensverwalter aus der Palette der vom Stiftungsrat bestimmten qualifizierten Vermögensverwalter frei wählen.

Investment KMU-Darlehen

KMU-Betriebe sind uns wichtig, sie bilden einen wesentlichen Bestandteil unserer Kunden. Schon bereits vor der Coronakrise haben wir einen Teil unseres Anlagevermögens in ein sorgfältig ausgewähltes und überwachtes Anlageprodukt der AWI investiert, welches KMU-Darlehen vergibt. Diese Investition ist für uns ein langfristiges Engagement, das uns am Herzen liegt.

Möchten auch Sie Ihre aktuelle Vorsorgelösung überprüfen lassen? Für eine Beratung stehen Ihnen unsere UnternehmensberaterInnen Bruno Schenk und Elfriede Wesbonk gerne zur Verfügung.

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

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

Noventus Pensionskassen

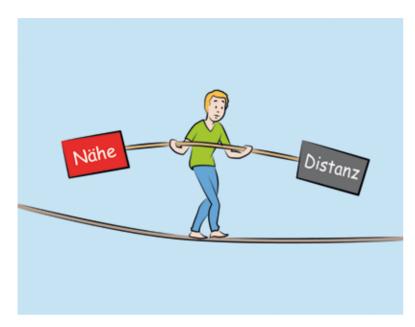
Grundstrasse 18 · Postfach 667 6343 Rotkreuz · www.noventus.ch







Die neue Bedeutung von Nähe und Distanz



Ob wir produzieren, verkaufen, beraten oder ausbilden: Die Distanz zwischen uns und die Nähe zueinander waren bisher individuell, manchmal geregelt. Auf einmal zwingt uns ein Ereignis, Distanzen neu festzulegen und fordert uns, neue und andere Möglichkeiten zur Nähe zu finden. Beschaffung, Produktion, Verkauf, Logistik, Entwicklung und Administration brauchen neue Konzepte und Prozesse – auch in den KMUs aller Branchen. Rasche Lösungen werden gesucht, um sich mit mehr Distanz näher zu kommen. E-Commerce, Social Media und E-Learning-Konzepte sollen helfen, den Verkauf, den Austausch und den Wissenstransfer aufrechtzuerhalten.

Eine plakative Betrachtung: Siedlungen, Städte und Strassen sind einst entstanden, um Distanzen zu verringern. Aber die heutige Globalisierung ist nur möglich durch digitale Kanäle, so dass Distanzen zu keinem Zeitverlust führen. Die digitalen Kanäle ermöglichen eine weltumspannende Nähe, sie optimieren die Verfügbarkeit von Wissen und Ware. Unter dem Begriff «Zeitgeografie» beschäftigen sich Forscher (ausgehend ab ca. 1970 durch den schwedische Geografen Torsten Hägerstrand an der Universität Lund) mit Nähe und Distanz und deren Auswirkungen auf unsere Entwicklungen. Das Corona-Virus wird jetzt wohl einen prägenden Einfluss auf diese Entwicklungen nehmen, weil «Nähe» auf einen Schlag neue Gesetzmässigkeiten erhalten hat.

Vertrauen stabilisieren oder zerstören

Eine der grössten Herausforderungen für Unternehmen ist, die Distanzen in den Businessprozessen mit Hilfe des Internets zu verkürzen. Demgegenüber steht das kundenseitige Bedürfnis nach Nähe und Sicherheit sowie dem Schutz von Privatheit und Vertraulichkeit. Vertrauen beinhaltet nicht nur reines Wissen – sonst liesse sich das Vertrauen einfach durch Informationsoffensiven erarbeiten. Vielmehr geht es darum, Vertrauen aus psychologischer Sicht entstehen zu lassen. Wie stabilisieren oder zerstören wir Vertrauen? Sind Konsequenzen zu ziehen, wenn wir nicht länger face-to-face, sondern vermehrt oder ausschliesslich computergestützt mit unseren Kundinnen und Kunden kommunizieren? Generell lassen sich vier Merkmale von mangelndem Vertrauen beschreiben: Starke Ungewissheit / Unbekanntes Risiko / Geringe Beeinflussbarkeit / Fehlende Perspektiven.

Diese Merkmale können als bedrohlich wahrgenommen werden. Oder sie können im Gegenteil dazu dienen, Vertrauen aufzubauen – mit dem täglichen Beweis, Nähe zu haben und zuzulassen. Gelingt mir das als Unternehmen in der E-Welt nicht, verlängern sich Distanzen rasch und die nötige Nähe verschwindet

Die Suche nach Nähe und Vertrauen

Aktuelle Fragestellungen und Erkenntnisse, die uns als KMU im Change-Management und in der Aus- und Weiterbildung beschäftigen, sind die gleichen wie in allen Unternehmen. Grundsätzlich geht es um Nähe und Distanz. Und um die Erkenntnis, dass sich die neue Distanz nicht einfach durch neue E-Tools ersetzen lassen, weil die Suche nach Nähe und Vertrauen unser Handeln zentral steuert.

Aus unserer Sicht, und da unterscheidet sich die cm-p wohl nicht zu anderen KMU, haben wir folgenden Handlungsbedarf:

- Gewissheit schaffen: Durch regelmässige, offene und ehrliche Kommunikation nach innen und aussen
- Vorwärts denken: Risiken abwägen und mutig sein, investieren in die Zukunft
- Netzwerke nutzen: Hilfe und Inputs für Analysen und Lösungen geben und einholen
- Perspektiven erarbeiten: Nie hatten wir wohl mehr Zeit Zum Nachdenken. Auch über neue Perspektiven.

Als Unternehmen im Change-Management geben wir Ihnen unsere Erfahrungen und unser Wissen gerne weiter und unterstützen sie in Change-Prozessen. Als Spezialistin in der Aus- und Weiterbildung können wir sie bei der methodischen und didaktischen Gestaltung ihrer Lerninhalte und bei der Adaption in E- und Blended-Learning-Systeme unterstützen

Die neue Bedeutung von Nähe und Distanz

Auf einmal zwingt uns ein Ereignis, Distanzen neu festzulegen und fordert uns, neue und andere Möglichkeiten zur Nähe zu finden. Beschaffung, Produktion, Verkauf, Logistik, Entwicklung und Administration brauchen neue Konzepte und rasche Lösungen werden gesucht, um sich mit mehr Distanz näher zu kommen. E-Commerce, Social Media und E-Learning-Konzepte sollen helfen, den Verkauf, den Austausch und den Wissenstransfer aufrechtzuerhalten.





cm-p - change management partner

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

Kennen Sie schon Ihr MEHR an Vorteilen?

Exklusive Rabatte und Einkaufsvorteile warten auf Sie.



Als Mitglied des SKV Schweizerischen KMU Verbandes haben Sie die Möglichkeit sich auf Ihrem Vorteilsportal skv.mitgliedervorteile.ch zu registrieren und von attraktiven Einkaufsvorteilen und Services zu profitieren.

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

Um die Vorteile nutzen zu können, müssen Sie sich einmalig auf **skv.mitgliedervorteile.ch** registrieren und schon kann es losgehen. Der Registrierungscode lautet: **pLMGez**

Wer ist mitgliedervorteile.ch?

Hinter mitgliedervorteile.ch steht die MIVO mitarbeitervorteile GmbH (kurz MIVO), ein 2001 in Hamburg gegründetes Unternehmen, welches massgeschneiderte Lösungen im B2B-Segment anbietet. Durch den Eintritt in den Degussa Bank Konzern im Jahr 2016 wurde der Firmensitz nach Frankfurt am Main verlegt. Doch seinem Ziel ist MIVO treu geblieben und unterstützt Unternehmen, Vereine und Verbände seit über zehn Jahren dabei, die Arbeitnehmerzufriedenheit und -motivation zu fördern und die Mitgliederbindung zu stärken. Arbeitnehmern und Mitgliedern werden besondere, rabattierte Angebote und Vorteile zur Verfügung gestellt. Jedem Partnerverband oder Partnerunternehmen steht dabei ein exklusiver Zugang zu den Produkten und Serviceleistungen aus allen Lebensbereichen zur Verfügung. In Verbindung mit den interaktiven Funktionen bietet MIVO seinen Partnern einen zuverlässigen Service

aus einer Hand und hat von seinen vier Standorten aus stets ein offenes Ohr für Feedback, Anregungen und Wünsche seiner Partner und User. Über 2.300 Unternehmen, Vereine und Verbände aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sind bereits überzeugt.

Immer für Sie da ist Herr Ralf Stein, Ihr Niederlassungsleiter Schweiz



MIVO mitarbeitervorteile GmbH

Hagenholzstrasse 83b · 8050 Zürich Herr Ralf Stein Telefon 079 754 72 39 ralf.stein@mitarbeitervorteile.ch



KMU-Umfrage und Report

Wie jedes Jahr hat der Schweizerische KMU Verband auch 2020 wieder eine Umfrage bei allen KMU in der Schweiz durchgeführt.

Vom 13. – 31. März hatten Unternehmerinnen und Unternehmer Zeit, an der Umfrage teilzunehmen und so aktiv mitzuhelfen, ein möglichst genaues und vor allem umfassendes Gesamtbild über die Schweizer KMU zu ermöglichen.

Die Umfrage war gegenüber den Vorjahren mit 38 Fragen sehr umfassend, da in diesem Jahr ein besonderer Schwerpunkt auf dem Thema IT-Security lag.

Aufgrund der Corona-Krise hat es sich nun auch gezeigt, dass gerade in diesem Bereich noch sehr viel Arbeit zu erledigen ist, denn vielen Firmen wurde erst beim Aufbau von Home-Office Infrastrukturen so richtig bewusst, dass die Security in diesem Bereich der IT besonders wichtig, aber nicht einfach zu überprüfen ist. Denn wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter plötzlich von zu Hause aus mit der privaten IT auf Firmensoftware, Server und Daten zugreifen, so muss natürlich auch sichergestellt sein, dass auch diese privaten Computer mit aktueller Antivirensoftware und Firewalls geschützt ist, Passworte nicht offen rumliegen und Geschäftsdokumente allenfalls nicht später in der privaten Papiersammlung aufzufinden sind.

Natürlich hat sich in den letzten Tagen aufgrund des weitgehenden Lockdowns die Stimmung in der Schweiz verändert, die Konjunkturzahlen mussten bereits nach unten korrigiert werden und viele Firmen müssen nun genau Ihre wirtschaftliche Situation überprüfen.

Am 27. März lagen bereits über 570'000 Gesuche für Kurzarbeit vor, was einen Zuwachs von 11% bedeutete und eine Gesamteinsatzbusse von 20% wurde bereits registriert.

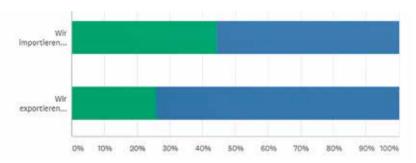
Auch wurden bereits im März 12'000 zusätzliche Arbeitslose und weitere 17'000 zusätzliche Stellensuchende registriert.

Diese Umfrage spiegelt aber den Stand Ende März dar, so dass es mit Sicherheit spannend wird, die Ergebnisse im kommenden Jahr mit diesen zu vergleichen.

Hier einige Ergebnisse: Absatz und Wareneinkauf

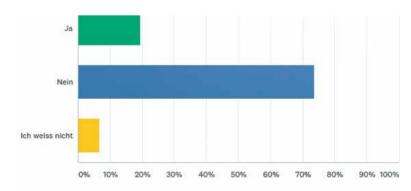
Über 40% aller befragten Firmen haben ausgesagt, dass sie Waren importieren. Im Hinblick auf die aktuelle Corona- Krise dürfte dies interessant sein, denn wenn die Grenzen zu unseren Nachbarstaaten geschlossen werden, dürfte es nicht einfach sein, den Warenfluss wie bisher aufrecht zu erhalten.

Auch der Export mit rund 25% dürfte davon betroffen sein und natürlich wird hier der starke Schweizer Franken auch eine grosse Rolle spielen.



	JA	NEIN
Wir importieren Waren und/oder Dienstleistungen	44.44 %	55.56 %
Wir exportieren Waren und/oder Dienstleistungen	25.82 %	74.18 %

Wurden Sie schon Einmal Opfer eines Cyber/Hackerangriffs?



Ja	19.55 %
Nein	73.65 %
Ich weiss nicht	6.80 %

Den ganzen rund 44 seitigen KMU Report 2020 können Sie direkt hier herunterladen: www.kmuverband.ch/kmureport2020

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen









20% Start-ups









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











Evaluation eines ERP-Systems einfach gemacht



Steve Blaser, blasERPerformance.ch

Evaluierungen und Beschaffungen von kaufmännischen Business-Softwarelösungen (ERP), stellen oft ein zeit- und kostenintensiver Faktor dar. Steve Blaser zeigt als freier Berater, Experte, Dozent und Keynote Speaker solcher Lösungen alternative und pragmatische Ansätze und Irrtümer auf, und wie eine Evaluation auch einfacher verlaufen kann.

Eine ERP-Lösung (Enterprise Ressource Planning), steuert, plant und verwaltet Ressourcen wie Kapital, Personal, Betriebsmittel, Material und Informations- und Kommunikationstechnik. Daher stellt dies das auch Herzstück einer Unternehmung dar, welcher besonderer Beachtung geschenkt werden sollte. Da eine Anschaffung, Ablösung oder Erweiterung oft einmalig oder erst nach längerem Zeitraum wiederkehrend ist, stellt dies involvierten Stakeholder einer Unternehmung vor besonders grosse Herausforderungen: nebst Faktoren wie Zeit und Kosten, gehört auch ein abstraktes und vernetztes Denkvermögen dazu, um die Komplexität hinter einem solchen System zu verstehen. Folgende Tipps und Inputs sollen helfen, eine allfällig anstehende Evaluierung vorzubereiten und hinterfragen:

Vorüberlegungen

Die erste grundsätzliche Frage stellt sich immer, weshalb Ihr bestehendes System abgelöst werden soll. Dies ist bereits der erste Hinweis, welche potenzielle Nachfolgeprodukte sich eignen könnten. Je mehr konkrete Anforderungen an ein neues System bestehen desto besser. Zu empfehlen ist allenfalls auch, eine Expertise über den bestehenden Ist-Zustand zu erstellen und zu prüfen, ob ggf. das bestehende System auch erweitert werden könnte oder der Lebenszyklus für Ihren Anwendungszweck wirklich erreicht wurde.

Experten beiziehen

Aus genannten Gründen ist es ratsam einen Experten beizuziehen, der nicht nur Lösungen aus eigener Erfahrung kennt, sondern auch die Bedürfnisse von Ihnen als zukünftigen Anwender analysieren und im Bezug zur Software interpretieren kann. Dies wird mit einer Soll-/ Ist-Analyse erstellt. Oft wird der Fokus jedoch genau an dieser Stelle zu stark auf Prozesse statt des Produktes bzw. Programmes gelegt. In einer weiteren Phase können dann immer noch bei Bedarf, betriebliche Abläufe durchleuchtet und hinterfragt werden, da eine Anschaffung einer solchen Lösung Anlass dazu geben kann. Die Expertise beinhaltet eine möglichst detaillierte Aufnahme aller Bedürfnisse, um daraus ein kompaktes spezifiziertes Lastenheft für potenzielle Anbieter zu erstellen. Auf keinen Fall sollte auf standardisierte Fragekataloge zurückgegriffen werden, die dann nach Anzahl der erfüllenden Kriterien gewichtet werden und den Ausschlag geben.

Projektteam und Rollenverteilung

Wichtig ist, dass von Beginn weg ein Projektteam aus involvierten Personen (Stakeholder) gebildet wird, die bei der Ist-/Soll-Analyse und den Präsentationsterminen dabei sind. Dieses kann je nach Grösse und Organisation der Firma unterschiedlich sein. Es gilt auch deren Anliegen und Bedürfnissen Beachtung zu schenken und allfällige Kompromisse festzulegen. Ebenso sollte die bestehende Rollenverteilung in der Betreuung und Anwendung des Systems durchleuchtet, ggf. neu ausgelegt oder gänzlich neu geschaffen werden.

Glossar

Sollte dies noch nicht vorhanden sein, ist es unabdingbar und der richtige Zeitpunkt ein Glossar über die Umgangssprache und verwendeten Fachausdrücken zu führen. Gerade ausstehende und Drittanbieter kennen die Firmenkultur und gebräuchlichsten sprachlichen Nennungen wenig bis gar nicht. Oft ist dasselbe gemeint – jedoch anders bezeichnet.

Irrtum Firmengrössen

Ein weitverbreiteter Irrtum ist und bleibt immer noch die Firmengrösse dem Ruf und Ruhm gewisser Software-Hersteller auszurichten. In meiner seit 1992 anhaltenden Tätigkeit erlebte ich sehr oft, dass Firmen im Bereich 50 bis 200 Angestellten mit im Verhältnis günstigen und auch einfachen Lösungen arbeiteten. Im Gegenzug hatten Firmen mit 3 Angestellten so hohe Anforderungen an ein System, dass eine im Verhältnis umfangreichere Lösung beschafft oder sogar individuell programmiert werden musste. Hauptgründe sind die zu verarbeitende Anzahl an Datensätzen, gleichzeitiger Zugriff der Benutzer, die Systemlandschaft, sowie Schnittstellen in und an das System.

Easy ERP Evaluation

Aus allen Erfahrungen heraus lautet meine Devise: effektiv statt extensiv. **EEE** – **E**asy ERP Evaluation: 3 einfache Schritte zu Ihrem ERP! Dies beinhaltet nach einer unverbindlichen telefonischen Erstkonsultation im ersten Schritt die **E**xpertise, im zweiten die **E**valuierung und im dritten die **E**ntscheidung.



blasERPerformance.ch

Hölderlinweg 4 · 9213 Hauptwil Telefon 079 605 43 73 info@blaserperformance.ch

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

Die Revision des Erbrechts

1. Übersicht

Das schweizerische Parlament berät derzeit über eine Revision des Erbrechts. Der Entwurf des Bundesrates, welcher (mit Anpassungen) vom Ständerat genehmigt wurde, wird in der nächsten Session vom Nationalrat verhandelt und tritt voraussichtlich per Anfang oder Mitte 2021 in Kraft. Ein Kernthema der Revision ist die Änderung der Pflichtteile, wodurch gerade auch für Unternehmer der Spielraum für die Nachfolgeplanung erhöht wird.

2.Änderung der Pflichtteile – Chance für Unternehmer bei der familieninternen Nachfolgeplanung

Der Pflichtteil der Kinder wird auf die Hälfte des gesetzlichen Erbteils reduziert. Der Pflichtteil der Ehegatten bleibt im Zuge der Revision unverändert. Hinterlässt eine Erblasserin nebst Kindern auch einen Ehegatten, so beträgt der Pflichtteil der Kinder neu ein Viertel (statt wie bisher drei Achtel). In der Folge wird die freie Quote, über welche der Erblasser testamentarisch verfügen kann, wird damit auf mindestens die Hälfte des Nachlasses erhöht. Unternehmer, die eine familieninterne Nachfolge anstreben, profitieren von dieser zusätzlichen Freiheit.

Das Pflichtteilsrecht der Eltern wird gänzlich abgeschafft. Hinterlässt eine kinderlose Erblasserin nebst einem Ehegatten noch ihre Eltern, so kann die Erblasserin neu also 100% des Nachlasses dem überlebenden Ehegatten zukommen lassen. Bei einer Erblasserin, welche Nachkommen hat, stand den Eltern bereits unter dem bisherigen Recht weder ein gesetzlicher Erbteil noch ein Pflichtteil zu. Daran ändert sich nichts.

3. Auswirkungen auf bestehende Testamente

Bestehende Testamente behalten auch nach Inkrafttreten der Revision ihre Gültigkeit. Wenn ein Testament auf den «Pflichtteil» eines Erben Bezug nimmt, ist nach Inkrafttreten der Revision jedoch die neue Regelung massgebend: Hat eine Erblasserin, welche nach Inkrafttreten der Revision verstirbt, ihren Sohn im Jahr 2010 testamentarisch auf den Pflichtteil gesetzt, ist der Sohn neu nicht zu Drei Achteln (37.5%; bisherige Regelung) am Nachlass beteiligt, sondern zu einem Viertel (25%; neue Regelung). Um allfällige Unklarheiten und eine Anfechtung des Testaments zu vermeiden, ist dennoch zu empfehlen, Testamente anlässlich der Revision zu überprüfen, um sicherzustellen, dass sie nicht in Widerspruch zur neuen Regelung stehen.

Pflichtteil Ehegatte = 1/4

Pflichtteil Kinder = 1/4

Freie Quote = 1/2

Pflichtteile

Erblasser/in hinterlässt: bisherige Regelung: neue Regelung: Kinder, keine Ehefrau/Ehemann Pflichtteil Kinder = 3/4 Pflichtteil Kinder = 1/2 Freie Quote = 1/4 Freie Quote = 1/2 Ehefrau/Ehemann, Eltern. keine Kinder Pflichtteil Ehegatte = 3/8 Pflichtteil Ehegatte = 3/8 Pflichtteil Eltern = 1/8 Kein Pflichtteil der Eltern Freie Quote = 4/8 Freie Quote = 5/8 Ehefrau/Ehemann und Kinder

Pflichtteil Ehegatte = 2/8

Pflichtteil Kinder = 3/8

Freie Quote = 3/8



4. Verlust des Pflichtteils während eines Scheidungs- oder Auflösungsverfahrens

Stirbt eine der beiden Personen während eines Scheidungsverfahrens, so kann die überlebende Person ihren Pflichtteil neu nicht geltend machen, wenn zum Todeszeitpunkt folgende Voraussetzungen erfüllt sind: (1) Beide Eheleute stimmten der Scheidung im Grundsatz zu (das Verfahren wurde auf gemeinsames Begehren eingeleitet oder eine Scheidung auf Klage wird in eine Scheidung auf gemeinsames Begehren umgewandelt); oder (2) Die Eheleute haben bereits während mindestens zwei Jahren getrennt gelebt (Art. 472 Abs. 1 E-ZGB); und (3) Es liegt ein Testament vor, welches ausdrücklich festhält, dass der Ehegatte auf den Pflichtteil gesetzt ist und dass der Ehegatte diesen infolge des Scheidungsverfahrens nicht geltend machen kann. Liegt keine entsprechende testamentarische oder erbvertragliche Klausel vor, behält der überlebende Ehegatte bzw. der/die überlebende eingetragene Partner/in bis zum Eintritt der formellen Rechtskraft der Scheidung oder der Auflösung der eingetragenen Partnerschaft das gesetzliche Erbrecht (Art. 120 Abs. 2 E-ZGB und Art. 31 Abs. 1 E-PartG). Das bedeutet, dass die betreffende Person bei einem Todesfall vor Eintritt der formellen Rechtskraft des Scheidungs- oder Auflösungsurteils ihren Anspruch auf ihren Erbanteil (Art. 462 ZGB) behält, soweit ihr dieser nicht testamentarisch entzogen wird. Wer in Scheidung ist und seiner Gattin / seinem Gatten das Erbrecht also entziehen möchte, muss dies folglich mittels eines Testaments oder in einem Erbvertrag ausdrücklich festhalten.

5. Erbrechtlichen Behandlung der Säule 3a

Die Revision befasst sich auch mit der erbrechtlichen Behandlung der Säule 3a, der in der schweizerischen Vorsorge eine immer grössere Bedeutung zukommt. Der Gesetzesentwurf stellt klar, dass die Guthaben der Säule 3a nicht zur Erbmasse zählen. Vielmehr ergibt sich der Anspruch von Hinterbliebenen / Begünstigten direkt aus dem BVG, bzw. der BVV III und dem Reglement der entsprechenden Vorsorgestiftung. Bei den Begünstigten kann es sich um dieselben Personen handeln, welche auch Erben sind; der Verteilschlüssel weicht jedoch vom erbrechtlichen Verteilschlüssel ab. Auch der faktische Lebenspartner zählt zum Kreis der Begünstigten, was im Erbrecht nicht der Fall ist. Vorsorgeeinrichtungen dürfen ihre Leistungen direkt an die Begünstigten auszahlen, ohne vorgängig die Erbinnen und Erben konsultieren zu müssen und ohne sich dem Risiko auszusetzen, dass eine Erbin oder ein Erbe die Zahlung anficht. Da die Vorsorgeguthaben der Säule 3a nicht zum Nachlass gehören, sind sie auch nicht zu berücksichtigen, wenn die Erbschaft infolge Ausschlagung konkursamtlich liquidiert wird (Art. 573 ZGB). In folgender Hinsicht sind die Guthaben der Säule 3a jedoch auch aus erbrechtlicher Sicht relevant: Auf Grundlage der in der Revision vorgeschlagenen Änderung der Artikel 476 und 529 E-ZGB werden die Ansprüche aus der Säule 3a aber der Pflichtteilsberechnungsmasse hinzugerechnet (bei Versicherungslösungen der Säule 3a nur zum Rückkaufswert) und kön-nen herabgesetzt werden. Das bedeutet, dass die pflichtteilsberechtigten Erbinnen und Erben, die nicht ihren Pflichtteil erhalten, gegenüber den Begünstigten der Säule 3a die Herabsetzung verlangen können, bis der Pflichtteil hergestellt ist.

6. Erhöhung der verfügbaren Quote bei Nutzniessung zugunsten des über-lebenden Ehegatten

Der überlebende Ehegatte bzw. der/die überlebende eingetragene Partner/in kann in einem weiteren Umfang begünstigt werden, indem ihr oder ihm neu die Hälfte des Nachlasses zu vollem Eigentum und die andere Hälfte zur Nutzniessung zugewendet wird.

Artikel E-473 ZGB berührt den Pflichtteil der überlebenden Ehefrau oder eingetragenen Partnerin beziehungsweise des überlebenden Ehemannes oder eingetragenen Partners nicht. Anstelle der Nutzniessung nach Artikel E-473 ZGB kann die betreffende Person demnach weiterhin ihren Pflichtteil zu vollem Eigentum verlangen. Wenn sie hingegen die Nutzniessung akzeptiert, verzichtet sie auf ihren Pflichtteil. Nicht-gemeinsame Kinder müssen sich den Eingriff in ihren Pflichtteil auch nach der Revision nicht im gleichen Umfang entgegenhalten lassen, wie gemeinsame Kinder.

7. Überhälftige Vorschlagszuweisung durch Ehe- oder Vermögensvertrag

In der Diskussion rund um Pflichtteile und Erbschaft geht oft vergessen, dass dem ehelichen Güterrecht bei der Berechnung des Nachlasses eine ganz entscheidende Bedeutung zukommt. Um den Nachlass des Erblassers ermitteln zu können, muss zuerst eine ehegüterrechtliche Auseinandersetzung vorgenommen werden. Bei der Auflösung des Güterstandes der Errungenschaftsbeteiligung sind die jeweiligen Gütermassen der Ehegatten zu ermitteln. Als Vorschlag bezeichnet man den Überschuss der Aktiven über die Passiven der Errungenschaft jedes Ehegatten, also derjenige Anteil, den jeder Ehegatte netto während der Ehe erwirtschaftet hat. Jeder der beiden Ehegatten ist zur Hälfte am Vorschlag des anderen berechtigt. Unter dem Ehegüterrecht ist es aber möglich, mittels Ehevertrag den anderen Ehegatten über die Hälfte hinaus am eigenen Vorschlag zu beteiligen. Die Revision befasst sich mit der Frage, inwiefern sich pflichtteilsgeschützte Erben eine solche überhälftige Vorschlagszuweisung zugunsten des überlebenden Ehegatten bzw. des/der eingetragenen Partners/in entgegenhalten lassen muss. Als Erstes stellt die Revision klar, dass es sich bei der überhälftigen Vorschlagszuweisung zugunsten überlebenden Ehegatten bzw. des/der eingetragenen Partners/in um eine Zuwendung unter Lebenden handelt. Damit finden die erbrechtlichen Formvorschriften auf diese Verträge keine Anwendung, und die entsprechenden ehevertraglichen Regelungen sind nicht Teil der Testamentseröffnung. In einem wesentlichen Punkt ist die überhälftige Vorschlagszuweisung aber auch aus erbrechtlicher Sicht relevant: Die überhälftige Vorschlagszuweisung wird bei der Berechnung der Pflichtteile berücksichtigt, indem sie in die Pflichtteilsberechnungsmasse einbezogen wird und der erbrechtlichen Herabsetzung unterliegt. Diese Einberechnung geschieht soweit die Vorschlagszuweisung den überlebenden Ehegatten bzw. den/die eingetragene Partner/ in begünstigt, das heisst in der Höhe des Betrags, der die Hälfte des Vorschlags der verstorbenen Person übersteigt (Art. 216 Abs. 2 E-ZGB). Allerdings dürfen gemäss dem Gesetzesentwurf nur die nichtgemeinsamen Kinder die Herabsetzung verlangen (Art. 216 Abs. 3 E-ZGB). Gemeinsame Kinder können die Herabsetzung nur bei Wiederverheiratung verlangen (Art. 216 Abs. 3 E-ZGB).

8. Herabsetzung von Zuwendungen

Die Revision beseitigt einige Unklarheiten bei der Herabsetzung von Zuwendungen kraft der gesetzlichen Erbfolge oder mittels eines Testaments oder Zuwendungen unter Lebenden. Auf Einzelheiten wird im Rahmen dieses Bulletins nicht eingegangen.

9. Ausblick: Zusätzliche Gesetzesrevision zur Unternehmensnachfolge

Nebst der vorliegenden Revision verhandelt das schweizerische Parlament eine zweite Revision, welche sich auf die Unternehmensnachfolge fokussiert und die Übertragung von Unter-nehmen in die nachfolgende Generation erleichtern soll. Der Vorentwurf des Bundesrates schlägt folgende zentrale Massnahmen vor:

- Recht auf Integralzuweisung eines Unternehmens im Rahmen der Erbteilung, wenn der Erblasser kein Testament erlassen hat.
- Recht desjenigen Erben, der das Unternehmen übernimmt, von den anderen Erbinnen und Erben einen Zahlungsaufschub zu erhalten.
- Schaffung spezifischer Regeln für den Anrechnungswert des Unternehmens, indem er zwischen betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Vermögensteilen unterscheidet.
- Verstärkter Schutz der pflichtteilsberechtigten Erbinnen und Erben, indem ausgeschlossen wird, dass ihnen ihr Pflichtteil gegen ihren Willen in Form von einem Minderheitsanteil an einem Unternehmen zugewiesen werden kann, wenn eine andere Erbin oder ein anderer Erbe die Kontrolle über dieses Unternehmen ausübt.

Ruoss Vögele Partner · Kreuzstrasse 54 · 8008 Zürich Verfasser: Emanuel Schiwow · Rechtsanwalt schiwow@ruossvoegele.ch · www.ruossvoegele.ch

Rechts

Knatsch im Aktionariat – wie wird man einen Aktionär los?



Martin Berweger, M.A. HSG, Rechtsanwalt und Notar, spezialisiert auf Aktienrecht und Käufe sowie Verkäufe von Unternehmen.

Unliebsam gewordene Aktionäre loszuwerden, ist ein heikles, anspruchsvolles und aufwendiges Unterfangen. Eine sorgfältige Analyse der Handlungsoptionen und eine professionelle Durchführung sind unabdingbar.

1. Ausgangslage

Im Schweizer Recht ist ein solider Schutz der Aktionärsstellung verankert. In der Praxis treten jedoch Fälle auf, in denen der Wunsch oder das Erfordernis aufkommt, einen unliebsam gewordenen Aktionär loszuwerden. Beispielsweise ist ein Aktionär nicht mehr operativ tätig, leistet keinen Beitrag mehr, hält aber einen erheblichen Anteil am Unternehmen. Persönliche Konflikte oder gravierendes Missverhalten können es ebenfalls unzumutbar machen, mit einer Person an demselben Unternehmen beteiligt zu sein. Zudem können Pattsituationen in der Generalversammlung (GV) oder im Verwaltungsrat (VR) auftreten, welche das Fassen von wichtigen Beschlüssen verunmöglichen. Auch kommt es vor, dass ein Aktionär sich nicht mehr meldet oder unauffindbar ist, während seine Mitwirkung z.B. für einen Unternehmensverkauf nötig ist. Oder ein Aktionär übt seine Mitgliedschafts- und Schutzrechte missbräuchlich aus. Solche Verhältnisse können für die Unternehmensentwicklung schädlich sein und Wert für alle Beteiligten vernichten. Nachfolgend werden vor diesem Hintergrund die wichtigsten allenfalls vorhandenen rechtlichen Möglichkeiten umrissen, um einen unliebsam gewordenen Aktionär einer nichtbörsenkotierten Aktiengesellschaft (AG) loszuwerden.

2. Grenzen

In unserer Rechtsordnung gilt das Verbot des Rechtsmissbrauchs, das Gebot der schonenden Rechtsausübung sowie das Gebot der Gleichbehandlung der Aktionäre. Diese Normen werden leicht verletzt, wenn eine Massnahme bewirkt, dass eine Person ihre Aktionärsstellung verliert. Deshalb sollte ein Ergreifen von entsprechenden Massnahmen sich mit sachlichen, im Gesellschaftsinteresse liegenden Gründen rechtfertigen lassen. Ferner ist zu beachten, dass es in aller Regel keinen idealen Weg gibt, um sich eines Aktionärs zu entledigen. Jede Handlungsoption hat erhebliche Nachteile und es stellt sich oft die Frage nach dem kleineren Übel.

3. Handlungsoptionen

3.1 Auskauf

Die oft beste Lösung, um sich von einem Aktionär zu trennen, ist der Kauf seiner Aktien. Ein Auskauf setzt in der Regel die Zustimmung des verkaufenden Aktionärs voraus, womit eine Einigung insbesondere über den Preis gefunden werden muss. Mit einer entsprechenden Vertragsgrundlage ist auch ein zwangsweiser Auskauf möglich. Als Vertragsgrundlage fallen insbesondere Kaufrechte in Aktionärbindungsverträgen (ABV) in Betracht. Eventuell bietet auch eine vertragliche Mitverkaufspflicht (Drag-along) verbunden mit einer Rückbeteiligung am Käufer eine Möglichkeit, um einen unliebsamen Aktionär auszukaufen. Um zu klären, ob diese Möglichkeiten offenstehen, sind die mit dem unliebsamen Aktionär abgeschlossenen Verträge zu durchleuchten. Gut durchdachte und sorgfältig gestaltete Verträge erweisen sich dabei als erheblicher Vorteil.

3.2 Abfindungsfusion

Verfügt ein Aktionär oder eine Gruppe von Aktionären über mindestens 90% der Stimmrechte, steht die Möglichkeit einer Abfindungsfusion (fusionsrechtlicher Squeeze-out) offen. Hierbei wird die AG mit dem unliebsamen Aktionär in eine neugegründete oder vorbestehende Gesellschaft ohne den unliebsamen Aktionär hineinfusioniert. Im Rahmen der Fusion schliessen die Verwaltungsräte beider Gesellschaften einen Fusionsvertrag, welcher vorsieht, dass die Aktionäre der übertragenden Gesellschaft nur eine Barabfindung und keine Aktien der übernehmenden Gesellschaft erhalten.

3.3 Asymmetrische Spaltung

Das Fusionsgesetz erlaubt die Spaltung einer AG unter Abänderung der Beteiligungsverhältnisse. Vereinfacht ausgedrückt kann das Vermögen einer AG geteilt und grundsätzlich der unliebsame Aktionär an einem Teil und die übrigen Aktionäre am anderen Teil beteiligt werden. Analog der Abfindungsfusion müssen bei der asymmetrischen Spaltung mindestens 90% der Aktienstimmen dem Spaltungsbeschluss zustimmen.

3.4 Liquidation und Neugründung

Eine radikale Variante ist die Auflösung der bisherigen und die Gründung einer neuen AG ohne den unliebsamen Aktionär. Eine freiwillige Auflösung einer AG bedarf der Zustimmung von mindestens 2/3 der vertretenen Aktienstimmen und der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktiennenwerte in der GV. Beschliesst die GV die Auflösung der AG, wird der Zusatz «in Liquidation» dem Firmennamen angefügt. Es sind Liquidatoren zu bestellen und Schuldenrufe zu publizieren. Zu beachten ist, dass die Fortführung des Geschäfts in einer neugegründeten Gesellschaft allenfalls vertragliche Konkurrenzverbote verletzen kann. Zudem zieht die Auflösung der stillen Reserven und die Entrichtung der Liquidationsdividende oft unerwünschte Steuerfolgen nach sich.



3.5 Geschäftsverkauf

Eine weitere Variante ist der Verkauf des Geschäfts, eines Teilbetriebs oder erfolgsentscheidender Vermögenswerte (z.B. die Markenrechte) an eine neugegründete Gesellschaft ohne Beteiligung des unliebsamen Aktionärs. Der Verkauf kann mit der anschliessenden Liquidation der bestehenden AG verbunden werden (vgl. Abschnitt 3.4). Für einen Verkauf von Vermögenswerten ist grundsätzlich der VR zuständig. Führt der Verkauf jedoch zur Aufgabe der Geschäfte im statutarischen Tätigkeitsbereich, ist dieser unzulässig, und fällt in die ausschliessliche Zuständigkeit der GV. Der Preis für die Vermögenswerte sollte dem Verkehrswert entsprechen. Zu berücksichtigen ist ferner, dass bei der Übertragung eines ganzen Betriebs oder Betriebsteils die dazugehörigen Arbeitsverhältnisse von Gesetzes wegen von der verkaufenden AG auf den Erwerber übergehen, sofern der Arbeitnehmer den Übergang nicht ablehnt. Zur Übertragung weiterer Vertragsverhältnisse ist neben der Zustimmung des Veräusserers und des Erwerbers grundsätzlich auch jene des Vertragspartners erforderlich.

3.6 Kapitalschnitt

Ist eine AG sanierungsbedürftig, kann die GV die Herabsetzung des Aktienkapitals auf null und die anschliessende Wiedererhöhung beschliessen, wobei die Mitgliedschaftsrechte der Aktionäre durch die Herabsetzung untergehen. Bei der Wiedererhöhung des Aktienkapitals steht den bisherigen Aktionären ein unentziehbares Bezugsrecht zu. Ist ein unliebsamer Aktionär nicht mehr bereit oder in der Lage, neues Geld in die Gesellschaft zu investieren, verliert er infolge des Kapitalschnitts seine Aktionärsstellung.

3.7 Kapitalerhöhung

Eine Kapitalerhöhung bietet zwar keine Möglichkeit, sich eines Aktionärs unmittelbar zu entledigen. Sie kann aber dazu dienen, einen unliebsamen Aktionär zu verwässern. Partizipiert der Aktionär nicht oder nicht anteilmässig an der Kapitalerhöhung, kann seine Stimm- und Kapitalbeteiligung unter gewisse Schwellenwerte gedrückt werden. Relevante Quoren sind 50% der Aktienstimmen für gewöhnliche GV-Beschlüsse, 2/3 der Aktienstimmen (sowie die Mehrheit der Aktiennennwerte) für die wichtigen GV-Beschlüsse gemäss Art. 704 OR sowie 90% der Aktienstimmen für eine Abfindungsfusion (vgl. Abschnitt 3.2).

3.8 Kaduzierung

Sind die Aktien des unliebsamen Aktionärs nur teilweise liberiert, kann der VR dem Aktionär eine Frist zur nachträglichen Leistung der Einlagen ansetzen. Sofern der unliebsame Aktionär trotz Zahlungsaufforderung nicht leistet, kann der VR dem Aktionär mit einem eingeschriebenen Brief eine Nachfrist von mindestens einem Monat gewähren. Falls der säumige Aktionär nicht innerhalb der Nachfrist nachliberiert, hat der VR die Kompetenz, den unliebsamen Aktionär seiner Rechte aus der Aktienzeichnung verlustig zu erklären und hierfür neue Aktien auszugeben.

3.9 Organisationsmängelverfahren

Falls eine AG aufgrund des Konflikts mit dem unliebsamen Aktionär nicht mehr funktionsfähig ist, kann ein Organisationsmangel vorliegen. Bei einem Organisationsmangel hat jeder Aktionär das Recht, beim Gericht die Ergreifung der erforderlichen Massnahmen zu beantragen. Zur Funktionsunfähigkeit kann es insbesondere bei einem andauernden Patt in der GV und/oder im VR kommen. In einem Organisationsmängelverfahren kann beispielsweise eine gerichtlich angeordnete Versteige-

rung der Aktien unter den Aktionären durchgeführt werden. Denkbar wäre auch die gerichtliche Anordnung des Verkaufs der Aktien durch den unliebsamen Aktionär an die übrigen Aktionäre.

3.10 Begleitmassnahmen

Soll die Trennung von einem unliebsamen Aktionär erfolgen, ist es ratsam, auch die Möglichkeit von Begleitmassnahmen zu prüfen. Grundsätzlich möglich ist die Abwahl des unliebsamen Aktionärs aus dem VR und/oder die Kündigung seines Arbeits- oder Mandatsvertrages mit der AG. Damit kann die Einflussmöglichkeit reduziert und die Beibehaltung der Aktionärsstellung uninteressanter gemacht werden. Innerhalb der gesetzlichen Schranken können die operativ tätigen Aktionäre zudem mehr Lohn und weniger Dividende beziehen, was das Investment des unliebsamen Aktionärs weniger attraktiv macht. Hat der unliebsame Aktionär seine Pflichten unter dem ABV, als Verwaltungsrat, Mitarbeiter oder Berater verletzt, kann gegen ihn allenfalls Klage erhoben werden. Die Klage kann die Bereitschaft erhöhen, die Angelegenheit in einem Vergleich umfassend zu lösen, wobei sie auch das Gegenteil bewirken kann. Mit Begleitmassnahmen wird das Ziel, den unliebsamen Aktionär loszuwerden, nicht unmittelbar erreicht, doch können sie hierfür förderlich sein.

4. Fazit

Das schweizerische Aktienrecht bietet einen relativ soliden Schutz der Aktionärsstellung. Ein unliebsam gewordener Aktionär loszuwerden, ist deshalb ein schwieriges Unterfangen. Der oft beste Weg ist der Auskauf der Aktien. Hierfür sind jedoch grundsätzlich die Zustimmung des unliebsamen Aktionärs und eine Einigung auf den Preis erforderlich. Gelingt keine Einigung, sind Massnahmen zu prüfen, die es erlauben, den unliebsamen Aktionär gegen seinen Willen loszuwerden. Im Vordergrund stehen dabei die Ausübung von Kaufrechten, eine Abfindungsfusion, die Gründung einer neuen Gesellschaft, allenfalls verbunden mit dem Verkauf des Geschäfts, ein Kapitalschnitt, die Kaduzierung sowie Begleitmassnahmen. Grenzen setzen das Verbot des Rechtsmissbrauchs, das Gebot der schonenden Rechtsausübung sowie das Gebot der Gleichbehandlung der Aktionäre. Deshalb müssen sachliche, im Unternehmensinteresse liegende Gründe die zu ergreifenden Massnahmen rechtfertigen.

Dieser Text ist eine Kurzfassung des vom Autor in EXPERT FOCUS Nr. 2020 3, S. 102 – 107, publizierten Beitrags «Unliebsame Aktionäre loswerden. Möglichkeiten und Grenzen einer schwierigen Mission».

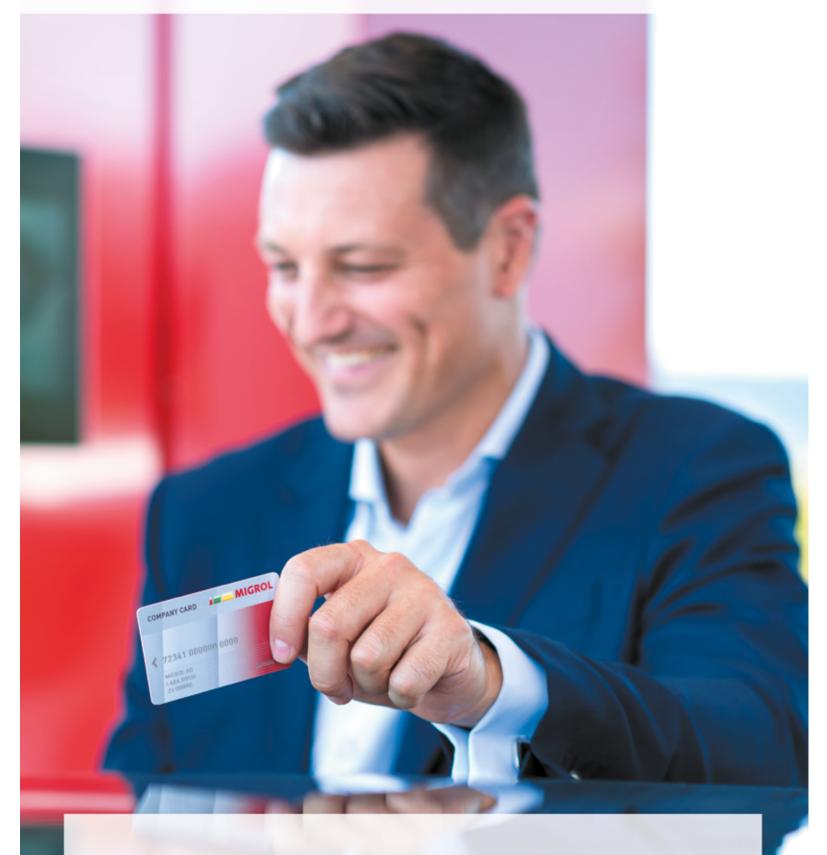


Wenger & Vieli AG

Martin Berweger · Metallstrasse 9 · 6302 Zug Telefon 058 958 58 · m.berweger@wengervieli.ch







3 Rp./L günstiger tanken

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





Mit Hotelcard die Schweiz zum halben Preis entdecken

Als Hotelcard-Mitglied übernachten Sie in über 600 Top-Hotels beliebig oft zum halben Preis. Ob im Berghotel für Wanderlustige, im Winter-Hotspot für Sportbegeisterte oder in der Wellness-Oase für Erholungssuchende: Dank der Vielfalt an Hotelangeboten sind Ihnen bei Ihrem nächsten Ausflug keine Grenzen gesetzt.

So profitieren Sie

- Entdecken Sie die Schweiz zum halben Preis
- Sparen Sie Hunderte von Franken bei jedem Aufenthalt
- Wählen Sie aus einer breiten Auswahl an Wellness-, Wander- und Stadthotels in allen Sternekategorien aus
- 600+ Hotels in allen Regionen der Schweiz und der Nachbarländer
- Zudem: 10% auf mehr als 200'000 Hotels weltweit über unseren Partner Ebookers

Als Leser/-in des Magazins Erfolg profitieren Sie von exklusiven Rabatten:

- 1 Jahr CHF 79.00 statt CHF 99.00 (Sie sparen CHF 20.00)
- 2 Jahre CHF 133.00 statt CHF 173.00 (Sie sparen CHF 40.00)
- Jahre CHF 187.00 statt CHF 247.00 (Sie sparen CHF 60.00)

Jetzt profitieren: www.hotelcard.ch/erfolg-2002

Bestellungen werden auch gerne telefonisch unter 0800 083 083 entgegengenommen. Bitte erwähnen Sie den Rabattcode **«erfolg-2002».**



André Rüegg, CEO Bellevue Group und CEO der Bellevue Asset Management AG, im Interview



Herr André Rüegg, CEO Bellevue Group und CEO der Bellevue Asset Management AG

Moneycab.com: Herr Rüegg, nach Horrorwochen an den Börsen, was sind da für Sie als Asset Manager die allergrössten Herausforderungen?

André Rüegg: Das Corona-Virus prägt das Weltgeschehen und zeitigt auch gravierende Verwerfungen auf den globalen Finanzmärkten. Niemand kann die Auswirkungen einschätzen, eines ist jedoch klar: Die Krise geht länger und ist viel heftiger als erwartet. In einer solchen Ausnahmesituation gilt es insbesondere die Kundenvermögen zu schützen, aktiv zu informieren und die Anlagelösungen bestmöglich zu managen. Wir glauben an unsere Anlagethemen, auch in der Krise. Dennoch gilt es aufgrund der gesunkenen Kundenvermögen und der entsprechend tieferen Ertragssituation zeitnah die Kostenseite anzupassen.

Hat die Panik bei den kotierten Aktien auch Folgen im Segment Venture Capital und Private Equity?

Grundsätzlich ist momentan die Lust zum Anlegen natürlich eher gering, wenngleich es weiterhin interessante Privatmarktanlage gibt. Der Risikoappetit ist jedoch auch bei unternehmerischen Private Equity-Investoren begrenzt, da momentan auch private gehaltene Unternehmen von der Ausnahmesituation betroffen sind.

Haben Sie in diesem Umfeld schon ein Planungsdatum für die Auflage Ihres neuen Private Equity Funds?

Der neue Fonds sollte voraussichtlich ab 3. Quartal 2020 für Investoren zugänglich sein. Die Lancierung ist natürlich auch von der Marktentwicklung abhängig.

«In einer solchen Ausnahmesituation gilt es insbesondere die Kundenvermögen zu schützen, aktiv zu informieren und die Anlagelösungen bestmöglich zu managen. Wir glauben an unsere Anlagethemen, auch in der Krise.»

André Rüegg,

CEO Bellevue Group und Bellevue Asset Management

Bei all dem Wirbel gingen die ansprechenden Zahlen der Bellevue Group fast unter. Der operative Gewinn konnte fast um ein Drittel gesteigert werden, und es gab 422 Millionen Neugeld. Könnten die jetzigen Ausverkaufskurse bald einmal zu einem Run nach Assets führen?

Das gute Resultat im vergangenen Geschäftsjahr zeigt insbesondere, dass Bellevue in einem normalen Umfeld über ein rentables Geschäftsmodell verfügt. Unsere Ertragskraft schafft Reserven, und wir sind solide finanziert. Natürlich bieten die signifikanten Marktkorrekturen Einstiegsmöglichkeiten, sowohl für bestehende Investoren und insbesondere für Anleger, die bisher an der Seitenlinie gewartet hat. Dabei ist primär auf qualitativ hochstehende Anlagelösungen zu setzen.

Bedeutet die Coronavirus-Pandemie Zulauf für den BB Healthcare Trust?

Der BB Healthcare Trust wie auch der BB Biotech bewegen sich mit dem Markt. Aufgrund der Kursrückgänge ergeben sich nun Einstiegschancen, und insbesondere der nachhaltige Healthcare-Bereich eignet sich dafür.

Inklusive der Sonderausschüttung aus dem Beteiligungsverkauf an der SIX Group kommt man jetzt auf 18% Dividendenrendite. Da die Gewinnreserven stark angestiegen sind, könnte das ja so weiter gehen?

Angesichts der jüngsten Entwicklungen sind Prognosen zu künftigen Dividenden momentan nicht möglich, da diese ja insbesondere auch von der künftigen Geschäftsentwicklung abhängt. Grundsätzlich wird die Bellevue Group auch künftig an der aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik der letzten Jahre festhalten.

BB Biotech macht zwei Drittel Ihrer AuM aus. Wollen Sie die beiden anderen Anlagestrategien (alternativ und traditionell) stärker steigern, um ausbalancierter zu sein?

Dank der Diversifikation unserer Anlagekompetenzen beträgt der Anteil von BB Biotech an den betreuten Kundenvermögen heute rund einen Drittel. Es ist weiterhin unser Ziel, die Erträge der Bellevue Group noch stärker zu diversifizieren. Dazu streben wir bei unseren Anlagen eine gesunde Balance zwischen Spezialitäten und Diversifikation an.

Klassische Anleihe- oder gar Mischstrategien dürften es wohl auch in den nächsten Jahren wegen des Zinsumfeldes schwierig haben?

Aktuell sind alle Anlagenstrategien stark unter Druck. Je nach Szenario könnten die klassischen Anleihen- und Mischstrategien durchaus wieder an Bedeutung gewinnen. In unserem Produktangebot sind diese Strategien klar unter dem Aspekt der Diversifikation zu sehen und somit auch als Absicherung unseres Angebots- und Ertragsmix. Anleihen- und Mischstrategien waren in der nun wohl abgeschlossen Phase des Bullmarktes nur sehr bedingt gefragt und verzeichneten entsprechende Vermögensabflüsse.

Die übernommene adbodmer AG ist spezialisiert auf die Entwicklung, Vermittlung und Betreuung von KMU- Direktbeteiligungen in der DACH-Region. Wie ist da die Stückelung für Investoren?

Privatmarktanlagen sind sehr unterschiedlich und entsprechend verschiedenen sind auch die jeweiligen Beteiligungen. Eine durchschnittliche Transaktions-Grösse liegt so zwischen 30-50 Millionen Franken und die individuellen Beteiligungen im tiefen einstelligen Millionen-Bereich. Die Beteiligung hängt auch immer von der persönlichen Anlagesituation des Investors ab. Mit dem bald lancierten Private Equity Fonds wollen wir diese interessante Anlageklasse einem grösseren Investorenkreis zugänglich machen.

Was bedeutet jetzt der Vollzug des Brexits für Ihren neuen Standort London?

Dank unserer internationalen Aufstellung mit den drei Standorten in der Schweiz, Deutschland und UK sind wir auf solche Entwicklungen gut vorbereitet. UK bleibt trotz Brexit ein attraktiver Markt, da Trusts als Anlagevehikel sehr beliebt sind und insbesondere in London sehr viele Investment-Talents zu finden sind. Vor diesem Hintergrund sehen wir weiterhin mehr Chancen als Gefahren auf dem UK-Markt.

«Natürlich bieten die signifikanten Marktkorrekturen Einstiegsmöglichkeiten.»

Gibt es Neuigkeiten vom Verkauf Ihrer Bank am Bellevue?

Mit Bestürzung und grossem Bedauern haben wir gerade vom Tod von Jürg Zeltner (CEO der KBL European Private Bankers, welche die Bank am Bellevue kaufen will, A.d.R.) Kenntnis genommen. Unsere Gedanken sind bei den Angehörigen, denen wir viel Kraft wünschen. Alle formellen Vollzugsbedingungen sind jedoch vorbereitet und erfüllt. Wir warten einzig noch auf die Zustimmung der Aufsichtsbehörden im In- und Ausland.

Interview von Bob Buchheit

Moneycab.com

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

Bellevue Group

Die Bellevue Group ist eine unabhängige Schweizer Vermögensverwaltungs-Boutique, die an der SIX Swiss Exchange kotiert ist. Gegründet 1993, ist das Unternehmen mit seinen rund 120 Mitarbeitenden vorwiegend in den Geschäftsfeldern Asset und Wealth Management aktiv. Das Asset Management fokussiert sich auf ausgewählte aktive Aktienanlagestrategien in Wachstumsmärkten, im Bereich Gesundheit, weitere Spezialthemen, wie eigentümergeführte Unternehmen, sowie profilierte ganzheitliche Anlageansätze in allen traditionellen Anlageklassen. Die Bank verfügt über ein erstklassiges Spektrum von Vermögens- und Anlageberatungslösungen mit besonderem Fokus auf unternehmerische Privatkunden. Weitere vermögensübergreifende Dienstleistungen wie die Begleitung und Beratung des Aufbaus und Betriebs von Investment-Office-Strukturen sowie Handels-, Depotführungs- und ausgewählte Kreditfazilitäten für vermögende private sowie institutionelle Kunden runden das Angebot ab.

André Rüegg · CEO Bellevue Group und CEO der Bellevue Asset Management AG

André Rüegg, geb. 1968, Lic. oec. der Universität Zürich ist seit 2009 bei der Bellevue Group, zuerst als Head Sales & Marketing, seit 1. Januar 2012 als CEO der Bellevue Asset Management AG. Seit 1. Januar 2016 ist er zusätzlich CEO der Bellevue Group AG und zwischen dem 22. Februar 2017 und 28. Februar 2018 war André Rüegg auch noch CEO der Bank am Bellevue AG ad interim. Seine Karriere startete A. Rüegg 1993 bei Arthur Andersen & Co. Von 1995 bis 2009 war er bei der Julius Bär Gruppe als Mitglied der Geschäftsleitung Asset Management.

Anzeige



Unsere Lösungen für Ihren Erfolg

- Rechnungsverarbeitung
- Personalmanagement
- Vertrieb, Marketing und Produktion

Dokumenten-Management und Workflow aus der Cloud – compliant, sicher, zukunftsfähig

kssolutions.ch

docuware.com

Nutzen Sie als Unternehmen Ihre stärksten Werkzeuge: Versuch und Irrtum

Wahrer Erfolg funktioniert nur, wenn Scheitern erlaubt ist und wir unsere Niederlagen knallhart analysieren, mit dem Ziel uns zu verbessern. Nur so finden Wachstum und Entwicklung statt. Zu viele Menschen, aber auch zu viele Unternehmen, nehmen sich jegliche Form von langfristigem Erfolg, weil Fehlversuche einfach ignoriert oder unter den Teppich gekehrt werden. Dann wird ein Vorhaben eingestellt, weil es gescheitert ist, anstatt es einfach noch mal zu versuchen, inklusive der zahlreichen Informationen, warum Versuch Nummer eins ein Fehlversuch war. Oder aber, was noch viel schlimmer ist, es werden immer wieder die gleichen Fehler gemacht. Uns Menschen ist es nicht möglich, ohne Fehler zu leben. Und ohne Fehler gibt es auch keinerlei Weiterentwicklung. Durch den gesellschaftlichen Druck unterschätzen wir zu sehr, wie viel wir aus unseren eigenen Fehlern lernen können. Dieser Druck führt dazu, dass wir nur einen Versuch unternehmen, unsere Ziele zu erreichen. Misslingt dieser Versuch, begraben wir unsere Ziele. Oftmals sogar unsere Träume.

Werden wir auf unser Scheitern angesprochen, sind die Gründe dafür schnell gefunden: Andere haben Schuld – uns selbst trifft keine, wir sind quasi das Opfer in der Geschichte. Zugegeben, es ist auch schön, wenn andere Schuld daran haben, dass wir nicht da sind, wo wir eigentlich gerne wären oder nicht das haben, was wir eigentlich gerne hätten, Hauptsache uns selbst trifft keine Schuld. Nur «schön» bringt uns nicht weiter. Weder als Mensch noch als Unternehmer. Wenn wir unsere Niederlagen nicht analysieren, wie zum Teufel wollen wir dann besser werden? Wenn uns immer alles auf Anhieb gelingt, wie wollen wir uns dann weiterentwickeln? Wie wollen wir ein nächst-höheres Niveau erreichen?

Die wichtigste Lektion lernen wir als einjähriges Kind – und vergessen sie dann

Die kleine Maya versucht zaghaft, ihre ersten Schritte zu gehen. Sie läuft zwei Schritte, stolpert über ihre kleinen Beinchen, fällt hin und lacht. Die Einjährige weiss noch nicht, dass sie gerade bei ihrem Versuch zu laufen gescheitert ist. Es ist ihr egal, dass sie hingefallen ist. Sie steht einfach auf und versucht es noch einmal. Unterstützung bekommt die Kleine von ihren Eltern. Beide lachen und finden es total süss, dass Sie gerade gestolpert ist. Zugleich freuen sie sich über die ersten beiden Schritte. Sie umarmen ihre Tochter und reden ihr Mut zu, es weiter zu versuchen. Das Ziel: Jedes Mal einen kleinen Schritt mehr machen. Bereits in unserem ersten Lebensjahr kommen wir mit dem Scheitern in Berührung. Nur wis-



Markus Czerner Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler

sen wir da noch nicht, dass wir gescheitert sind und dass es später in der Gesellschaft etwas Schlimmes und ein Tabu-Thema sein wird. Maya hat bei ihren ersten Versuchen zu laufen eine wichtige Lektion gelernt: Fallen und wieder aufstehen. Eine Fähigkeit, die sie ihr ganzes Leben brauchen wird. Eine Fähigkeit, die ein stückweit über ihren Lebensweg entscheiden wird. Leider legen wir diese Fähigkeit in unserem ersten Lebensdrittel wieder ab.

Weg von der Null-Fehler-Toleranz

Misserfolge sind in unserem Leben allgegenwärtig. Sie begleiten uns jeden Tag und sind fester Bestandteil unseres Alltags, beruflich wie privat. Leider vergessen wir mit der Zeit die früh gelernte Lektion «fallen und wieder aufstehen». Stattdessen bleiben wir einfach liegen oder unternehmen alles in unserer Macht Stehende. gar nicht erst zu fallen. Und warum? Weil uns die Gesellschaft in jungen Jahren bereits lehrt, dass Misserfolg etwas Schlimmes ist. Wer zu viele Fehler macht, wird schnell von unserer Gesellschaft abgestossen. Fallen wir als Einjähriger bei unseren ersten Laufversuchen hin, klatschen alle um uns herum und wir werden ermutigt, weiter zu machen. Wir erhalten die Botschaft, dass es völlig okay ist, zu fallen, solange wir wieder aufstehen und weitermachen. Fallen wir als Dreissigjähriger bei unseren ersten Versuchen in die Selbstständigkeit hin, steht niemand da und klatscht. Wir werden auch nicht ermutigt, weiterzumachen. Ganz im Gegenteil: Man legt uns ans Herz, es auf keinen Fall noch mal zu versuchen, stattdessen aber einen Weg einzuschlagen, bei dem wir keinesfalls noch mal hinfallen, zum Beispiel in einer Festanstellung. Irgendwo zwischen unserem fünften und achtzehnten Lebensjahr ändern wir unsere Einstellung Fehlern gegenüber. Wir adaptieren die Null-Fehler-Toleranz unseres Umfelds und fangen an zu glauben, dass Fehler etwas Schlimmes sind. Da die meisten Menschen so denken, fühlen wir uns in unserer Denkweise schnell bestätigt. Wären Fehler was Tolles und Nützliches, würde sie jeder gerne machen. Die breite Masse läuft gerne der Herde hinterher und macht das, was alle machen, denn das muss ja richtig sein.

Jede Niederlage ist in Wirklichkeit ein Gewinn

Denken Sie doch einmal zurück an Ihre ersten Laufversuche. Hier haben Sie alles gelernt, was für Sie als Unternehmer, aber auch als Mensch wichtig für den Erfolg ist: Sie sind 1000 Mal auf die Nase gefallen, bevor Sie auch nur einen Schritt laufen konnten, aber Sie sind 999 Mal besser auf die Nase gefallen, bis Sie gut genug waren, zu laufen. Haben Sie da aufgegeben? Nein, weil Sie noch nicht richtig denken konnten und es Ihnen egal war, dass Sie gescheitert sind. Uns war es auch egal, was andere darüber gedacht haben. Sie haben es einfach weiter versucht, bis Sie gut genug waren zu laufen. Scheitern ist nicht das Gegenteil von Erfolg. Es ist ein wichtiger Teil davon. Misserfolg gehört zum Erfolg, wie die Luft zum Atmen. Vielmehr noch, Misserfolg macht Erfolg überhaupt erst möglich. Was wäre, wenn jede Niederlage in Wirklichkeit ein Gewinn ist? Ein Gewinn, der Sie stärker und besser macht und auf den Erfolg vorbereitet. Sie müssen nur bereit sein den Gewinn zu sehen und ihn zu nutzen.

Misserfolg: Unser Lehrer, nicht unser Bestatter

Alles, was Sie dafür tun müssen, ist dem Wort Scheitern eine neue Bedeutung zu geben, und die Bedeutung ist klar: Sie scheitern nicht, Sie lernen hinzu. Misserfola sollte unser Lehrer sein. nicht unser Bestatter. Scheitern bedeutet lediglich Verzögerung, nicht Aufgabe. Es ist ein vorübergehender Umweg, den Sie einlegen müssen, mehr nicht. Sie müssen nur den Mut haben sich ihren Niederlagen zu stellen. Gepaart mit der Frage, was Sie in Zukunft besser machen können. Zu scheitern bedeutet, zu 98 Prozent nicht gut genug zu sein, zumindest zum jetzigen Zeitpunkt. Das heisst aber nicht, dass Sie nicht besser werden können. Wer Niederlagen als Grund nimmt, sein Vorhaben nicht weiter zu verfolgen, der hört auf sich zu entwickeln. Hätten Sie sich nach Ihren ersten misslungenen Laufversuchen auf Ihren Hintern gesetzt und es nicht mehr versucht, könnten Sie bis heute immer noch nicht laufen. Wir erwarten immer, dass wir auf Anhieb gut genug sind, unsere Ziele zu erreichen. Dass uns dabei die Erfahrung und oftmals sogar die nötigen Kompetenzen fehlen, ist uns egal. Dass alles auf Anhieb gelingen muss, ist eine Erwartungshaltung, die zum Scheitern verurteilt ist. Vielmehr müssen wir jeden Fehlversuch als Motivation nehmen, besser zu werden. Und eines steht fest: Wenn Sie nicht scheitern, haben Sie es nicht versucht. Und wenn Sie immer besser werden, haben Sie irgendwann eine Verfassung erreicht, in der Sie gut genug sind, Ihre Ziele zu erreichen. Die Frage ist nur, wie oft sind Sie bereut es zu versuchen und an Fehlversuchen zu wachsen?

Haben Sie Mut zu scheitern

Ein Mann sieht auf einer Party eine attraktive Frau und überlegt, ob er sie ansprechen soll. Letztlich entscheidet er sich dagegen, weil er Angst hat, einen Korb zu bekommen. Ein Angestellter bekommt von seinem Chef eine neue Position angeboten, hat aber Angst, dass er die Erwartungen nicht erfüllen kann. Und was machen wir dann? Wir überzeugen uns selbst, dass wir den Job so oder so nicht bekommen hätten oder die attraktive Dame bereits vergeben ist. Selbst,

wenn sie nicht vergeben ist, hat sie bestimmt kein Interesse. Wir suchen nach allen nur denkbaren und möglichen Entschuldigungen, warum wir etwas nicht tun können. Wir finden Gründe, die in unseren Augen beweisen, dass unsere Pläne keine Aussicht auf Erfolg haben. Letztlich vermeiden wir es auf diese Weise, mit der Angst vor Fehlschlägen in Berührung zu kommen.

Manche Menschen verschwenden ihr ganzes Leben – aus Angst

Wer sich von der Angst vor einem Fehlschlag abhalten lässt etwas zu machen, der ist bereits gescheitert, bevor er überhaupt begonnen hat. Diese ständige Angst der Menschen davor Fehler zu machen - ich höre es andauernd in meinem erweiterten Umfeld: «Ich will einfach nichts falsch machen!» Es ist doch schon ein Fehler, keine Fehler machen zu wollen. Es gibt Menschen, die verschwenden ihr ganzes Leben beim Versuch, keine Fehler zu machen. Erlauben Sie sich doch einfach mal selbst nicht perfekt zu sein. Meiner Meinung nach liegt der schlechte Ruf des Scheiterns an unserem Massstab der Perfektion. Einen Massstab, den wir uns selbst auferlegen. Perfektion ist bestens geeignet, um fehlerlos unterzugehen. Wer glaubt, in allem perfekt zu sein, der hört auf sich zu entwickeln. Mal abgesehen davon, dass dies die Einstellung eines dummen

und naiven Menschen ist. Wir können nicht in allem perfekt sein. Wir können noch nicht einmal in allem sehr gut sein. Das heisst aber nicht, dass wir nicht in allem besser werden können. Es sind immer die Menschen, die von einer Niederlage zur nächsten hüpfen, die der Meinung sind, sie können alles und wissen alles besser. Ich weiss nicht, wie es Ihnen geht, aber ich finde es toll und befreiend, sich selbst zu erlauben nicht perfekt zu sein, denn dann dürfen wir Mensch sein. Dazu gehört es eben auch Fehler zu machen.

Zum Abschluss mein Tipp an Sie: Werden Sie wieder zu Ihrem einjährigen Ich

Wenn ich Ihnen einen Tipp geben kann, dann werden Sie wieder zu dem einjährigen Kind, das hinfällt, aufsteht und es von Neuem versucht, bis es laufen kann.

7-0

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

Anzeige





Kleidung für Mitarbeiter in Lebensmittel- und Pflegebetrieben





Rund 1,2 Millionen Menschen gehen täglich in Kleidung von MEWA zur Arbeit. Ein grosser Teil von ihnen arbeitet in Berufen, die gerade in der jetzigen Zeit unverzichtbar sind: MEWA versorgt Lebensmittelproduzenten und -händler sowie Pflegeeinrichtungen, Apotheken, ärztliche Praxen und Labore. Warum sie sich auf die hygienezertifizierten Waschverfahren verlassen können, erläutert Matthias Zoch, Leiter der Umwelt- und Verfahrenstechnik bei MEWA.

Können Viren die Waschprozesse bei MEWA überstehen?

Nein, unsere Verfahren sind hygienisch validiert und sicher. Das ist die Wäsche in der Haushaltswaschmaschine nicht immer. Deshalb sind gerade Betriebe, die in hochsensiblen Bereichen wie Lebensmittel und Pflege tätig sind, auf der sichereren Seite, wenn sie ihre Mitarbeiterkleidung von Profis waschen lassen. Eine Ansteckung über bei MEWA gewaschene Textilien ist nicht möglich. Unser Hygienemanagement gewährleistet die mikrobiologische Unbedenklichkeit der bei uns gewaschenen und ausgelieferten Textilien. Viren überstehen diese professionelle Industriewäsche nicht.

Gilt das auch für Corona?

Alle unsere Waschprozesse für Berufskleidung verlaufen bei Temperaturen zwischen 60 und 75 Grad Celsius. Diese Temperaturen zusammen mit den von uns eingesetzten Desinfektionsmitteln inaktivieren Coronaviren vollständig. Die viruzide Wirksamkeit der Mittel ist bestätigt. Alle unsere Betriebe, in denen Berufsbekleidung gewaschen wird, tragen das «wfk – Siegel für Textilhygiene».

Bei Putztüchern sind die Waschtemperaturen noch um einiges höher. Sie werden bei Temperaturen von 90°C für mindestens 15 Minuten gewaschen. Das Robert-Koch-Institut definiert eine thermische Desinfektion mit einer Temperatur von 90°C bei einer Haltezeit von 10 Minuten. Unsere Waschverfahren liegen deutlich darüber und sind somit desinfizierend. Alle Keime werden vollständig inaktiviert.

Was ist bei benutzter Kleidung von Ärzten- und Pflegeteams zu beachten?

Hier agieren wir mit allerhöchster Sicherheit. Generell gelten bei MEWA für Abholung und Auslieferung der Textilien detaillierte Vorgaben, um Übertragungen auszuschliessen. Bei Kunden im Gesundheitswesen sind sie ganz besonders hoch und schliessen grundsätzlich mögliche Übertragungen von Krankheitskeimen aus. Kleidung, die von Pflege- oder medizinischem Personal getragen wurde, sammeln wir in einem speziellen Wä-

schebeutel ein. Diese Wäschebeutel haben einen innenliegenden, wasserlöslichen Beutel. In dem werden die Textilien ungeöffnet in einen desinfizierenden Waschgang gegeben. Danach ist die Kleidung desinfiziert.

Kann man sich über Textilien mit dem Corona-Virus (COVID-19) anstecken?

Es ist keine Infektion bekannt, die über Textilien verursacht wurde. Alle bekannten Infektionen geschahen im direkten Kontakt, denn die Ansteckungswege des Corona-Virus sind nach bisherigem Kenntnisstand vergleichbar mit dem Grippe-Virus: Es handelt sich um Tröpfen- oder Schmierinfektionen. Darüber hinaus sind tröpfchenluftgetragene Ansteckungen unbekannt. Das ist der Grund, warum wir derzeit mindestens anderthalb Meter Abstand voneinander halten sollen. In aller Regel befindet man sich dann ausserhalb des Flugbereichs von Tröpfchen durch Niesen, Husten, Sprechen. Alle Waschprozesse bei MEWA für Berufskleidung verlaufen bei Temperaturen zwischen 60 und 75 Grad Celsius. Diese Temperaturen zusammen mit den von MEWA eingesetzten Desinfektionsmitteln inaktivieren Coronaviren vollständig. Mikrobiologisch unbedenkliche Mitarbeiterkleidung ist in der Lebensmittelproduktion und in der Pflege notwendig.

MEWA Textil-Management

MEWA stellt seit 1908 Betriebstextilien im Full-Service zur Verfügung und gilt damit als Pionier des Textilsharings. Heute versorgt MEWA europaweit von 45 Standorten aus Unternehmen mit Berufs- und Schutzkleidung, Putztüchern, Ölauffangmatten und Fussmatten – inklusive Pflege, Instandhaltung, Lagerhaltung, Logistik. Ergänzend können Arbeitsschutzartikel bestellt werden. 5.600 Mitarbeiter betreuen 188.000 Kunden aus Industrie, Handel, Handwerk und Gastronomie. 2018 erzielte MEWA einen Umsatz von 704 Millionen Euro und ist damit führend im Segment Textil-Management. Für sein Engagement in den Bereichen Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln sowie für seine Markenführung wurde das Unternehmen vielfach ausgezeichnet.



MEWA Service AG

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

Effiziente Ablage im Büro



Die Digitalisierung im Büro hat viele Vorteile: Die Eingangspost wird deutlich schneller bearbeitet, unübersichtliche Papierstapel auf den Schreibtischen entfallen und man gewinnt viel Platz durch den Wegfall von Regalflächen für Aktenordner. Hinzu kommt, dass die Sicherheit und Compliance bei der Dokumentenbearbeitung gewährleistet sind – so auch die effiziente Erfüllung der rechtlichen Anforderungen an die Aufbewahrung von Unterlagen. Und durch die Automatisierung von Geschäftsprozessen hat man mehr Zeit für seine Kernaufgaben.

Suche nach Informationen entfällt

Die zeitraubende Suche nach Informationen entfällt, denn in elektronischen Kunden-, Personal- oder Projektakten können sämtliche Dokumente zu einem Kunden oder Interessenten, Mitarbeiter oder Entwicklungsprojekt gesammelt werden. Ein Dokumentenmanagement-System verwaltet dabei die unterschiedlichsten Ursprungsformate (Papier, Office-Dateien, CAD-Output, E-Mail, elektronisch erstellte Reports) und Dokumenttypen (Protokolle, Dokumentationen, Zeichnungen, Anträge, Prüfberichte, Standards und Normen) in einem gemeinsamen, thematisch geordneten Dokumenten-Pool mit einheitlicher Aktenstruktur.

Werden Inhalte in einer digitalen Ablage zentral gespeichert und korrekt indexiert, ist der Zugriff ganz einfach. Mitarbeiter müssen keine Zeit mehr auf die Suche nach diesen Dokumenten verwenden und können Informationen schnell weitergeben. Es sind keine Kopien mehr nötig – weder auf Papier noch digital. Damit entfällt

auch der gravierende Nachteil der Redundanz. Zusätzlich wird vermieden, dass unter Umständen verschiedene Kopien dieser Dokumente durch Änderungen unterschiedliche Informationen enthalten können.

Compliance inklusive

Alle Zugriffe auf Dokumente können überwacht, Freigaben elektronisch gesteuert und Dokumentversionen verwaltet werden. Der Zugriff ist mit unterschiedlichen Endgeräten an beliebigen Orten zeitunabhängig möglich. Durch die geordnete, zentrale Bereitstellung aller relevanten Unterlagen quasi per Mausklick wird Zeit für das Suchen gespart, der Entwicklungsprozess beschleunigt und damit die «Time to Market» reduziert, sei es zum Beispiel für neue Produkte, sei es für die Erledigungen von Kundenanfragen oder für die Erledigung von Reparaturarbeiten. Das digitale Büro wird so zur Steuerzentrale der digitalen Transformation. Ökologisch höchst fragwürdige Papierberge wandern in die Cloud, die digitale Signatur ersetzt das Fax und Video-Meetings ermöglichen persönliche Gespräche trotz grosser Distanz zu Kollegen oder Kunden – in Zeiten wie diesen ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Dazu kommen Vorteile wie aufgeräumte Büros, optimierte Workflows, geringere Kopier- und Druckkosten, mehr Agilität, weniger Geschäftsrisiken, bessere Kundenbeziehungen sowie erhöhte Transparenz – und last but not least eine positive Ökobilanz.

Die Ablage optimieren

Völlig zu Unrecht wird die Ablage bei der Büroorganisation häufig stiefmütterlich behandelt, denn jedes Unternehmen und jedes Büro benöti-

gen ein Archiv. Unterlagen müssen aufbewahrt werden, sei es aufgrund von gesetzlichen Aufbewahrungsfristen, aus Dokumentationsgründen oder wegen firmeninterner Vereinbarungen. Alles, was darüber hinaus archiviert wird, schränkt die Übersicht ein und erfordert Platz, woraus höhere Raum- bzw. im digitalen Fall Speicherkosten resultieren.

Also muss im Unternehmen klargemacht werden, was genau und wie lange archiviert werden muss. Dann werden oft Berge von Akten und Unterlagen nicht mehr einfach sicherheitshalber archiviert, sondern verschwinden. Jeder Archivbehälter - Akte, Mappe oder Karton wird deutlich mit dem «Verfallsdatum» gekennzeichnet. Auch die Zuständigkeit für die Entsorgung sollte geklärt sein, denn wenn sich dafür niemand zuständig fühlt, bleiben die Unterlagen bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag archiviert. Erleichtert im wahrsten Sinne des Wortes wird die Digitalisierung des Büros aber auch durch Umzüge, sei es beim Wechsel eines Mitarbeiters in eine andere Abteilung oder Filiale, sei es bei Umzug einer ganzen Niederlassung zu einem neuen Standort. Dann muss dort nur der PC eingerichtet werden – und sofort sind sämtliche Akten im Zugriff. Den Papierballast gibt es ja nicht mehr! Oder zumindest kaum noch.



KS Solutions GmbH

info@kssolutions.ch · Telefon 071 730 08 08



QR-Rechnungen scannen mit dem Smartphone



Schon bald startet die Umstellung von orangen und roten Einzahlungsscheinen auf die neue QR-Rechnung. Damit sollen Zahlungen effizienter erfasst und verarbeitet werden können. Auch Ihr KMU soll von den neuen Möglichkeiten der QR-Rechnung profitieren können. Wertvolle Arbeitszeit kann für anspruchsvollere Tätigkeiten als das repetitive Erfassen von Zahlungen am Computer eingesetzt werden. Eine effiziente Erfassung der Zahlungsdaten ist für die tägliche Arbeit essentiell. Aber wie kommt die erhaltene QR-Rechnung auf Papier möglichst rasch in die Software?

Einfach, selbsterklärend und günstig soll es sein

Einfache Lösungen sind toll. Möglichst unkompliziert und selbsterklärend soll es sein. Ohne grosse Initialkosten sollen Lösungen innert Minuten selbst ausprobiert werden können. Als KMU möchten Sie zudem Rechnungen ohne teure Anschaffungen unkompliziert in Ihrer Finanzsoftware erfassen und digital am Computer ablegen können. Mit diesen Vorstellungen haben wir uns auf die Suche nach Lesegeräten für QR-Rechnungen gemacht. Als Nachfolge für die Belegleser von orangen Einzahlungsscheinen wurden neue Handscanner entwickelt. Mit diesen Geräten kann der QR-Code der neuen

QR-Rechnung wie beim Einkaufen abgescannt und so der technische Inhalt des QR-Codes auf den Computer übertragen werden. Bereits jetzt werden diverse Geräte von bekannten Herstellern angeboten und von Banken empfohlen.

Einfach bereit?

Diesen neuen Geräten wird meist ein Handbuch zur Installation mit verschiedenen Anweisungen zur Konfiguration beigelegt. Mit mehreren hundert Schweizer Franken entsprechen auch die günstigeren Geräte nicht unserer Vorstellung einer einfachen Lösung für unsere Anwender. Und vor allem: Die Rechnung selbst ist immer noch nicht digitalisiert und muss auf Papier archiviert oder umständlich separat gescannt werden.

Smartphone zum Scannen als Lösung

Die meisten Menschen in der Schweiz haben inzwischen ein Smartphone mit integrierter Kamera. Warum also nicht diese Geräte zum Scannen der QR-Rechnungen einsetzen? Mit dieser Idee haben wir die QR-Zahlteil App erstellt. Diese Lösung mag für langjährige Fachexperten vorerst ungewohnt und neu sein. Der Einsatz von Smartphones ist heute in Unternehmen noch wenig verbreitet. Mit der zunehmenden Anzahl von smarten Softwarelösungen verändert sich dieser Zustand aktuell.

Eine App reicht

Zum Einsatz der QR-Zahlteil App muss nur die App aus dem gewohnten AppStore installiert und die dazugehörige Computer App gestartet werden. Innert Minuten ist alles bereit um QR-Rechnungen mit dem Smartphone einzulesen. Wie mit den alten Beleglesern reicht es aus, den Text-Cursor am Computer in ein entsprechendes Eingabefeld zu platzieren und den Scanner der QR-Zahlteil App über den QR-Code der QR-Rechnung zu bewegen. Sofort erscheint der gelesene Inhalt im Eingabefeld am Computer. Dies funktioniert sowohl für entsprechende Eingabefelder im E-Banking, wie auch in Buchhaltungen und Fachapplikationen, welche das Einlesen von QR-Rechnungen unterstützen.

Integration in Ihre Fachanwendung

Die QR-Zahlteil App bietet eine offene Schnittstelle für Softwarehersteller. Mit der direkten Integration in Ihre Fachanwendung wird das Einlesen und Verarbeiten von QR-Rechnungen noch weiter vereinfacht. Die von der QR-Zahlteil App bereitgestellte Computer App zur Übertragung der Daten ist mit einer Integration in einer Businesslösung nicht länger nötig. Für eine direkte Integration in Ihre Fachanwendung nehmen wir für Sie gerne Kontakt mit dem Hersteller auf.

Einfache Handhabung? Das möchte ich zuerst sehen

Natürlich stuft jeder Hersteller seine eigene Lösung als einfach ein. Als Benutzer haben wir alle schon mit der einen oder anderen Software unsere Differenzen gehabt. Darum soll die QR-Zahlteil App nicht mit einer Hochglanzbroschüre, sondern mit einem Selbsttest überzeugen. Starten Sie die Computer App auf Ihrem Windows PC, installieren Sie die App auf Ihrem Smartphone und überzeugen Sie sich selbst. Die Download-Links dazu sowie eine Schritt für Schritt Anleitung sind auf www.grzahlteil.ch verfügbar. Auf dieser Website finden Sie auch verschiedene OR-Rechnungen für Ihre Tests. Damit Sie auch weitere Vorteile der neuen QR-Rechnungen nutzen können, wird die QR-Zahlteil App ständig weiterentwickelt. Anregungen, Ideen und Vorschläge werden gerne jederzeit per Mail an support@radynamics.com entgegengenommen.

Senior software engineer

Reto Steimen · B.Sc. ZFH in Informatik Küfergasse 5 · 5242 Lupfig support@radynamics.com · www.qrzahlteil.ch

TOBIAS BECK Die Rede deines Lebens

Ausgabe 4/5 April / Mai 2020 / ERFOLG



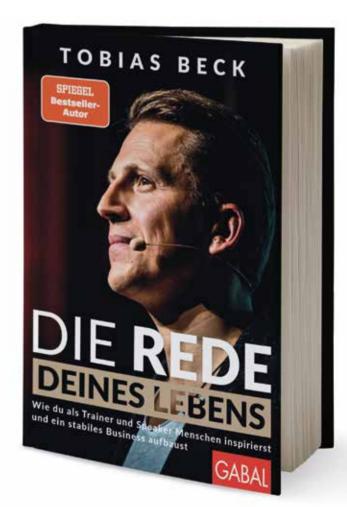
Wie du als Trainer und Speaker Menschen inspirierst und ein stabiles Business aufbaust

Viele Redner quetschen so viele Zahlen, Daten und Fakten in ihre Präsentation wie möglich, um diese dann hinter einem Pult mit dem Gesicht zur Wand abzulesen. In der Speaker-Szene ist solch ein Referent auch bekannt als «Der mit der Wand spricht» oder «Tod durch PowerPoint». Denn er quatscht sein Publikum systematisch ins Wachkoma. Schluss damit! Wie das besser geht und was Redner zu echten Top-Speakern macht, enthüllt Tobias Beck in seinem neuen Buch «Die Rede deines Lebens». Und Tobias Beck weiss, wovon er redet. Vom Flugbegleiter mit Lernschwäche katapultierte er sich in den Rednerhimmel und zählt inzwischen zur Crème de la Crème der Speaker in Europa. Seine Unbox-your-Life-Tour begeistert Hunderttausende. Und auch als Autor hat sich Tobias Beck mit seinem ersten Erfolgsbuch «Unbox your Life!» und dem SPIEGEL Bestseller «Unbox your Relationship!» einen Namen gemacht.

In seinem sehr persönlichen Buch gibt er dir eine umfassende und konkrete Schritt-für-Schritt-Anleitung an die Hand, wie du als Trainer und Speaker langfristig in die Erfolgsspur kommst. Das Buch ist dein persönlicher Werkzeugkasten, gefüllt mit allen erprobten Tools und Techniken, die Tobias Beck in seiner herausragenden Karriere selbst für seine Seminare und Reden nutzt – vom richtigen Rahmen und Setting deiner Veranstaltung, über deine Performance bis hin zu Lerntechniken für die optimale Vorbereitung. Wertvolle Praxistipps vom Businessplan über Marketing und Steuerfragen bis hin zum Controlling machen das Buch zu deinem unverzichtbaren Begleiter bei deinem Aufstieg zum Top-Speaker.

Lass dich von Tobias Beck inspirieren und wende die wirksamen Tools aus seinem Buch an – alles Weitere wird folgen.

Tobias Beck etablierte sich vom Flugbegleiter mit Lernschwäche zu einem der besten Speaker Europas. Als Sprecher, mehrfach ausgezeichnet vom FOCUS, erreicht er online Millionen und sein erstes Buch Unbox your Life! (GABAL 2018) wurde zum Bestseller. Sein Bewohnerfrei®-Podcast schoss sofort auf Platz 1 der iTunes-Download-Charts. Namhafte CEOs vertrauen ihm als persönlichen Berater und auf seinen Seminaren begeisterte er live bereits Hunderttausende. Als Hochschuldozent erklärt er, wie die Prinzipien des Erfolges und der Motivationspsychologie auch für Sie funktionieren. www.tobias-beck.com



DIE REDE DEINES LEBENS

248 Seiten, gebunden ISBN 978-3-86936-968-6 GABAL Verlag, Offenbach 2020



GABAL Verlag GmbH

Schumannstr. 155 · 63069 Offenbach · Telefon 069/83 00 66 0 info@gabal-verlag.de · www.gabal-verlag.de



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

Die Alternative zur Versicherung – Leistungen ohne Gesundheitsfragen für ALLE



Herr Patrick G. Vollenweider von NBZ in Hünenberg

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

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

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

Wer profitiert von asisa-Prezisa?

- Wer aktiv auf seine Gesundheit achtet
- Wer präventive Massnahmen zur Förderung seiner Gesundheit nutzt
- Brillen- und Kontaktlinsenträger jedes Kalenderjahr
- Wer alternativ-präventive Heilmethoden bevorzugt
- gesunde und kranke Personen, Kinder, jugendliche und erwachsene Personen



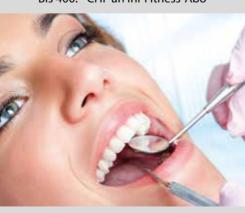
Bis 300.– CHF an Ihre Sehhilfe (Brille oder Linsen)



Bis 350.– CHF an natürliche Heilmethoden



Bis 400.- CHF an Ihr Fitness-Abo



Bis 300.- CHF an Ihre Zahnbehandlung

Einfach anders - Prezisa

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

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

asisa

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

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

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

Wie werde ich Vereinsmitglied:

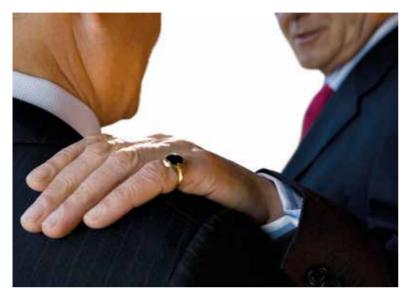
Das Neutrale Beratungszentrum in Hünenberg, Herr Patrick G. Vollenweider, beantwortet Ihre Fragen, zeigt Ihnen, worauf zu achten ist und wie der einfache Ablauf funktioniert. Er unterstützt Sie auch in allen Fragen zum Versicherungswesen und kann spannende Lösungsmöglichkeiten für Ihren Bedarf ermitteln.



NBZ – Neutrales Beratungszentrum

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

Fehlerkultur – Innovationsund Optimierungstreiber



Eine ausgeprägte Fehlerkultur ist in vielen Unternehmen leider immer noch eher Wunschdenken, als gelebte Wirklichkeit. Innovationslosigkeit, hohe Personalfluktuation und Krankheitsraten, fehlende Fachkräfte und schlechtes Betriebsklima sind die Folgen. Fehler sind für alle Beteiligten unangenehm, aber sie passieren nun mal. Die Frage ist also, wie die Unternehmen damit umgehen.

Was versteht man genau unter «Fehlerkultur»

Den Begriff der «Fehlerkultur» findet man vor allem in der Sozial- und Wirtschaftswissenschaft. Er umfasst den Umgang mit Fehlern, den Fehlerrisiken und deren Folgen. Wir sind uns sicherlich einig, dass dort, wo gearbeitet wird, auch Fehler passieren. Der Fehler an sich ist ein zweischneidiges Schwert. Zum einen ist er unangenehm, unerwünscht und teils auch teuer. Zum andern müssen Fehler passieren, um daraus zu lernen, sich stetig zu verbessern und somit für permanenten Fortschritt zu sorgen. Sie weisen auf Missstände im System hin und fördern die Innovation.

In Bezug auf den technologischen Fortschritt und die damit verbundene Innovation gewinnt eine gute Fehlerkultur massiv an Stellenwert. Es wird zur Notwendigkeit, sich über die gewohnten Grenzen hinaus zu bewegen, etwas zu wagen und dabei auch Fehlschritte zu begehen. So gibt es Studien, die belegen, dass rund 9 von 10 Versuchen fehl schlagen. Das Problem ist nun, dass genau der 10. Versuch den künftigen Erfolg beinhalten könnte.

Welche Konsequenzen hat eine schlechte Fehlerkultur?

Eine schlechte Fehlerkultur hat massgeblichen Einfluss auf den aktuellen und künftigen Erfolg des Unternehmens. Um nicht nur auf meinen persönlichen Praxiserfahrungen zu basieren, möchte ich auf eine Studie der Universität Wien verweisen, in der einwandfrei nachgewiesen wird, dass eine schlechte Fehlerkultur und negatives Feedback nicht nur den Fortschritt und die Eigeninitiative der Mitarbeiter ausbremsen, sondern sogar den Stresspegel, Leistungsdruck und den Perfektionismus auf ein fürs Unternehmen schädliches Niveau anheben. Emotionale Schuldzuweisungen, öffentliches Blossstellen, Fehler auf andere schieben oder Fehler verschweigen sind die wohl übelsten Auswirkungen einer schlechten oder inexistenten Fehlerkultur. Sie lassen sich nur noch durch die Verbindung mit einer aktiven Kündigungskultur übertreffen. Die Angst vor den Folgen eines Fehlers erstickt jegliche Initiative im Keim und führt zu einer Erkrankung des Betriebsklimas.

Wie soll man mit Fehlern umgehen?

Schauen wir auf die heutigen Fakten des Marktes wie Fachkräftemangel, (internationaler) Konkurrenzdruck, technologischer Fortschritt oder die digitale Generation ist schnell klar, dass die Neupositionierung zahlreicher Unternehmen unumgänglich sein wird. Dazu gehört auch die Etablierung psychologischer Sicherheit für die Mitarbeiter. Die Mitarbeiter müssen die Möglichkeit haben, Fehler anzusprechen und Neues auszuprobieren. Das Bewusstsein, sich damit allenfalls unbeliebt zu machen, darf ihnen dabei nicht im Wege stehen. Im Gegenteil: Sie benötigen das absolute Vertrauen, durch solche Handlungen den Status nicht zu verlieren. Machen Sie Ihre Leute deshalb nur indirekt auf die Fehler aufmerksam. Aus psychologischer Sicht macht es für die betroffene Person einen grossen Unterschied, ob Sie ihm den Fehler vorwerfen oder ob Sie zum Beispiel zuerst von einem Ihrer eigenen Fehler erzählen, bevor Sie ihn auf seinen aufmerksam machen.

Natürlich sollen Fehler aufgedeckt und diskutiert werden; aber ohne Schuldzuweisung. Die Leute sind sich meist bewusst, dass sie Fehler begangen haben. Ermutigen Sie das Gegenüber somit vielmehr und zeigen Sie ihm auf, dass eine Verbesserung einfach zu erreichen ist. Jeder Fehler deckt eine Lücke im System auf und dient als Hinweis zur Verbesserung. Anstatt einen Schuldigen zu suchen, ist der Grund für das Eintreten des Fehlers zu hinterfragen. Durch die entsprechenden Erkenntnisse ist dann dafür zu sorgen, dass er nicht wieder eintritt. Wiederholt sich der gleiche Fehler trotzdem nochmals, zeigt dies auf, dass der Lern- und Verbesserungsprozess ausgeblieben ist. In solchen Fällen ist das «warum» erneut zu hinterfragen und es sind weitere Massnahmen notwendig. Der kontinuierliche Verbesserungsprozess muss für jedes Unternehmen zur absoluten Selbstverständlichkeit gehören. Die Eigenverantwortung der Mitarbeiter ist bewusst zu fördern. Ein Mitarbeiter übernimmt grundsätzlich dann gerne die Eigenverantwortung und fällt eigenständige Entscheidungen, wenn er auf seinen Stärken eingesetzt wird. Die Herausforderung liegt nun darin, Mitarbeitern zu helfen, ihre Talente und Stärken zu entdecken. Es ist erschreckend, wieviele Menschen einfach nur einem Broterwerb nachgehen und sich Ihres wirklichen Potenzials in keinster Weise bewusst sind. Trotz Einsatz auf den Stärken ist zu berücksichtigen, dass aber nicht jeder ein Entscheider sein möchte. Wer als Unternehmer auf die künftigen Marktanforderungen eingeht, darauf hin eine gesunde Fehlerkultur einführt und die Potenziale eines jeden Mitarbeiters optimal zu nutzen weiss, hat gute Chancen, sich längerfristig behaupten zu können.

Wie kann ich Sie unterstützen?

Als Sparring-Partner für Inhaber, Verwaltungsräte und Geschäftsführer beleuchte ich mitunter das Innovationspotenzial und die Fehlerkultur. In diesen Punkten liegt erfahrungsgemäss ein beachtlicher Teil des Potenzials rund um die Zukunft des Unternehmens. Sie sind sozusagen die Stützen einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit. Gerne unterstütze ich auch Sie direkt in Ihrem Betrieb – in enger Zusammenarbeit mit Ihnen, Ihrer Führungscrew und Ihren Mitarbeitern. Für ein Erstgespräch, verbunden mit einer Beurteilung Ihrer Situation und einem persönlichen Vorschlag bezüglich weiterem Vorgehen stehe ich Ihnen gerne und natürlich kostenlos zur Verfügung.



von Gunten Executive Partner AG • Pascal von Gunten Telefon 079 755 28 54 • Böhlstrasse 17 • 9300 Wittenbach info@vongunten-partner.ch • www.vongunten-partner.ch

Tipps für gezielte Kundenbindung



Ihr Unternehmen läuft gut und Sie dürfen sich regelmässig über eine wachsende Kundenanzahl freuen. Derzeit kümmern Sie sich aber hauptsächlich um die Akquise neuer Kunden und nicht um Ihre bestehenden Kunden? Warum auch nicht, denken Sie? Um Ihr Unternehmen voranzubringen braucht es schliesslich Umsatz! Lassen Sie sich überzeugen, warum Kundenbindung so wichtig ist und sogar günstiger als Neukundenakquise.

Hätten Sie es gewusst?

Wussten Sie, dass Neukundenakquise um ein Vielfaches teurer ist, als ein gutes Kundenbindungsmanagement aufzubauen? Vielleicht sehen Sie aktuell noch nicht den Mehrwert der Kundenbindung. Lassen Sie sich hier vom Gegenteil überzeugen.

Kundenbindung mit Kundenzufriedenheit aufbauen

Die Kundenzufriedenheit beginnt bereits bei der Suche. Bietet Ihr Unternehmen genau das an, was der Käufer sucht, schaffen Sie bereits durch Ihre Existenz ein positives Kundenerlebnis. Wenn im Anschluss das Kauferlebnis und die Produktnutzung oder Erfahrung der Dienstleistung ebenfalls positiv sind, sind Sie auf der Zielgeraden. Um das positive Kauferlebnis jedoch zu festigen und zu stärken, müssen Sie sich nach dem Kauf auf eine langfristige Kundenbindung fokussieren.

Kunden werden zu Botschaftern

Sie müssen kein grosses Marketingbudget für Aussenwerbung oder Influencer-Marketing ausgeben. Wenn Sie sich um die Loyalität Ihrer Kunden bemühen, werden diese ganz von selbst zu Markenbotschaftern. Ein positives und langanhaltendes Erlebnis mit einem Unternehmen bleibt in den Köpfen. Sie werden Ihre Marke und Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung anderen weiterempfehlen. Und damit haben Sie – ganz ohne Geld in Kundenakquise zu investieren – neue Kunden gewonnen.

Bleiben Sie in Kontakt

Sobald die Rechnung oder der Beleg gedruckt sind, ist für Sie die Sache abgeschlossen? Machen Sie nicht diesen Fehler. Genau in diesem Moment startet die Kundenbindung. Das Wichtigste hierbei: Kommunikation! Bleiben Sie mit Ihren Kunden in Kontakt. Zum Beispiel mit einem Newsletter. Halten Sie Ihre Kunden regelmässig auf dem Laufenden, zum Beispiel über neue Produkte, neue Dienstleistungen, einen unterhaltsamen Fakt aus der Entwicklung oder Ihre Unternehmensgeschichte. Achten Sie dabei darauf, den Newsletter zu personalisieren und einen ansprechenden Betreff zu wählen. So steigern Sie die Öffnungsrate des Newsletters.

Kommt bald ein neues Produkt in Ihre Produktpalette? Wunderbar – lassen Sie es Ihre Kunden zuerst erfahren. Als zusätzlichen Anreiz könnten Sie zudem Rabatte offerieren, die nur für Ihre Kundengruppe gilt. Auch mit einem Weihnachtsgruss per E-Mail können Sie bei Ihren Kunden punkten oder Sie kündigen im Sommer rechtzeitig Ihre Ferienabwesenheit an.

Gute Kontaktverwaltung ist das A und O

Damit Sie Ihre Kunden erreichen und personalisiert ansprechen können, ist eine gute Kundenverwaltung unabdingbar. Excel-Listen sind hierfür viel zu leicht fehleranfällig und zu unübersichtlich. Wenn Sie für Ihre Kontakte eine cloudbasierte Software zur Kontaktverwaltung nutzen, profitieren Sie auf ganzer Linie.

Vorteile cloudbasierter Kontaktverwaltung:

- Mobilität: Pflegen und verwalten Sie alle Ihre Kundenkontakte wo und wann Sie möchten, dank Software in der Cloud.
- Unabhängigkeit: Egal, ob der PC im Büro, das Tablet im Zug oder sogar das Smartphone. Mit einem cloudbasierten Kundenverwaltungsprogramm haben Sie geräteunabhängigen Zugriff auf Ihre Daten – jederzeit und an jedem Ort.
- Effizienz: Wenn Sie alle Daten zentral an einem Ort verwalten, vermeiden Sie doppelte Arbeitsschritte und haben eine bessere Übersicht. Damit arbeiten Sie effizienter egal, ob alleine oder im Team.

Kundenmeinung zählt

Fragen Sie Ihre Kunden nach ihrer Meinung. Damit zeigen Sie, dass Sie Ihre Kunden wertschätzen. Die Meinung Ihrer Kunden können Sie beispielsweise mit Umfragen einholen.

Holen Sie Kundenmeinung ein, zu:

- Produkt/Dienstleistung
- Newsletter
- Einkaufserlebnis im Geschäft oder online (Zahlungsabwicklung, Schnelligkeit, etc.)
- Webseite
- Verbesserungsvorschläge / Weiterentwicklungsmöglichkeiten ect.

Wichtig ist, dass Sie das Feedback Ihrer Kunden nicht nur sammeln, sondern dieses auch analysieren und offen im Unternehmen teilen.

Der richtige Umgang mit negativem Feedback

Es kann immer einmal vorkommen, dass ein Kunde nicht vollends zufrieden mit dem Service oder dem Produkt war. Wenn es zu Reklamationen oder Beschwerden kommt, ist Ihre Reaktion entscheidend. Zum einen zählt Ihre Reaktionsgeschwindigkeit. Lassen Sie den Kunden nicht sprichwörtlich im Regen stehen mit seinem Problem. Reagieren Sie zeitnah, bleiben Sie professionell und höflich. Auch wenn dieser Kunde kein Kunde bleibt, kann er für Sie dennoch als Multiplikator fungieren, was wiederum auf Ihr Unternehmen einzahlt. Mit wenigen einfachen Möglichkeiten können Sie ganz einfach die Bindung zu Ihren Kunden aufbauen und stärken. Testen Sie es aus.



oexio AG

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

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

EXKLUSIVE: VISA BONUS CARD IM 1. JAHR GRATIS PLUS
CHF 100 GUTSCHRIFT AUF IHRE NÄCHSTE WERBEBUCHUNG!



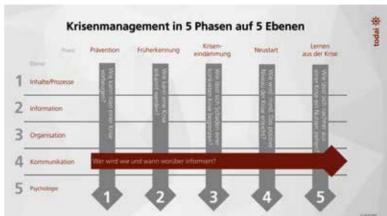
- Visa Bonus Card im 1. Jahr gratis*
- ✓ Ideal für mobiles Bezahlen (ApplePay, Google Pay, Samsung Pay uvm.)
 - Stetige Kontrolle dank der Bonus Card App
- Mit jeder Zahlung Bonuspunkte sammeln (attraktiver Prämienshop)
 - Inklusive Sorglos-Shopping-Paket für reibungsloses Einkaufen**
 - ✓ Inklusive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

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



Die Krise kommt, die Krise geht. Fokus Neustart!





Max Frisch sagte einst:
«Die Krise ist ein produktiver Zustand.
Man muss ihr nur den Beigeschmack
der Katastrophe nehmen.»
Ist das wirklich so einfach?

Es sind ungewisse und schwierige Zeiten für die fast zwei Millionen KMU in der Schweiz. Momentan stecken wir alle im Krisenmanagement in der Phase 3: Kriseneindämmung. Wie rasch es uns gelingt, diese Krise in die Phase 4 «Neustart» zu transferieren, hängt nicht zuletzt von unserem Verhalten ab.

Die Krise ist da.

Wer kann, hat seine Mitarbeitenden ins Homeoffice geschickt und Remote-Zugänge organisiert. Die Kommunikationskanäle sind festgelegt, die Telefone laufen heiss, die Videokonferenzen zeigen für einmal die bekannten Gesichter mit einem privaten Hintergrund. Der erste Schritt in der Kriseneindämmung – die Handlungsfähigkeit sicherzustellen – ist gemacht.

Die Sicherstellung der Liquidität fordert alle KMU und noch mehr die Selbständigen. Gute und einfach umsetzbare Lösungen sind gefragt. Noch müssen wir uns hier gedulden. Das Instrument Kurzarbeit funktioniert aus meiner Sicht auch für Selbständige, aber das habe nicht ich zu entscheiden.

Ich empfehle Ihnen, pflegen Sie Ihre Kontakte zu Mitarbeitenden, Kunden und Lieferanten. Eine gute Kommunikation ist in diesen Tagen Gold wert. Mit einem klaren Informationsfluss schaffen Sie Sicherheit und Vertrauen. Beides wirkt sich lohnend auf die nächste Phase aus, den Neustart.



Die Krise geht.

Ich wünsche uns, dass es uns gelingt, die ausserordentliche Lage Ende April abzuschliessen und den ersten Schritt Richtung Normalität zu machen. Dafür müssen wir uns an die Weisungen des Bundesrates halten und dürfen den Informationsfluss mit unseren Stakeholdern nicht abreissen lassen. Damit wir den Lähmungszustand rasch überwinden, ist eine intensive Führungskommunikation unerlässlich. Motivieren Sie Ihre Mitarbeitenden, zeigen Sie Wertschätzung und haben Sie ein offenes Ohr für ihre privaten Sorgen. Aktivieren Sie Ihre Kunden und zeigen Sie sich als verlässlicher Partner mit kreativen Services und unkomplizierten Ideen. Das stärkt nicht zuletzt Ihre Reputation. So gehen Sie gestärkt aus der Krise in den Neustart.

Wenn Sie in dieser Ausnahmesituation in der Kommunikation oder in der Führung Tipps brauchen, melden Sie sich. Wir bieten KMU pragmatische Unterstützung.



todai gmbh · Strategie & Kommunikation

Grafenaustrasse 5 · 6300 Zug · Telefon 079 423 49 23 petra.streit@todai.ch · www.todai.ch



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

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

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleitungen mit einem Mehrwert anbieten.

Arbeitsplatz	Jobchannel AG	Job- und Fachplattformen	
	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
Büroservice	IBA	Büromaterial/-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit/Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	LEND Schweiz AG	Kredit/Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12 – 60 Monate Laufzeit
	Noventus	Vorsorgelösungen	-
	Systemcredit AG	Kredit/Finanzierung	Einfach. Günstig. Unabhängig
Genuss	ibervinos AG	Weine & Reisen	
Gesundheit	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
	Krebsliga Schweiz	Coaching	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
	VDM-Academy GmbH	Nahrungsergänzungsmittel	
Hotels & Reisen	Freedreams	Hotel/Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 60.– statt CHF 85.–.
	Hotelcard AG	Hotel/Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 79.– anstatt CHF 99.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolkarte bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel/Reisen	-
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8% Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	-
	UB-Office AG	Software	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso/ Debitoren	Inkassosolution	Inkasso/Debitoren	
Internet	Cisco Systems (Schweiz) GmbH	IT-Lösungen	
	Mitgliedervorteile	Onlineshop	
Marketing	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z.B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
Nachfolge Regelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Übersetzung	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10% Rabatt
obersetzung	113A - IIILEI-ITATISIALIOTI 3A, BETTI	obersetzungen	10 70 NADALL

Erfolgreiche Führung in fluiden Zeiten

Die zeitgemässe Führungsausbildung mit Praxisbezug

Nächster Start: 26. Juni 2020

Von der Führungskraft zum Coach

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

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

Als dipl. Businesscoach NDS HF und moderne Führungspersönlichkeit

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

Der Nachdiplomstudiengang zum dipl. Businesscoach NDS HF ist

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

Besuchen Sie unsere Infoanlässe oder vereinbaren Sie ein individuelles Beratungsgespräch.

Mittwoch, 26. Februar Mittwoch, 18. März Dienstag, 21. April Donnerstag, 20. Mai

Zeit 17.00 – 18.00 Uhr

Anmeldung an info@cm-p.ch oder 044 266 90 90 change

management partner

www.cm-p.ch



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



Der Weg vom Sein ins Tun.

Dürfen wir uns vorstellen? Athena Wisdom Institute AG



Simone Junod, CEO und Gründerin von Athena Wisdom Institute AG

Seit März 2020 ist Athena Wisdom Institute AG Partner vom SKV. Wir freuen uns dabei zu sein und möchten uns gerne bei Ihnen vorstellen.

Die vierte industrielle Revolution bringt beispiellose sozioökonomische Herausforderungen mit sich, die sich auf alle Lebensbereiche auswirken, besonders auf die Bildung und das Wohlergehen aller. Es erfordert einen Wandel.

Athena Wisdom Institute AG (AWI AG), ein Bildungs- und Well-Being Institut, ist eine Initiative, die diesen Herausforderungen mit einem innovativen und wissenschaftlich basierten Ansatz für die Ausbildung von (anstehenden) Führungskräften begegnet. Es zielt darauf ab, Change Agents und Führungskräfte für eine nachhaltige Zukunft zu befähigen. Für eine Zukunft, in der Gleichberechtigung, Diversität und Inklusion im Mittelpunkt des persönlichen und beruflichen Lebens stehen.

SIMONE JUNOD

Athena Wisdom Institute AG wurde von der Schweizerin Simone Junod* gegründet. AWI AG ist die Verwirklichung einer Vision, die Simone seit fast zwei Jahrzehnten in sich trägt. Im Laufe ihrer Karriere hatte sie verschiedene Managementpositionen, unter anderem als Chief Financial Officer und Director of Human Resources in der Uhren- und Sportindustrie, in der Maschinenbauindustrie und im IT-Sektor. In den meisten Unternehmen war sie die einzige Frau in der Geschäftsleitung oder im Verwaltungsrat und war als solche auch mit dem Mangel an Diversität und Gleichberechtigung konfrontiert. In der Überzeugung, dass sich dies nur ändern kann, wenn man die Vielfalt akzeptiert und wertschätzt und die Ungleichheit an ihren Wurzeln bekämpft, gründete Simone AWI AG.

*Simone Junod wurde für die «Innovate Finance 2017 Women Fintech Power List» nominiert und in die Liste der «Women for Board of Directors» (2015) aufgenommen. Seit ihrer Kindheit sind ihre Leidenschaften die Menschen, das Entdecken und Verstehen des grösseren Zwecks der Existenz und der angeborene Wunsch, den Einzelnen zu befähigen, sein höchstes Potenzial zu entfalten.

Simone durchlief mehrere Schicksalsschläge, die zu tiefen persönlichen Transformationen, neuen Erkenntnissen und Fähigkeiten führten. Sie vertiefte ihr Wissen bei weltbekannten Weisheitslehrern sowie in den Neurowissenschaften, der Epigenetik und der Quantenphysik.

Diese Elemente bilden die Grundlage der OWL Leadership Programme der AWI AG.

OWL LEADERSHIP PROGRAMME

Bei Athena Wisdom Wisdom Institute AG glauben wir, dass die Welt eine Bewusstseinsrevolution zum Wohle aller und unseres Planeten braucht. Unser OWL Leadership Programm ist eine Antwort auf diese Notwendigkeit.



Simone Junod und die Teilnehmer*innen während des Workshops «Discover the Path to Infinite Possibilities».

Bei AWI AG steht OWL für: *Oneness* (Einheit), *Wisdom* (Weisheit) und *Leadership*. Es zielt darauf ab, den Teilnehmer*innen die Fähigkeiten und Werkzeuge zu vermitteln, um sich sowohl im persönlichen als auch im beruflichen Leben weiterzuentwickeln und agiler zu werden – ein Weg zur eigenen Weisheit und Führungsidentität.

Die Programme sind wissenschaftlich fundiert und auf innovativen Lernmethoden basiert. Neben den physischen Sinnen arbeiten wir gemeinsam mit unseren Teilnehmer*innen an unseren nicht-physischen Sinnen: Bewusstsein, Wahrnehmung und Intension. Die OWL Leadership Programme ermöglichen es Firmen agiler, produktiver und wettbewerbsfähiger zu werden und die gewünschten oder erforderlichen Veränderungen effektiv, gemeinsam mit den Mitarbeiter*innen, zu realisieren.

Unsere halbtags Workshops 'Discover the Wisdom Path to Infinite Possibilities' sind eine Ge-

legenheit, einen Einblick in das Programm zu bekommen und einige Vorgehensweisen zu erfahren. Wir werden Sie über die Termine und Locations dieser Workshops immer auf der SKV Webseite informieren. Für Mitglieder und Partner vom SKV gibt es immer ein Sonderangebot.

ZUSÄTZLICHE WORKSHOPS

Das Angebot von AWI AG beinhaltet auch zusätzliche Workshops, die von unterschiedlichen Trainer*innen mit unterschiedlichen Hintergründen und Erfahrungen durchgeführt werden. Sie kommen sowohl aus der Schweiz und aus dem Ausland. Der Fokus der Workshops liegt auf persönliche Entwicklung, Kompetenzenaufbau und Well-Being.

MACHEN SIE MIT?

Sind Sie ein Unternehmen, das sich mit Änderungen beschäftigt? Und möchten Sie diese Änderungen gerne mit Ihren Mitarbeiter*innen zusammen effektiv umsetzen?

Und meinen Sie auch, dass Ihre Mitarbeiter*innen und Führungskräfte dazu auf neue und innovative Art und Weise ausgebildet werden sollten?

Dann kommen wir gerne mit Ihnen in Kontakt!



Athena Wisdom Institute AG

Albulastrasse 57 · 8048 Zurich Telefon 079 330 19 08 wisdom@athenawisdominstitute.com www.athenawisdominstitute.com

Mit dem «Faktor Mensch» Ihr Anliegen vorwärtsbringen



Wenn eine Fachkraft ihr Projekt nicht vorwärtsbringt, liegt das in den meisten Fällen nicht an mangelndem Fachwissen. Ganz andere Aspekte können da eine Rolle spielen: sich querstellende Vorgesetzte, zu geringe Budgetierung aufgrund unterschiedlicher Prioritäten oder schlicht persönliche Abneigungen. Einige nennen das mit etwas Ironie den «menschlichen Faktor». Statt diesen blind agieren lassen, kann man ihn auch aktiv gestalten.

Die Fragen, die man sich stellen sollte, lauten: wie kann ich in meiner Organisation zu Gunsten meiner Projekte Einfluss nehmen; Wie kann ich meinem Fachgebiet zum Erfolg verhelfen? Betroffen sind vor allem bereichsübergreifende Themen wie Qualität, Marketing, Sicherheit, Umwelt oder andere, spezifische Projekte, die nicht explizit und direkt die Oberziele der Organisation betreffen. Auch bereichsübergreifende Kooperationen finden sich oftmals in dieser Situation wieder. Ouerschnittsziele können nicht eigenständig umgesetzt werden. Man ist auf die Mitarbeit, die Unterstützung und/oder die Ressourcen anderer angewiesen. Diese haben jedoch alle ihre eigenen Prioritäten und natürlich ebenfalls begrenzte Ressourcen.

Auf diese Machtlosigkeit mit Manipulation, Macht und Intrige zu antworten, ist eine Option – jedoch nicht eine besonders empfehlenswerte. Denn selbst wenn diese Methode ab und zu erfolgreich verlaufen sollte, so ist es für die Organisation und die betroffenen Mitarbeitenden meist toxisch.

Darum ist es wichtig, den Faktor Mensch bewusst aufzunehmen, und ihn nicht als störenden, externen Faktor zu behandeln. Helfen können dabei fünf einfache Ansätze, die einem auf jeglicher Stufe erlauben, das System der Organisation rund um seine Themen und Projekte ganzheitlich aufzunehmen und positiv zu beeinflussen:

1. Zielsysteme wahrnehmen

Jede Organisation hat übergeordnete Ziele, die mehr oder weniger explizit formuliert sind. Oft sind sie nicht optimal auf einander abgestimmt und kohärent, sondern beinhalten Zielkonflikte. Bevor man ein Thema oder seine Ziele intern erfolgreich vorantreiben kann, muss man verstehen in welchem breiteren Zielsystem man agiert, welche Synergien genutzt oder Konflikte antizipiert werden können.

2. Interessengruppen verstehen

Nicht nur ausser- sondern auch innerhalb einer jeden Organisation gibt es unterschiedliche Interessengruppen: Aktionäre, Kaderpersonen zentrale Dienste, der Aussendienst, Familie der Mitarbeitenden, Nachbarn, Unterhaltspersonal, Lehrlinge etc. Eine simple Interessengruppenanalyse wird innert weniger Stunden erstellt und ermöglicht zu verstehen, welche Wirkung das eigene Vorhaben auf die einzelnen Interessengruppen hat.

3. Soziale Zusammenhänge erkennen

Die Interessengruppenanalyse ermöglicht es, vor allem funktionale und systemische Wirkungszusammenhänge zu identifizieren. Doch hinter jedem Interessengruppenmitglied steckt eine Einzelperson. Es lohnt sich den Fokus auf den Menschen zu richten und die persönlichen Verhältnisse und Zusammenhänge zu verstehen. Wer trifft sich auf dem Arbeitsweg, wen verbindet eine Vereinsmitgliedschaft, wer hat mit wem persönliche Schwierigkeiten? Es geht nicht darum zu «intrigieren» und clanartige Verhältnisse aufzubauen, sondern sich der Existenz dieser Korrelationen bewusst zu sein.

4. Eigene Werte kennen

Hinter jedem Projekt stehen Menschen und jeder Mensch hat persönliche Werte. Liegen da Gemeinsamkeiten vor, kann sich dies stark positiv auf ein Anliegen auswirken – das Gegenteil aber auch hemmend. Werte der anderen kann man nicht zu den eigenen Gunsten ändern. Stattdessen sollte man sich über seine eigenen Werte im Klaren sein und dafür einstehen. Gleichzeitig müssen auch die Werte anderer respektiert werden. Unterschiedliche, aber klar verständliche Wertesysteme können sehr gut zusammen funktionieren, wenn sich die betroffenen Personen deren bewusst sind.

5. Angepasst kommunizieren

Schlussendlich soll der Situation gerecht kommuniziert werden; dazu gehört, dass dem Gegenüber Empathie entgegengebracht wird, man ihm aktiv zuhört und versucht zu verstehen. Wertschätzung und echtes Interesse sind die Basis zielführender Gespräche. Man sollte sich jederzeit selber treu bleiben, keine Rolle vorspielen und professionell bleiben.

Diese fünf einfachen Ansätze ermöglichen es, den menschlichen Faktor konstruktiv zu erfassen und diesen zu nutzen. Berücksichtigen und bearbeiten Sie ihn aktiv, werden Sie das Fachliche erst richtig zur Geltung bringen. Umso weniger das Menschliche sichtbar ist, eine desto grössere, unverständliche Rolle spielt es.

Kurshinweis

Im online Praxiskurs vom 15. Mai 2020 haben Sie die Gelegenheit, vertieft Einblicke in die Arbeit mit dem «Faktor Mensch» zu gewinnen und das Gelernte direkt am eigenen Beispiel zu üben. Mehr Informationen unter www.sanu.ch/20SMOS-DE



sanu future learning ag

General-Dufour-Str. 18 · 2502 Biel-Bienne Telefon 032 322 14 33 www.sanu.ch · sanu@sanu.ch

COVID-19 Krise — Therapeuten behandeln nun via Videokonsultation

Die Einschränkungen durch die COVID-19 Pandemie hat für Therapeuten und ihre Patienten weitreichende Konsequenzen. Um Menschen in dieser nervenaufreibenden Zeit weiterhin gesundheitlich zu unterstützen und Einbussen zu minimieren, setzen viele Therapeuten auf die Beratung per Video. Als grösste Therapeuten-Buchungsplattform der Schweiz, richten Fachpersonen momentan ihren Blick auf Sanasearch. Das Portal hat in den vergangenen Wochen die Weichen für eine reibungslose Einrichtung von Video-Behandlungen gelegt und empfindet digitale Therapien als zukunftsweisend.

Die Beschlüsse des Bundes zur Eindämmung der COVID-19 Pandemie vom 16. März 2020 sind eindeutig. Zwar dürfen einige Therapeuten in dringenden Fällen weiterbehandeln, viele Praxen bleiben derzeit jedoch geschlossen oder vermelden aufgrund des Social Distancing einen rapiden Patientenrückgang.



Flurin Caviezel ist diplomierter Kinesiologie aus Zürich. Derzeit bietet er Angebote zu Themen wie Stress, Krisen, Stressmanagement oder Ängsten via Online Beratung an. Zusätzlich kann bei ihm Whats-App Coaching gebucht werden.

Therapeuten und Patienten stellen auf Video-Behandlung um

Flurin Caviezel ist einer der Therapeuten, der mit am stärksten von den einschränkenden Massnahmen des Bundes betroffen ist. Seine Kinesiologie-Praxis in Zürich muss bis auf weiteres geschlossen bleiben. Für den Therapeuten war es keine Frage, Online-Therapien auf Sanasearch anzubieten. Auch vor dem Ausbruch der Pandemie konnten Patienten bei ihm bereits digitale Coachings buchen. Hinzu kommen jetzt Online-Beratungen für Kinesiologie und Supervision. «Ich bin dankbar, dass sich erste Krankenversicherungen in der Krise flexibel zeigen und einen Anteil an Online-Beratungen zahlen.»



Ursula Nauli-Collenberg ist diplomierte Ernährungsberaterin und Masseurin aus Uster. Ihre Online Beratung bezieht sich vor allem auf Übungen für eine entspannte Muskulatur und der Ernährungsberatung.

Auch die Masseurin und Ernährungsberaterin Ursula Nauli-Collenberg aus Uster hat ihre gesamte Tätigkeit auf digitale Angebote umgestellt. «Ich zeige Patienten mit Nackenverspannungen wohltuende Übungen per Videoübertragung oder gebe Ernährungstipps am Telefon.» Auch wenn die Videosprechstunde nicht immer eine persönliche Behandlung ersetzt, kann die Therapeutin so mit ihren Patienten weiterhin in Kontakt bleiben. «Meine Patienten sind dankbar für diese Lösung», sagt Ursula Nauli-Collenberg dazu.



Markus Hohmann, eidgenössisch anerkannter Psychotherapeut aus Zürich, arbeitet derzeit via Telefon und Skype. Er ist Ansprechpartner für Beziehungskonflikte, Angst, schwierige Lebenssituationen, Trauer, Depressionen oder Suchtprobleme.

Video-Behandlung und konventionelle Therapie sind keine Konkurrenz

Weniger eingeschränkt ist derzeit Markus Hohmann mit seiner Tätigkeit als Psychotherapeut.

Zwar muss er auf strenge Hygienevorschriften achten und zu seinen Patienten einen Sicherheitsabstand einhalten, die Zürcher Praxis darf aber weiterhin geöffnet bleiben. Diese Option lehnt der Therapeut jedoch freiwillig ab: «Mir liegt es sehr am Herzen, dass wir alle das Risiko einer Ansteckung vermeiden. Deshalb biete ich meine Therapien aktuell telefonisch oder per Video an.» Er verweist seine Patienten dazu auf Sanasearch. Nach der Buchung erhalten Patient und Therapeut über das Portal die relevanten Kontaktinformationen zugestellt und können die Video-Beratung starten.

Kathrin Lehner, Geschäftsführerin von Sanasearch verfolgt die derzeitige Hinwendung zur Online-Therapie wie folgt: «Die Beratung per Video und konventionelle Therapieformen können sich auch nach der Krise positiv gegenseitig ergänzen. Jeder sollte zu allen Zeiten Zugang zu therapeutischen Behandlungen haben – darauf kommt es an.» Aufgrund der grossen Nachfrage plant die Plattform auf April ein eigenes Videokonsultationsprogramm.

«Nicht zuletzt wollen wir unseren Therapeuten zum Thema Datenschutz weiter Unterstützung bieten», so Lehner. Von Seiten der Krankenversicherer ist heute noch nicht abschliessend geklärt, ob diese in der Übergangsphase alle dringenden und nicht dringenden therapeutischen Leistungen in Form von telefonischen Beratungen und Videokonsultationen vollumfänglich vergüten. Lehner ergänzt: «Es wäre natürlich wünschenswert, dass die Kosten weiterhin getragen werden, sofern die Behandlung ohne physischen Kontakt weitergeführt werden kann.»

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

Während der COVID-19 Situation bieten zahlreiche Therapeuten Ihre Angebote derzeit über Video und Telefon an.

sanasearch.ch

Sanasearch

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

Gesundheit stärkt -Mitarbeiter und Unternehmen!

Als SKV-Mitglied erhalten Sie auf der grössten Schweizer Therapeutenplattform Sanasearch.ch CHF 10.- auf Ihre erste Buchung.



So funktioniert's:

- 1. Passenden Therapeuten auf Sanasearch.ch finden
- 2. Sanasearch per Telefon/Chat kontaktieren.
- 3. Fertig! Sie erhalten CHF 10.- Rabatt.



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



Werden Sie unabhängig von lokalen Computern!

Egal ob Smartphone, Tablet oder stationärer Büro-PC: von wo auch immer Sie sich in Ihren virtuellen Arbeitsplatz einloggen, steht Ihnen Ihr vertrauter Windows-Desktop immer so zur Verfügung, wie Sie ihn verlassen haben. Mit Anbindung an Ihr lokales Firmen-Netzwerk mit der Software, die Sie benötigen. Wir kümmern uns 24/7 um den Betrieb, die Sicherheit und das Backup Ihrer Daten. Und das ausschliesslich in Schweizer Rechenzentren.

Für Ihren Einstieg:

Schauen Sie sich unsere KMU-Corona-Homeoffice-Aktionspakete an!

In 24 Stunden installiert. Kein Vor-Ort-Termin nötig!



unterstützt von disa



KMU Nachfolge: Wer denkt denn ans Aufhören?



Sie könnten Ihren Betrieb in jüngere Hände legen. Zeit dafür wäre es. Sie denken dennoch nicht ans Aufhören, überlegen sich aber Ihre Nachfolge.

Mit jeder Faser sind Sie Unternehmer oder Unternehmerin: Ihr Herz schlägt für Ihren eigenen Betrieb. Sie haben viel Energie, Zeit und Geld investiert, um Ihre Ideen Wirklichkeit werden zu lassen. Ein schönes Lebenswerk präsentiert sich Ihnen heute. Sie sind glücklich darüber, auch weil Sie Ihren Lebenssinn gefunden haben in den Aufgaben des Unternehmers.

Seit vielen Jahren dienen Sie der Firma, ihren Kunden und Mitarbeitenden mit all Ihren Kräften. Sie stehen in der Verantwortung: Ihrer Familie, Ihren Mitarbeitenden, Ihren Kunden und auch sich selbst gegenüber. Und jetzt verdient Ihr Lebenswerk, dass Sie ihm eine Zukunft eröffnen ohne Sie. Es soll weiterleben wie bisher. Sie packen daher Ihre Nachfolge an. Je früher desto besser, sagt man. Weil Ihnen das die besten Chancen auf ein gutes Gelingen gibt. So legen Sie Ihre ganze verantwortungsvolle Kompetenz als Unternehmer in die Waagschale. Auch auf diese Herausforderung dürfen Sie sich freuen; es wird ein spannendes Abenteuer werden.

Die oder der Richtige – wofür?

Wofür steht Ihre Firma und wie begeistern Sie mögliche Nachfolger? Wie entfachen Sie die Glut für Ihre Geschäftsidee und deren Einzigartigkeit? Wenn die Idee durchdringt und zündet, dann geht es nicht mehr um Preis- und Renditediskussionen; dann geht es darum, dass ein Kandidat den unternehmerischen Wert für sein eigenes Unternehmertum erkennt. Ist das Ihr Ziel?

«In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.»

Augustinus, 353-430

Also ist eine packende Geschichte die Voraussetzung, um einen möglichen Nachfolger zu gewinnen. Nur, wenn es bei ihm «klick» macht, können Sie daran denken, Ihr Lebenswerk in seine Hände zu legen. Dann lebt Ihre Firma weiter, ob Ihnen etwas passiert oder ob Sie bereits neue Perspektiven für sich entdecken. Wir nennen das, das Geheimnis der wahren Überzeugung. Es zu lüften, lohnt sich. Weil dies die Grundlage für die Zukunft Ihrer Firma ist.

Die richtigen Fragen

Was macht Ihren Betrieb einzigartig? Das werden Sie Ihre Nachfolger fragen. Welcher echte Mehrwert verstärkt den Nutzen für Ihre Kunden; was machen Sie viel besser als Ihre Mitbewerber? Sicher haben Sie ehrliche, klare Antworten darauf. Und wie steht es mit Ihrer eigenen Begeisterung für Ihre Firmenidee? Ist alles im Lot, kann es für Ihre Nachfrage interessant sein?

Die richtigen Worte

Sobald es darum geht, die Geschäftsidee Ihrer Firma zu ergründen, empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Textpartner. Das ist eine grosse Erleichterung für Sie; weil er die richtigen Worte findet, um Ihre Überlegungen und Ihre Geschichte festzuhalten. Gemeinsam mit Ihnen bringt Ihr Textpartner Ihre Gedanken mündlich und schriftlich in eine ansprechende Form. Er kann das, was Sie zu sagen haben, perfekt ausdrücken, sichtbar und nachvollziehbar machen. Daraus lässt sich eine überzeugende Präsentation Ihrer Firma ableiten. Dies gegenüber unternehmerischen Menschen, die Ihre Nachfolge antreten sollen. Technische Informationen alleine können dies nicht leisten.

Unternehmensgeschichte, Firmenphilosophie, Produkte, Märkte, Kunden, Anzahl Mitarbeitende und die finanzielle Bewertung – diese Angaben sind zwingend abzugeben, ja. Sie lösen damit aber keine Gefühle aus. Emotionen sind nötig, da das Nachfolgethema auf beiden Seiten stark mit Gefühlen einhergeht. Sprechen Sie daher möglichst exakt den Menschen an, der Ihr Lebenswerk fortführen soll. Es braucht die richtigen Worte, damit der Funke von Ihnen auf Ihre Nachfolge überspringen kann und diese das Unternehmen in Ihrem Geiste weiterbringen.

Frischtext.ch unterstützt Sie, ansprechende Texte für Sie und Ihre potenzielle Nachfolge zu formulieren. Mit sicherem Gespür drücken Cornelia Aschmann und Nic Baschung in wenigen Sätzen das Aussergewöhnliche aus, das Sie und Ihre Firma ausmacht. Wir sind Ihre ersten «Nachfolger». Was erzählen Sie uns?

frischtext.ch

wortwerk | preiswert

frischtext.ch | einzigartig für Ihre Nachfolge

Cornelia Aschmann · Zürich · Telefon 044 461 40 84 Nic Baschung · Cham · Telefon 041 783 15 15 neuschnee@frischtext.ch

«Ich will den ganzheitlichen Blick einbringen»



Belegschaft und Gruppenbild der Erni Gruppe

Über die Web-Plattform VRMandat.com hat das Schongauer Holzbauunternehmen Erni Gruppe kürzlich einen Sitz im Verwaltungsrat besetzt. Ein Kandidat setzte sich gegen neun andere durch. Er freut sich auf neue Erfahrungen; der VRP der Erni Gruppe freut sich über die Erweiterung der Expertise. Wir haben beide Seiten über den Findungsprozess befragt.

«Das Unternehmen hat mich gleich zum Weihnachtsessen eingeladen – ich fühle mich akzeptiert in der Firma.» Seit Ende 2019 ist Andreas Blättler aus Neuheim drittes und neustes Mitglied im Verwaltungsrat der Holzbaufirma Erni Holzbau AG in Schongau. Deren Inhaber und VR-Präsident Peter Henggeler und sein Teilhaber Andreas Wermelinger haben Blättler durch die VR-Vermittlungsplattform VRMandat.com gefunden.

Eine Aktiengesellschaft braucht einen Verwaltungsrat. Wie sich dieser konstituiert, wie viele Mitglieder er hat und welche Rollen diese haben, all das regelt das OR nicht abschliessend. Es besteht gerade für kleinere und mittelgrosse Unternehmen ein enormer Spielraum, um mit kreativen Ansätzen Erfahrung, Expertise und Planungskompetenz zusammen zu bringen. Dieses Beispiel zeigt, wie.

Die Motivation

VR-Kandidat Andreas Blättler: «Ich habe 15 Jahre als Berater der Geschäftsleitung in einem Industrieunternehmen die Produktivität durch Lean-Ansätze gesteigert. Dabei ist mir zunehmend aufgefallen, wie viel Geld und Ärger man einsparen hätte können, wenn man gewisse Ideen viel früher geplant und eingeführt hätte. Daraus ist mein Wunsch entstanden, als

Verwaltungsrat für KMU mitzuhelfen, die Entwicklung der besten Strukturen ganz am Anfang zu optimieren. Ich komme aus einem industriellen Umfeld und möchte im Unternehmen eine ganzheitliche Perspektive vom Lieferanten bis zum Kunden einfliessen lassen. Ich habe nicht vor, meinen Lebensunterhalt als VR zu verdienen – ich bin Unternehmensberater –, eines oder zwei weitere VR-Mandate liegen aber drin.»

VR-Präsident Peter Henggeler: «Nachdem ich als Inhaber vor ein paar Jahren einen Mitarbeiter zum Teilhaber gemacht hatte, wollten wir eine erweiterte Geschäftsleitung bilden und haben eigens eine dritte Person angestellt. Das hat aus verschiedenen Gründen nicht funktioniert, und wir haben uns wieder getrennt. In der Analyse haben wir erkannt, dass wir besser die strategische Ebene – den Verwaltungsrat – ausbauen, als die Geschäftsleitung erweitern. Bei der ersten Suche nach Kandidatinnen und Kandidaten im persönlichen Umfeld erkannten wir schnell, dass solche individuellen Beziehungen eher belastend sind. Wir wollten deshalb jemanden unabhängigen. Gerne auch aus einer anderen Fachrichtung: Denn Branchenwissen haben wir genug. Eine Person mit reinen juristischen Kenntnissen oder eine Finanzfachperson wollten wir auch nicht: Deren Dienste kann man sich jederzeit auf Mandatsbasis einkaufen.»

Das Vorgehen

VR-Kandidat Andreas Blättler: «Als erstes habe ich hier in Zug am IFZ einen Einführungskurs für angehende Verwaltungsräte besucht. Die meisten ähnlichen Angebote verlangen, dass man bereits einem Verwaltungsrat angehört. Dann habe ich mich in der Plattform VRM andat.com als mandatssuchender Kandidat eingetragen. Dort habe ich versucht, meine Exper-

tise im Change-Management und im Umgang mit kritischen Situationen zu betonen, und meinen ganzheitlichen Ansatz als Querdenker. «Ganzheitlich» kommt dreimal vor in meinem Profil... Ich hatte meinen Eintrag schon fast vergessen, als mich Herr Henggeler über die Plattform kontaktiert hat.

Ich bin tatsächlich zuvor schon in einem anderen Zusammenhang einmal für einen VR-Sitz angefragt worden, was sich dann aber erledigt hat. Überhaupt ist es meistens so, dass man aufgrund einer Vertrauenssituation angefragt wird. Das ist bei der Vermittlung durch VRMandat.com umgekehrt: Angefragt wird man wegen der Eignung durch Erfahrungen und Kenntnisse, das gegenseitige Vertrauen muss danach entstehen. Entsprechend glich das Auswahlverfahren der Erni Gruppe einem Bewerbungsprozess – ich wusste, dass ich gegen andere Kandidatinnen und Kandidaten antrat und habe die Herren Henggeler und Wermelinger zweimal getroffen. Dann haben Sie mir mitgeteilt, dass man sich für mich entschieden habe.»

VR-Präsident Peter Henggeler: «An einem Meeting unserer Erfa-Gruppe habe ich zunächst gelernt, dass die Kosten für einen externen VR durchaus überschaubar sind – wir waren bis anhin immer von viel Geld ausgegangen. Also haben wir als erstes auf den Webseiten anderer Unternehmen deren VR-Zusammensetzungen studiert und sind zum Schluss gekommen, dass das vielfach pro-forma-Verwaltungsräte sind, bestehend aus den Inhabern plus Ehegatten, etc.

An einer Tagung habe ich Dominic Lüthi getroffen und von seiner Plattform - dem «Parship für KMUs und Verwaltungsräte» erfahren - das empfanden wir als das ideale Tool, um eine unabhängige Person zu rekrutieren. Mit den Kriterien im Suchfilter haben wir viele geeignete Personen gefunden, die unsere Anforderungen erfüllten und Wissen mitbrachten, das uns fehlte. Die Liste haben wir zuerst verkürzt und von denen die besten zehn angeschrieben. Ich war positiv überrascht: Alle angeschriebenen gaben sofort Antwort, mit allen hatten wir sehr überzeugende Gespräche, drei haben wir nochmals zu einem zweiten Gespräch eingeladen und uns dann entschieden. Ich habe die freie Wahl sehr geschätzt: Anders als bei der Suche im Bekanntenkreis konnte ich den neun Zweitplatzierten ganz einfach sagen, dass es einen noch besseren Kandidaten gegeben habe. Dank der Plattform sind wir zu einem sachbezogenen, auf klaren strategischen Kriterien beruhenden Auswahlverfahren gelangt. Ich sehe das Angebot an VR-Interessierten heute als sehr interessanten Pool an bezahlbarem strategischem Wissen.»

Die Aussichten

VR-Kandidat Andreas Blättler: «Die ersten Sitzungen haben wir abgehalten, die Rollen im Gremium sind verteilt. Mein Eindruck ist super: Die Herren Henggeler und Wermelinger setzen mich auch als Sparringspartner ein. Gemeinsam entwerfen wir Lösungen für konkrete Aufgaben. Ich hinterfrage vorhandene Ideen zur Lösung und wir entwickeln sie gemeinsam weiter. – und das ist genau, was ich bieten kann. Ich habe für das Mandat rund 100 Stunden Arbeit pro Jahr eingerechnet. Ich weiss aber auch, dass ich durch dieses erste VR-Mandat noch viel lernen muss und der Aufwand deswegen grösser sein wird. Ich bin aber gerne bereit, zu investieren.»

VR-Präsident Henggeler: «Wir sind überzeugt, den richtigen Weg gegangen zu sein. Grösser als drei Personen muss unser VR bei einer Unternehmensgrösse von rund 75 Mitarbeitenden nicht unbedingt sein. Wir Unternehmer*innen sind im Alltag absorbiert, wir werden viel zu wenig

gezwungen, die Strategie anhand der Zahlen und Fakten zu überprüfen. Ich bin mir dessen bewusst und bereit dazu, Diskussionen zuzulassen, auch wenn es dem Ego nicht passt. Was uns erstaunt hat: Die wenigsten VR-Mandatsträger haben einen Vertrag. Nach dem Eintrag ins Handelsregister sind Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte jederzeit an der GV abwählbar. Ehrlich gesagt besteht damit für ein KMU ein geringeres finanzielles Risiko, als wenn es die Expertise in der Form einer Kadermitarbeiterin oder eines Kadermitarbeiters über einen Headhunter hereinholt. Ein VR-Mitglied findet man beispielsweise dank VRMandat.com kostengünstig und diskret, der Pool an hervorragenden Kandidatinnen und Kandidaten ist gross, die Mandatsentschädigung überschau- und einstellbar – und wenn man sich gegebenenfalls wieder trennen muss, geht das ohne Reibung und finanzielle Konsequenzen.

Fachwissen für strategische Zwecke ist über den VR preiswerter zu haben als über eine Kaderanstellung, so sehe ich das inzwischen. Und das in konzentrierter Form, in einigen Sitzungen pro Jahr mit externer Perspektive und mit der nötigen Challenge. Wichtig ist, sich die eigenen Schwächen gut zu überlegen und die nötigen Anforderungen klar zu definieren. Mit dieser Transparenz findet man jedenfalls sehr seriöse Kandidatinnen und Kandidaten, die es ehrlich meinen. Und: man muss nicht lebenslänglich zusammenbleiben, ein Verwaltungsratsmandat ist kein Eheversprechen.»

Kurzvorstellung der Firma Erni

Die Erni Gruppe ist der führende Holzbau-Partner aus dem Seetal für die Planung und Realisation von Umbauten, Sanierungen und Neubauten von Ein- und Mehrfamilienhäusern. Die über 70 Mitarbeitende erarbeiten durchdachte Lösungen – von der Planung über die Produktion bis zur Montage.



Erni Holzbau AG

Guggibadstrasse 8 · 6288 Schongau www.erni-gruppe.ch



Kurzvorstellung Herr Blättler

Andreas Blättler ist als Unternehmer seiner Coaching- und Consulting-Firma unterwegs und begleitet Unternehmer, Führungskräfte und Teams in der Umsetzung während Veränderungsprozessen. Der Fokus liegt im Bereich Nachfolgeregelung für KMUs und im Karrierecoaching für Führungskräfte.

Kurzvorstellung VRMandat.com

VRMandat.com ist die erste digitale Vermittlungsplattform für Verwaltungsräte und Beiräte (w/m) in der Schweiz. Wir setzen uns für die Schaffung von Management-Kompetenz, Diversität, Meinungsvielfalt und Unabhängigkeit in den Aufsichtsorganen von KMUs und Startups ein.



VRMandat.com

Seestrasse 10 · 8708 Männedorf Mobile 079 303 33 69 luethi@vrmandat.com www.vrmandat.com



Ehrenkodex unterzeichnen auf www.kundenversprechen.ch/leitbild

Das Kundenversprechen schafft Vertrauen. Doch eine Firma muss halten, was sie verspricht.

Auf der Beratungsstelle vom Schweizerischen Konsumentenbund erhalten wir regelmässig Anfragen zu allen möglichen Themen, Produkten und Dienstleistungen. Oftmals sind darunter auch Anfragen, die eine vertiefte Beratung oder spezielles Fachwissen benötigen. Als Konsumentenschutz-Organisation empfehlen wir Ratsuchenden in diesen Fällen, bezüglich einer allfälligen Auftragserteilung, ein Unternehmen aus dem Netzwerk von kundenversprechen.ch zu berücksichtigen.

Kunden bei Anfragen für Empfehlungen eine sichere Lösung zu bieten und gleichzeitig Schweizer Unternehmen zu fördern, die sich 100% gewissenhaft in den Dienst ihrer Kundschaft stellen – dieses Engagement von kundenversprechen.ch überzeugt auch den Schweizerischen Konsumentenbund. Gemeinsam mit dem KMU Verband unterstützen wir darum die Digitalplattform auf unserer Auskunfts- und Beratungsstelle.

Unternehmen, die den Ehrenkodex «Das Kundenversprechen» unterzeichnen, signalisieren unmissverständlich, dass Qualität, Service und Fairness gross geschrieben werden. Kunden und Interessenten wissen u.a. durch Anzeige des Gütesiegels, dass es sich um einen seriösen Anbieter handelt, der selbst im Konfliktfall bemüht ist konsequent lösungsorientiert und im besten Interesse aller Beteiligten zu agieren.

Das Kundenversprechen schafft Vertrauen. Darum stehen wir hinter der Aktion. Natürlich aber muss sich der Vertrauensbonus in der täglichen Praxis bewahrheiten. Konsumentinnen und Konsumenten können darum über ein Meldeformular allfällige Verstösse melden. Somit ist klar: Eine Firma muss halten, was sie verspricht.

Gute Arbeit und Zuverlässigkeit nachhaltig zu kommunizieren und sicherzustellen, dass diese im realen Kundenerlebnis eingehalten wird – dabei hilft kundenversprechen.ch. Stimmen Sie jetzt dem Ehrenkodex «Das Kundenversprechen» zu und lernen Sie die wirkungsvollen Vertrauens-Tools für Ihr Unternehmen kennen.

Erfahren Sie mehr unter www.kundenversprechen.ch/unternehmen.

Auch in der Corona-Krise für Sie da

Der Schweizerische Konsumentenbund ist auch in diesen schwierigen Zeiten für rechtsuchende Konsumentinnen und Konsumenten da und hilft mit qualifizierter Beratung und gewissenhaftem Engagement.

Leider zwingt uns die Corona-Krise zu einem eingeschränkten Betrieb. Ihre Fragen und Anliegen nehmen wir derzeit prioritär per E-Mail oder über unsere Website entgegen. Danke für Ihr Verständnis!



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

Schweizerischer Konsumentenbund SKB

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



Pflichtbewusst. Vertrauenswürdig. Seriös.

Die Vertrauensmarke für Selbstständige, **Unternehmer und** Existenzgründer.



Advokatur

TRABER RECHTSANWALT

8400 Winterthur

www.traberrechtsanwalt.ch

Advokaturbüro Aschwanden

8932 Mettmenstetten

www.aschwandenlaw.ch

Anwälte & Notare im Oberaargau

4704 Niederbipp

www.anwaelteundnotare.ch

Advokatur & Notariat Helfenfinger

4222 Zwingen

www.helfenfinger-law.ch

ADVOKATUR FANGER

6003 Luzern

www.advokatur-fanger.ch

Advokatur Langlotz

8750 Glarus

www.advokatur-langlotz.ch

Advokat und Notar Ulrich

4147 Aesch

Advokatur Héritier & Partner AG

www.rechtsanwalt-heritier.ch

Allenspach Advokatur

7000 Chur

www.allenspach-law.ch

Anwaltskanzlei Urs Huber

8808 Pfäffikon SZ

www.urshuber-anwalt.ch

Anwaltskanzlei Braun

8002 Zürich

www.advobraun.ch

Anwaltsbüro Jens Marguerat-Meyer

www.ra-marguerat.ch

Barandun AG

8008 Zürich

www.bvgag.ch

Becker I Gurini I Hanhart I Vogt

5600 Lenzburg

www.advo5600.ch

Bigler Kaufmann Rechtsanwälte

www.biglerkaufmann.ch

BrunnerAebiPartner

4500 Solothurn

www.brunneraebipartner.ch

Domenghini & Partners AG

www.d-partners.ch

Domenig & Partner Rechtsanwälte AG

3011 Bern

www.domenia.law

Durrer Britschgi Advokatur - Notariat

www.advo-stans.ch

Flückiger Obrecht Hasler | Rechtsanwälte

4500 Solothurn

www.advokatur-solothurn.ch

Gabriel & Bucher AG

6061 Sarnen

www.gabriel-bucher.ch

Gfeller Andrea Rechtsanwältin

4901 Langenthal

www.gfellerzumstein.ch

GisselbRecht & Wirtschaft AG

www.gisselbrechtwirtschaft.ch

Gmünder Frischknecht & Partner

www.gfp-recht.ch

Hagger Wirz Navarini Rechtsanwälte KLG

8002 Zürich

www.hwn-law.ch

Hodler Advokatur

3007 Bern

www.hodleradvokatur.ch

Kanzlei im Turm AG

8400 Winterthur

www.kanzlei-im-turm.ch

Kanzlei Kornplatz

7002 Chur

www.kornplatz.ch

Keller Andrea Räto

www.keller-thun.ch

Knus Gnädinger Landolt Rechtsanwälte

8645 Jona

www.anwaltkgl.ch

Liniger Rolf Rechtsanwalt & Notar

4600 Olten

www.notar-anwalt.ch

Marc Blöchlinger Rechtsanwäte & Notare

www.marcbloechlinger.ch

Martin Rechtsanwälte

8400 Winterthur

www.martin-ra.ch

meinJurist KmG

8953 Dietikon (Regionalbüro)

www.meinjurist.ch

MeierSchneiter Rechtsanwälte

5430 Wettingen 1

www.msraw.ch

Müller & Paparis Rechtsanwälte

8001 Zürich

www.muellerpaparis.ch

Niederer Kraft Frey AG 8001 Zürich

www.nkf.ch

Nievergelt & Stoehr Advokatur/Notariat

7503 Samedan

www.nievergeltundstoehr.ch

nigon Rechtsanwälte+Notariat

www.nigon.ch

Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG

9494 Schaan

www.ospelt-law.li

Peyer Alder Keiser Lämmli

8200 Schaffhausen

www.peyerlaw.ch

Pfisterer Fretz AG

5000 Aarau

www.pfisterer.ch

Prohet Partner AG 8400 Winterthur

www.probstpartner.ch

Raggenbass Rechtsanwälte

8580 Amriswil

www.raggenbass.com

Rechtsanwalt Dr. iur. Dieter Aebi

8620 Wetzikon 7H

www.ra-aebi.ch schelbertlaw

6300 Zua

www.schelbertlaw.ch

SCHLEGEL RECHT

8027 Zürich

www.schlegel-recht.ch Studer+++

5070 Frick www.studer-law.com

Sieber Künzi Stucki | Rechtsanwälte 8200 Schaffhausen

www.sieberlaw.ch Suter Howald Rechtsanwälte

www.suterhowald.ch

Weinmann Zimmerli AG

8032 Zürich www.weinmann-zimmerli.ch

Wieduwilt Rechtsanwälte

8400 Winterthur

www.wieduwilt.ch WyssLaw Advokatur & Notariat

6300 Zug

www.wysslaw.ch

volzrecht Advokatur Notariat Steuerpraxis

www.volzrecht.ch



Architekturbüro

8370 Sirnach www.archisign.ch



Auto Leisibach AG

6285 Hitzkirch

www.autoleisibach.ch Arifi Garage Eich-Pfungen AG

www.eich-pfungen.ch

Affentranger + Jost AG

8422 Pfungen

www.affentrangerjost.ch

carXpert, Garage & Pneuhaus GB 8645 Jona

www.gbgarage.ch

Carrosserie Battaglia Jakob u. Santoro Antonio

7000 Chur

Carrosserie Ercolani & Sterchi GmbH

6032 Emmen

www.carrosserie-sterchi.ch

Carrosserie Rolf Fröhlich

8404 Winterthur

www.carrosserie-froehlich.ch

Carrosserie Giedemann

5243 Mülligen

www.giedemanncarros.ch Carrosserie Hunziker

www.carrosserie-hunziker.ch

Carrosserie Jaberg AG

3123 Beln

www.jabergag.ch Garage Nussbaum

3150 Schwarzenburg www.garage-nussbaum.ch

Carrosserie Örlike TL AG 8050 Zürich www.oerlike.ch

Carrosserie Rösch AG 8472 Seuzach

www.carrosserie-roesch-seuzach.ch

Garage MPD-Racing M. Piacquadio

www.mpd-racing.ch Garage Türlersee

8914 Aeugstertal

www.tuerlerseegarage.com Garage Tannenberg

8625 Gossau

www.autofit-int.ch Garage & Auto Trachsel AG

3714 Frutigen www.garagetrachsel.ch

Garage Schwendimann

3628 Uttigen www.garage-schwendimann.ch

Garage Riedi 7166 Trun/Zignau

www.garascha.ch

Garage Schliere 6055 Alphach-Dorf

www.garage-schliere.ch Geser Fahrzeugbau AG

6023 Rothenburg www.geser-fahrzeugbau.ch

pro Garage GmbH 8142 Uitikon-Waldegg

www.pro-garage.ch RS Carrosserie

8181 Höri www.rs-carrosserie.ch

Schmidlin Autoservice

www.autoservice-schmidlin.ch

Sonnen-Garage 5054 Moosleerau

www.sonnen-garage.ch Traumautofabrik 2.0 GmbH

www.traumautofabrik.ch



Brügger Bauservice

4626 Niederbuchsiten www.brueggerbauservice.ch

DEDE PLATTENBELÄGE

5507 Mellingen

www.dede-plattenbelge.ch

GASS Dienstleistungen GmbH

4494 Oltingen BL

www.gdlo.ch

Genossenschaft BauPro Altburg

8105 Regensdorf

www.baupro-altburg.ch

Glarner Rückbau Leuzinger

8773 Haslen GL

www.glarner-rueckbau.ch

KNB GmbH

6343 Buonas

www.kn-baudienstleistungen.ch

Plattenlegermeister Norbert Bauer

6414 Oberarth

Schuler & Co. Gebäudetechnik GmbH

6331 Hünenberg



Bestattung

Bestattungsdienst-Köniz Patrik Bärtschi

3098 Schliern

www.bestattungkoeniz.ch

Bestattungsdienst

Oswald Krattinger AG

3018 Bern

www.krattingerag.ch

Lichtblick-Bestattungsplanung

8103 Unterengstringen

www.lichtblick-bestattungsplanung.ch



Bodenbeläge

Fliesi GmbH

9200 Gossau SG

www.fliesi.ch

M. Hilpertshauser Parkett & Bodenbeläge

8472 Seuzach

www.hilpi-parkett.ch



Büroservice

abiphon

4310 Rheinfelden

www.abiphon.ch

anderes Backoffice GmbH

8408 Winterthur

www.anderes-backoffice.ch



Coaching

Active steps GmbH

5400 Baden

www.activesteps.ch

Alice Kündig | Coaching & HR-Consulting

8610 Uster

www.alicekuendig.ch

ASTA GmbH

www.institut-asta.ch

avisa.ch | Andrea Mayer

3182 Ueberstorf www.avisa.ch

awareness management - Dr. C. Weiss

6043 Adligenswil

www.awareman.ch

Barbara Liechti GmbH

3270 Aarberg

www.barbaraliechti.ch

Barbara Nievergelt Coaching & Beratung

www.barbaranievergelt.ch

bavieraBeratung | Valentina Baviera

8001 Zürich

www.bavieraberatung.ch

Beracompass A. Brönnimann I Coaching

3360 Herzogenbuchsee

www.beracompass.ch Bettina Diem Coaching

8005 Zürich

www.bettinadiem.ch

Bernhard Russi Coaching & Supervision

3257 Grossaffoltern

www.br-coach-supervisor.ch

BeCoSe Beratung Coaching Seminare

9000 St. Gallen

www.becose.ch

beraten-entwickeln-trainieren

8873 Amden

www.buenck.ch

Chairpersonship

2502 Biel/Bienne

www.chairpersonship.ch

Coaching und Konfliktmanagement

8004 Zürich

www.dominikruppen.ch

Coachlogie GmbH

9212 Arnegg-Gossau

www.coachlogie.ch

COACHBAR

8610 Uster

www.die-coachbar.ch

Coaching Zürich | Isabel Zimmermann

8001 Zürich

www.isabelzimmermann.ch

Coaching-SW 8625 Gossau ZH

www.coaching-sw.ch

c2u GmbH - Communication & Coaching

6331 Hünenberg

www.c2u.ch

consolving | Liz Küng

6300 Zua

www.consolving.ch

Corina Wyler | Coaching

www.crccoaching.ch DIACOVA AG

3011 Bern

www.diacova.ch Dynamic Connecting

5621 Zufikon

www.dvnamic-connecting.ch

Empowerment Center GmbH

6275 Ballwil

www.empowerment.center

EMMENEGGER PARTNER GmbH

6003 Luzern

www.harryemmenegger.ch

Engelwelt

8932 Mettmenstetten www.engelwelt.ch

Frank Gebhard | seenergien.com

6048 Horw

www.seenergien.com

Futurum

8001 Zürich

www.futurum.ch

Gautschi Coaching

8302 Kloten

www.gautschi-coaching.ch

Gehring Peace of Mind

8212 Neuhausen am Rheinfall www.peace-of-mind.ch

Gründler Solutions GmbH

www.gruendler-academy.ch

Hensler Coaching

6430 Schwyz

www.hensler-coaching.ch Holten Coaching

8590 Romanshorn www.holtencoaching.ch

hpc hettich prozessberatung & coaching

5412 Vogelsang www.hpc-hettich.com

Jehle-Coaching

5423 Freienwil

www.jehle-coaching.com

Kurt Kammermann Coach & Trainer

3123 Belp

www.kurtkammermann.ch lebegut Coaching & Kommunikation

3123 Belp www.lebegut.ch

limmatcoaching - barbara reich

8037 Zürich

www.barbarareich.ch Lisa Schlegel | latela.ch

3014 Bern www.latela.ch

L. Zimmermann Bildung und Beratung

www.lucia-zimmermann.ch mach-es-einfach.ch | Patrick Bucheli

6340 Baar

www.mach-es-einfach.ch Maya Burkhard Coaching Empowerment

3600 Thun www.burkhard-coaching.ch

Mara Eberhard & Partner GmbH

5600 Lenzburg

www.m-eberhard.ch Mehrsicht AG

6023 Rothenhura www.mehrsicht.ch

Mentalcoach Seeland

www.mental-coach-seeland.ch

Michèle Bachmann Coaching 8952 Schlieren

www.michelebachmann.coach Mylanguagecoach GmbH

3012 Bern

www.mylanguagecoach.ch

On-Call-Business GmbH 8302 Kloten

www.dariocucci.net Patrik Wirth | BusinessCoaching 6362 Stansstad NW

www.wirth-businesscoaching.ch **PWP Peter Wyss & Partner GmbH**

www.pwpartner.ch

Praxis Bellerive 8008 Zürich

www.bischoffcoaching.ch

Psylance AG

8702 Zollikon

www.psylance.ch

QueensRanchAcademy AG

4332 Stein

www.coaching-anders.ch

Renata Merz Beratung

Coaching & Seminare 8620 Wetzikon ZH

www.renata-merz.ch Romy Frangi | Spectrum-live

6443 Morschach

www.spectrum-live.ch

Stefan Hösli AG

6020 Emmenbrücke

www.stefanhoesli.com STEINER B. GmbH

www.steinerb.ch

Silja Flury | Create your Future

3011 Bern

6300 Zug

www.siljaflury.ch spithamarketng consulting& training

4042 Münchenstein www.spitha-marketing.com

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

Staub Beratung & Coaching 8416 Flaach

www.staub-coaching.ch THOT.COM Communication Consulting

3011 Rern www.thot-com.ch

Ulrike Disler Leadership & Management Consulting

8037 Zürich www.ulrike-disler.ch

variando.ch 8934 Knonau

8003 Zürich

www.variando.ch Winizki Eva Organisationsberatung

www.evawinizki.ch

Dachdecker Habisreutinger Gebäudehülle GmbH

4950 Huttwil www.dichter-dran.ch

4600 Olten

HUMA GmbH 4303 Kaiseraugst

www.huma-gmbh.ch Kay Spenglerei & Flachdach GmbH

www.kay-spenglerei.ch



Dermatologie

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



Druckerei Be-Schriften GmbH Druck

& Werbetechnik

www.be-schriften.ch

FLYERALARM GmbH

8004 Zürich

www.flyeralarm.com



Wir machen DRUCK Schweiz GmbH

8406 Winterthur

www.wir-machen-druck.ch



Acustronics Sound - Light - Systems

8302 Kloten

www.acustronics.ch

BOTTA EVENT-FACTORY

8493 Saland

www.event-factory.ch

Daytona Event GmbH

5070 Frick

www.daytona-event.ch

DeinKoch.ch

3098 Köniz

www.deinkoch.ch

Goodies Catering GmbH

8105 Regensdorf

www.goodies.li

Limousinenservice-Flughafentransfer

www.limousinenservice-flughafentransfer.ch

LIGHT-PRODUCTION ZAUGG GmbH

4950 Huttwi

www.light-production.ch

LUNTOWORX LLC

3213 Liebistorf

www.luntoworx.com

mehrlust CATERING

9444 Diepoldsau

www.mehrlust.ch

Musicland Luzern GmbH

6015 Luzern

www.musiclandluzern.ch

Party On GmbH

4303 Kaiseraugst www.partyon.ch

Piotita GmbH

8952 Schlieren

www.piotita.ch

The Driver

8001 Zürich

www.the-driver.ch

WeedTaxi.ch

8853 Lachen

www.weedtaxi.ch



AGS Fahrschule

9404 Rorschacherberg

www.ags-fahrschule.ch

ASSR Antischleuderschule

8105 Regensdorf

www.assr.ch

Auto- & Boot- Fahrschule Lussy Paul

6403 Küssnacht am Rigi

www.autobootfahrschule.ch

Fahrschule Amir

9445 Rebstein

www.amirfahrschule.ch

Fahrschule Andy Rutz

9524 Zuzwil SG

www.fahrschule-rutz.ch

Fahrschule Baier

8304 Wallicellen

www.fahrschule-baier.ch

Fahrschule Daniel Hofstettler

8717 Benken SG

www.danidrive.ch

Fahrschule No77

8332 Russikon www.no77.ch

Fahrschule Longo4you

5610 Wohlen AG

www.fahrschule-longo.ch



Fensterbau

Kopp Fenster GmbH

6436 Muotathal

www.kopp-fenster.ch



Finanzierung

A.B.S. Factoring AG

8808 Pfäffikon SZ www.abs-factoring.ch



Blumenhaus Nordheim

8057 Zürich

www.hlumen-nordheim.ch

E. Schlatter Gartenbau GmbH

8704 Herrliberg

www.schlattergartenbau.ch

Haus & Garten Goncalves

4402 Frenkendorf

www.haus-garten-goncalves.ch

Kern Gärtnerei

8810 Horgen

www.kern-gaertnerei.ch

Raffael Büchlin Gartengestaltungen

4142 Münchenstein

www.buechlin-gartengestaltungen.ch

Pro Grün Gartenarbeiten GmbH

www.progruen.ch



U Gesundheit

Business-TCM Cordelia Steiner

8057 Zürich

www.business-tcm.ch BORN TO BE FREE

6048 Horw

www.btbf.ch

Clinica Medicus

8852 Altendorf

www.clinicamedicus.ch

Hypnose Therapie Basel

www.hypnosetherapie-basel.ch

Kinesiologie & Massage Nadja Philipp

8645 Jona

www.nadja-philipp.ch

Verena Röllin | Bemer Partner 6313 Menzingen

www.vr-fit.bemergroup.com Wirkstatt Auboden

9125 Brunnadern

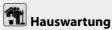
www.wirkstatt-auboden.ch



Getränke

Lifewater GmbH

3400 Burgdorf · www.lifewater.ch



Aare Hauswartungen GmbH

5314 Kleindöttigen

www.aare-hauswartungen.ch

Eggenberger Hauswartungen

8134 Adliswil

www.eggenberger-hauswartungen.ch

GO Facility Haus Service GmbH

4600 Olten

www.gofacility.net

Kämpf Service

3073 Gümligen

www.kaempf-service.ch

Multimani

8702 Zollikon

www.multimani.ch

P. Brunner Hauswartung und Allround-Service

4715 Herbetswil

www.brunner-hauswartung.ch

RH-Arrangement & Hauswartung

4056 Basel

www.rh-arrangement.ch

Stiel Haustechnik & Liegenschaftsbetreuung GmbH

8704 Herrliberg

www.stiel-gmbh.ch

1 Immobilien

Awila Immobilien L&W GmbH

3005 Bern

www.awila.ch

crowdhouse

8045 Zürich www.crowdhouse.ch



Strategie

Businessplan Nachfolgeregelung

Prozesse

Ressourcen

Projektorganisation

Finanzen

Controlling Rechnungswesen

Prognosen

Führung

Personal

Weiterbildung

Prävention

Work-Life-Balance Gesundheit

Kommunikation

Krisenbewältigung

Reinhard Advisory AG Kyburgstrasse 9 3600 Thun

+41 (0) 33 224 04 24 info@reinhardadvisory.ch www.reinhardadvisory.ch Immo10 AG

9015 St. Gallen www.immo10.ch

ImmoDuo

5610 Wohlen AG

www.immoduo.ch

immoMARTI Immobilien

8474 Dinhard

www.immomarti.ch

Nextflat GmbH

8032 Zürich

www.nextflat.ch

Senteler Immobilien GmbH

7408 Cazis

www.senteler-immobilien.ch

Stampfli Immobilien GmbH

8604 Volketswil

www.stampfli-immobilien.ch

Steinmann Immobilien

8965 Berikon

www.steinmann-immo.ch

ZIMBA AG Immobilien Treuhand

8580 Amriswil

www.zimba.ch



inkassolution GmbH

6331 Hünenberg www.inkassolution.ch

Rolf Schmidt Inkasso-Team

4051 Basel

www.rolf-schmidt-inkasso.ch



lsoli<u>erung</u>

Iso-Work GmbH

4528 Zuchwil www.iso-work.ch



Kleider

work-wear24.ch 6340 Baar

www.work-wear24.ch



Kosmetik

Beauty Nails 3011 Bern

www.beautynails-bern.ch

Beauty-Life 3006 Bern

www.beauty-life-bern.ch

Belsana Kosmetikinstitut 8304 Wallisellen

www.belsana.ch

Best Hair GmbH

8001 Zürich

www.best-hair.ch

Coiffeur-Seebach 8052 Zürich

Charisma Kosmetik

3098 Köniz

www.kosmetik-charisma.ch

Evelynn Lashes

8052 Zürich

www.evelynn.ch

Facella Kosmetikstudio · Crista Degonda

7018 Flims Waldhaus

www.facella-cosmetica.ch

Fashion Nails GmbH

8001 Zürich

www.nailstudio-fashion.ch

Fidare Kosmetik

3075 Rüfenacht BE

www.fidare-kosmetik.ch

Jarka-Time For You

8003 Zürich

www.jarka-timeforyou.com

Kosmetik Fachschule Cornelia Hevdecker

8001 Zürich

www.heydecker.ch

Kosmetikstudio Isabella GmbH

6006 Luzern

www.kosmetikstudio-isabella.ch

Kosmetikstudio carina

9000 St. Gallen

www.studio-carina.ch

Luxe Beauty Kosmetik 8008 Zürich

www.luxebeautymedizin.ch

Nagelstudio Esther

9000 St. Gallen

Nail by Jasna

8048 7ürich

Nailkosmetik Fashion Nails

9000 St. Gallen

Sandra Cosmetic & Styling

8360 Wallenwil

www.sandra-cosmetic-styling.ch

Saphira-Kosmetik GmbH

6015 Luzern / Reussbühl

www.saphira-kosmetik.ch

Schön + Sein

9008 St. Gallen

www.schoenundsein.ch

Seifenmacher Beat Urech 7050 Arosa

www.seifenmacher.ch

Swiss Beauty Academy

www.swiss-beauty-academy.ch Tina Beauty Style

8051 Zürich

www.tinabeauty.ch

Uuusziit - Kosmetiksalon

5032 Aarau Rohr

Yves Swiss AG

6210 Sursee

www.yves-swiss.ch



Malerei

Bäsu Maler GmbH

6210 Sursee

F. Chiappetta Malergeschäft

8134 Adliswil

www.malerchiappetta.ch

Gerber Maler- & Gipsergeschäft

3372 Wanzwil

www.gerber-maler.ch Keiser + Piccioni GmbH

www.kpmalt.ch

Malerbetrieb Jörg Rothe

8962 Beradietikon

www.maler-rothe.ch

Malerbetrieb Steiner

8400 Winterthur

www.maler-steiner.ch

Malergeschäft H.-J. Müller -

Inh. B. De Marchi

8545 Rickenbach ZH

www.maler-de-marchi.ch Malergeschäft Vetschs-Erben GmbH

8903 Birmensdorf

www.malervetsch.ch

Malergeschäft Ivan Batur

8957 Spreitenbach

Malergeschäft Roland Mathys

5502 Hunzenschwil

5 Sterne Maler Vogel

8307 Illnau-Effretikon www.5sternemaler.ch

Malerei Wehrli

8057 Zürich

www.malerei-wehrli.ch

SERIE A GmbH

5733 Leimbach AG www.serieagmbh.com



Marketing

Adokom GmbH

5033 Buchs www.adokom.ch

Andy Kunz Grafikdesign

5610 Wohlen AG

www.andy-kunz-grafikdesign.ch

Dunkel Design

3005 Bern

www.dunkel.cc FlowOn Marketing

8340 Hinwil www.flowon.ch

HelmGrafik 8003 Zürich

www.helmgrafik.ch Limmattal Werbetechnik by Martin Stahl

8953 Dietikon www.limmattal-werbetechnik.ch

Refonlution AG

6331 Hünenberg www.refonlution.ch



Mediation

Bosshardt Mediation

8001 Zürich

mediationbosshardt.ch

MZ Mediation | Martin Zwahlen 3007 Bern

www.mz-mediation.ch Milly Bircher Veraguth

Coach & Mediatorin BSO

7000 Chui

www.millybircher.ch zielmediation.

Fehlmannconsulting GmbH 6242 Wauwil

www.zielmediation.ch



Nachfolge

Continos AG

8008 Zürich www.continos.ch

nachfolge-regeln.ch 8032 Zürich

www.nachfolge-regeln.ch Nachfolgeplan.ch

6003 Luzern

www.nachfolgeplan.ch Schmid + Partner AG

Family Business Advisors 8057 Zürich

www.schmidundpartner.com



星 IT Dienstleistungen

Baldegger + Sortec AG

3123 Belp

www.baldeggersortec.ch

CSF Computer Solutions Facility AG

4133 Pratteln

www.csf.ch

DG-Computers

8050 Zürich www.dg-shop.ch

Diso AG

www.diso.ch

Ironforge Consulting AG

3074 Muri h Bern

www.ironforge.swiss

IT Services Kürsteiner GmbH 4402 Frenkendorf

www.itsk.ch NxtLvL Development Froelicher

8400 Winterthur www.nxtlvl.ch

PH Networks AG 6280 Hochdorf www.phnetworks.ch

www.webland.ch

Webland AG 4142 Münchenstein



a eins PERSONAL AG

3000 Bern 22 www.aeins.ch aernicom.com GmbH

3600 Thun www.aernicom.com

a+G Personal AG

www.ag-personal.ch A4 Personal AG

5430 Wettingen

www.a4personal.ch Avoris Personal AG

9494 Schaan www.job-liechtenstein.com

Der Profi Personalmanagement AG 9450 Altstätten

www.derprofi.ch

Employ Me AG 8004 Zürich

www.employme.ch First Choice Consulting AG

6003 Luzern www.firstchoice-consulting.ch Global Hospitality Services GmbH 8002 Zürich

www.g-h-services.com

8001 Zürich www.mooserpartner.ch

Next Work AG 8001 Zürich

www.nextwork.ch

Persigo Luzern AG 6005 Luzern

www.ps-luzern.ch

Personal Management Plus GmbH 6410 Goldau

www.personalmanagement-plus.ch

Mooser & Partner AG | Personalberatung

BUFF Treuhand AG

Candrian Treuhand

8165 Schöfflisdorf

www.candrian.ch

und Immobilien GmbH

Caminada Treuhand AG Zug

8303 Bassersdorf www.bufftreuhand.ch



Personal-Profil Gabriele Trachsel

8707 Uetikon am See

www.personal-profil.ch

Stellenwerk AG

7000 Chur

www.stellenwerk.ch

Tempobrain AG

8001 Zürich

www.tempobrain.ch

Trio Personalmanagement AG

8500 Frauenfeld

www.triopersonal.ch



📤 Physio

Fisiofit Winkler

8305 Dietlikon

www.fisiofitwinkler.ch

Physiotherapie Active Care GmbH

8134 Adliswil

www.phsyio-eiaescher.ch



Reinigung

AT Clean Team AG

8001 Zürich

www.at-clean.ch

Bea's Reinigungsteam GmbH

5057 Reitnau

www.beas-team.ch

Bommer Reinigungen AG

5400 Baden

www.bommer-reinigungen.ch

City Services GmbH

8001 Zürich

www.cityservices.ch

CM Reinigung

3174 Thörishaus

www.cm-reinigung.ch

CSC Desinfektion &

Tatortreinigung GmbH

4133 Pratteln 1

www.csc-tatortreinigung.ch

Deniso GmbH

8808 Pfäffikon SZ

www.deniso.ch

DM Facility Services

3053 Münchenbuchsee

www.dm-services.ch

EZA Reinigungsservice

8953 Dietikon

www.ezareinigung.ch

FE-Reinigungsservice Franziska Eugster

8360 Eschlikon TG

www.fe-reinigungsservice.ch

Fernandez / Farkas GmbH

3422 Kirchberg

FM Ziclean GmbH

8606 Greifensee

www.ziclean.ch

ImUmReinigung Susanne Kaufmann

5032 Aarau Rohr

www.imumreinigung.ch

Kavak Reinigung

8810 Horgen

www.kavak-reinigung.ch

Kuqi Reinigung

3175 Flamatt-Wünnewil

www.kuqi-reinigung.ch

MSx2 Reinigungen

8804 Au ZH

www.msx2-reinigungen.ch

Sauber-Team Portmann Reinigungen

4502 Solothurn

www.team-sauber.ch

Vishi Reinigungen GmbH

8912 Obfelden

www.vishi-reinigungen.ch



christoffel carreisen

7128 Riein

www.christoffel-car-reisen.ch

HEINIGER TAXI & CARREISEN

8610 Uster

www.heiniger-uster.ch



¶¶ GASTRO

Ayverdis GmbH

8046 Zürich

www.ayverdis.ch

Bierhübeli GmbH

3012 Bern

www.bierhuebeli.ch

Foodteam

8157 Dielsdorf

www.foodteam.ch

Restaurant Bürgli 8052 Zürich



Sanierung

DS-Projekte GmbH

8194 Hüntwangen www.ds-projekte.ch



Q Schlüsseldienst

Master Kev

8050 Zürich

www.schluesseldienst.ch

Schlüsseldienst Swiss Schloss

8302 Kloten

www.swiss-schloss.ch



Schreinerei

Bachmann Holzbau GmbH

3615 Heimenschwand

www.bachmann-holzbau.ch

baumann & helbling ag 8725 Gebertingen

www.bh-holzbau.ch

Die Reparaturprofis GmbH

5244 Birrhard

www.diereperaturprofis.ch

Schreinerei Bopp AG

5034 Suhr

www.schreinerei-bopp.ch



Seminarhotel

Chrischona Campus AG

4126 Bettingen

Hotel und Seminarhaus Ländli

6315 Oberägeri

www.hotel-laendli.ch



M Seniorenbetreuung

AWH Alterswohnhilfe GmbH

8193 Eglisau

www.alterswohnhilfe.ch



ClickTime AG

8834 Schindelleai www.clicktime.ch

Opus Software AG

8400 Winterthur

www.opus.ch

Swiss21.org AG

9050 Appenzell

www.swiss21.org

Univativ Schweiz AG

8045 Zürich

www.univativ.com UpnUp GmbH

8048 Zürich www.upnup.ch

Sicherheit

BL Abdichtungstechnik & Brandschutz GmbH

8716 Schmerikon

www.bl-abdichtungstechnik.ch

Martin Eichholzer AG

8048 Zürich

www.quadragard.ch

Detektiv Zürich GmbH

8041 Zürich www.detektivzueri.ch

Schweizer Detektive & Partner 8048 Zürich www.schweizerdetektive.com



Strategie

Furger und Partner AG

Strategieentwicklung 8032 Zürich

www.furger-partner.com



Telefonie mobile4business AG

3608 Thun

www.mobile4business.ch



Treuhand

abona TREUHAND AG

6314 Unterägeri

www.abona.ch 8sam Treuhand GmbH

6005 Luzern www.8sam-treuhand.ch

adiuvo Consulting

3005 Bern www.adiuvo.ch

B&B Concept AG 8153 Rümlang

www.bbconcept.ch

BGW Treuhand AG 9450 Altstätten SG

www.bgw-treuhand.ch Blöchlinger Treuhand GmbH

3945 Gampel

www.bltr.ch BMO TREUHAND AG

www.bmotreuhand.ch

8212 Neuhausen am Rheinfall

BT AG Glarus Nord 8868 Oberurnen www.treuhand.gl

CTM Treuhand AG 3013 Bern

www.caminada.com

www.ctm-treuhand.ch

6340 Baar

Expertinum AG 8022 Zürich

www.expertinum.ch

Frautschi Treuhand

3072 Ostermundigen www.frautschitreuhand.ch

Gamma Treuhand 8320 Fehraltorf

www.gamma-treuhand.ch GEBERT TREUHAND

9500 Wil www.gebert.ch

GMTC Treuhand & Consulting AG 9014 St. Gallen

www.gmtc.ch GST Treuhand AG

8330 Pfäffikon ZH www.gst-treuhand.ch

H. U. GERBER TREUHAND AG 3204 Rosshäusern

www.gerbertreuhand.ch HPF Revisions- und

Wirtschaftsberatungs-AG 5400 Baden

www.hpf.ch klein TREUHAND GmbH

4133 Pratteln www.kleintreuhand.ch

KJ AG Treuhand Consulting 7310 Bad Ragaz

www.kjag.ch KMU Treuhandpartner AG Jegenstorf

3303 Jegenstorf

www.kmupartnergroup.ch Leotrade AG

6300 Zug

www.leotrade.ch Orfida Treuhand + Revisions AG

6061 Sarnen www.orfida.ch

P-con GmbH 6340 Raar

www.p-con.ch **Roland Lustenberger** Treuhand & Wirtschaftsberatung

8732 Neuhaus SG

www.roland-lustenberger.ch Spescha Treuhand GmbH

8200 Schaffhausen www.spescha-treuhand.ch

ST Schürmann Treuhand AG 4622 Egerkingen

www.st-egerkingen.ch

Steuerkanzlei Jau AG 8004 Zürich

www.jau-tax.ch Steiner Vorsorge AG

8001 Zürich

www.steiner-vorsorge.ch

Solidis Treuhand AG

4600 Olten

www.solidis.ch

Swiss Treuhand Siegrist GmbH

www.treuhandsiegrist.ch

switax ag

3360 Herzogenbuchsee

www.switax.ch

Treuhandbüro Benno Jud

9000 St. Gallen

www.treuhandjudgraf.ch

TCV Treuhand & Consulting GmbH

8105 Regensdorf

www.mytcv.com

TFP Treuhand AG

9050 Appenzell

www.tfp.ch Treuhandbüro Monika Fallegger

6055 Alphach Dorf

www.fallegger-treuhand.ch

Treuhand Gerber + Co AG

3360 Herzogenbuchsee

www.treuhand-gerber.ch

thv AG

5001 Aarau

www.thv.ch

Truvag Treuhand AG

6210 Sursee

www.truvag.ch

Unitas Treuhandgesellschaft

8832 Wollerau

www.unitastreuhand.ch

Unirevisa Beratungs- und Verwaltungs AG

8750 Glarus

www.unirevisa.ch

VITAN Treuhand GmbH

4125 Riehen

www.vitan.ch

Zbinden Treuhand

3098 Köniz

www.zbinden-treuhand.ch

Zellreva AG

9050 Appenzell www.zellreva.ch

8048 7ürich

Trocknungssysteme

Hersche Airtrock GmbH

6263 Richenthal

www.airtrock.ch



Umzug

Activ-Umzug GmbH

8610 Uster

www.activ-umzug.ch

Bühler Umzüge GmbH

3127 Mühlethurnen

www.buehler-umzuege.ch

Helping Hand GmbH

8702 Zollikon

www.helpinghand.ch

Helvetia Transporte AG

8952 Schlieren

www.helvetiatransporte.ch

Kempf Umzüge Transporte GmbH

6462 Seedorf

www.kempf-umzuege.ch

Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten

8302 Zürich - Kloten

www.kehrlioeler.ch

Mobiliar Umzüge GmbH

8320 Fehraltorf

www.mobiliarumzuege.ch

Mischo Transport GmbH

8820 Wädenswil

www.mischotransport.ch

PAREDO.CH

8153 Rümlang

www.paredo.ch The Joe on the road

8592 Uttwil

www.thejoe.ch

Umzugsservice Zürich GmbH

8952 Schlieren

www.umzugsservice-zh.ch

Züri Transport AG

8180 Bülach

www.zueritransport.ch

Unternehmensberatung

Agnès Blust Consulting AG

5607 Hägglingen

www.agnesblustconsulting.com

Alexander Gonzalez GmbH

6003 Luzern

www.alexandergonzalez.ch

ALFI Consulting Rentsch & Co.

1796 Courgevaux

www.alficonsulting.ch

BSP. AG

5400 Baden · www.bsp.ch

Dobler Business Consulting AG

9050 Appenzell

www.dobler-consulting.ch

Hans Rupli GmbH

8057 Zürich

www.hansrupli.ch

INVERSA - Die KMU Partner

6300 Zug · www.inversa.ch

Junika GmbH

8006 Zürich · www.junika.ch

JÄGGIN INTERIM MANAGEMENT GmbH

8303 Bassersdorf

www.jaeggin-im.ch

Jost-KMU-Consulting

4950 Huttwil

www.businessplanung.com

Kapcon AG

5000 Aarau · www.kapcon.ch

L & A Premium Consulting AG

www.la-premium-consulting.com

Pumag Consulting AG 3011 Bern · www.pumag.ch

Reinhard Advisory AG

3600 Thun

www.reinhardadvisory.ch R.I.C. Risk & Insurance Consulting AG

2562 Port · www.r-i-c.ch

RK Consulting

5610 Wohlen AG www.rkconsulting.ch

UBBO Unternehmensberatung Bornhauser

6043 Adligenswil LU

www.ubbo.ch

VB Financial Management GmbH

5703 Seon

www.vb-management.ch

Zug Consulting Group AG

6314 Unterägeri

www.zcg.ch



Verpackung

Einpack-Service Hoffmann GmbH

8952 Schlieren

www.einpackservice.ch

Frima-Pac AG

3400 Burgdorf

www.frima-pac.ch



Versicherung

Baumgartner + Co GmbH

5524 Niederwil AG

www.bvf.ch

fairsicherungsberatung AG

www.fairsicherung.ch Homola Partnership GmbH

6312 Steinhausen www.homola-partnership.ch

Mercadante GmbH 4410 Liestal

www.mercadante.ch

METZLER Beratungen GmbH

www.versicherungen-beratung.ch

Neutrass-Residenz AG 6343 Rotkreuz

9630 Wattwil

www.neutrass.ch

Valiosa AG 8400 Winterthur



O Weiterbildung Alpha Beta Erwachsenenbildung

3452 Grünenmatt

www.alphabeta.ch mg-processing | Marcel Grandjean Zürich/Locarno

www.mg-processing.com



Wir helfen Unternehmen, ihre Vertrauenswürdigkeit zu belegen.

Das Kundenversprechen ist ein freiwilliges Commitment Ihre Unternehmens, sich 100% gewissenhaft in den Dienst der Kundschaft zu stellen. Es heisst Qualität versprechen und Wort halten.

Jetzt anmelden!

√ eigenes Unternehmensprofil √ offizielles Gütesiegel √ auch offline regelmassig sichtbar

www.kundenversprechen.ch



Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

Kalender Veranstaltungen

April 2020 15.04 Webinar Webex Security & Privacy www.cisco.com / Cisco Engage Webinars 15.04 Webinar Cybersecurity: Integrations Fokus www.cisco.com / Cisco Engage Webinars 15.04 Webinar Führung in Corona-Zeiten www.weka.ch 16.04 Wehinar Coronavirus und Arbeitsrecht - Intensiv www.weka.ch 20.04 Webinar Bessere Verbindungen mit Cisco SD-Wan by Meraki www.cisco.com / Cisco Engage Webinars 22.04 Webinar Cybersecurity: Endpunkt Fokus www.cisco.com / Cisco Engage Webinars 27.04 Webinar Die stärksten Meraki-Switches aller Zeiten www.cisco.com / Cisco Engage Webinars 28.04 Webinar Data Analyzer: Relevante Informationen www.pwc.ch 29.04 Webinar Cybersecurity: Content Security Fokus www.cisco.com / Cisco Engage Webinars

Mai 2020			
04.05	Webinar	Neue Höhen für Cisco Meraki Wireless LAN	www.cisco.com / Cisco Engage Webinars
05.05	Webinar	SMB: Was steckt dahinter?	www.cisco.com / Cisco Engage Webinars
06.05	Engelberg	Selbstorganisation – Teams und Soziale Kompetenz	www.sgo.ch
11.05	Webinar	Was macht Meraki Security Kamera smart?	www.cisco.com / Cisco Engage Webinars
12.05	Zürich	mal Chef, mal Coach	www.todai.ch
13.05	Webinar	Neuerungen – Fokus Lohn, HR und Zeiterfasung	www.pwc.ch
18.05	Webinar	Integrierte Applikation Analyse in Cisco Mweraki Produkten	www.cisco.com / Cisco Engage Webinars

Juni 2020			
02.06	Webinar	Neuerungen – Fokus übrige Applikationen	www.pwc.ch
03.06	Glattbrugg	Change Management, Grundlagen	www.sgo.ch
06.06	Webinar	Well-Being: Bewusste Stärkung der inneren Kraft und Weisheit	www.athenawisdominstitute.com
06.06	Webinar	Well-Being: Immune against Corona thanks to high energy frequencies	www.athenawisdominstitute.com
07.06	Webinar	Well-Being: Unsere Wurzeln, unsere Ahnen: Quellen der Kraf	www.athenawisdominstitute.com
08.06	Olten	Produktmarketing	www.sgo.ch
11.06	Zürich	Datenschutz am Arbeitsplatz	www.weka.ch
18.06	Zürich	Datenschutz in der Praxis	www.weka.ch
21.06	Webinar	Well-Being: Bewusste Stärkung der inneren Kraft und Weisheit	www.athenawisdominstitute.com
21.06	Webinar	Well-Being: Immune against Corona thanks to high energy frequencies	www.athenawisdominstitute.com



Nächste Ausgabe: 12. Juni 2020

Redaktions- und Anzeigeschluss: 22. Mai 2020

Impressum

Schweizerischer KMU Verband

Eschenring 13 · 6300 Zug

Telefon 041 348 03 30

www.netzwerk-verlag.ch

verlag@kmuverband.ch

Geschäftsstelle: Bösch 43 · 6331 Hünenberg

Verlags- und Redaktionsleitung

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

Verkauf

Schweizerischer KMU Verband

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

Redaktions-/Anzeigenschluss

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

Produktion

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

Auflage

Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.

* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 70'000 Empfänger versendet.

Erscheinung

erscheint zweimonatig

Preise

Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

Copyright

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

Titelbild

Pixabay · www.pixabay.com



So ein schönes Wort: steuerabzugsfähig.

Mach mehr aus deiner privaten Vorsorge.

Du hast es in der Hand.







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

Jetzt 30 Tage kostenlos testen: bexio.com/skv

Profitieren Sie von 10% Rabatt mit dem Gutscheincode «skv10»

