

# Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 10 · Oktober 2014 · 8. Jahrgang · Preis Fr. 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

#### **Schweizerischer KMU Verband**

SKV Unternehmertag 7 Referenten 8–10 Unternehmertreffen 11–13

#### Versicherung

Bauplatz-Versicherung 14 Die Rechnung ist nicht bezahlt 15

#### Wirtschaft

KMU Studie 2014 17

#### **Marketing**

Professionelles Marketing 20 Internationalisierung 21

#### Veranstaltung

Christmas Tattoo 2014 24–25 Tagung: Nachhaltigkeit 26

#### WIR

SKV macht WIR greifbar 31

#### Führungskultur

Führungsausbildung 38 Emotional gebildete Menschen 39



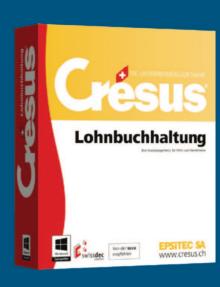
### SKV neu im Gewerbegebiet Bösch

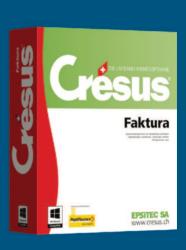




# Die Unternehmenssoftware für PC und Mac NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ







Für über 16000 Kleinunternehmen und 500 Treuhänder ist Crésus die Referenz in Sachen Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung und Faktura.

Übermitteln auch Sie Ihre Quellensteuerabrechnungen elektronisch an alle Kantone. Auf diese Weise erleichtern Sie Ihren administrativen Aufwand und sichern Sie sich eine höhere Bezugsprovision. Letztes Jahr haben 3568 KMU ihre Lohnabrechnungen elektronisch an swissdec übermittelt, dank Crésus.

### CRÉSUS LOHNBUCHHALTUNG



480.—
Einmaliger Kaufpreis für bis zu 20 Löhne







swiss made software



#### **Editorial**



#### Geschätzte Leserinnen und Leser

Wie wir Ihnen bereits in der August-Ausgabe mitgeteilt haben, befinden sich unsere neuen Büroräumlichkeiten im Bösch 43 in Hünenberg. Ein Industrie- und Gewerbegebiet mit über 400 Firmen mit Dienstleistungen und Produkten, die wir Ihnen in den nächsten Monaten gerne vorstellen möchten. Nebst der Redaktionund Verkaufsabteilung ist auch die Geschäftsstelle des SKV an dieser Adresse zu finden.

Am 10. Oktober geht der KMU Unternehmertag im Üdiker-Huus in Uitikon/Waldegg über die Bühne. Namhafte Top-Experten der Marketingbranche geben sich die Ehre und vermitteln an diesem Tag Wissen den anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer. Haben Sie sich schon angemeldet?

Unsere Unternehmertreffen laufen ebenfalls parallel weiter. Im Oktober stehen gleich vier Anlässe auf dem Veranstaltungskalender: Illnau, Solothurn, Jona und Cham stehen auf dem Programm und warten auf viele Unternehmer, die ihre Produkte, Projekte und Dienstleistungen an den Mann (oder Frau) bringen. Nützen Sie die einmalige Gelegenheit, sich und Ihre Firma ins rechte Licht zu rücken und einer Vielzahl von weiteren Unternehmern zu präsentieren. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Medium Erfolg ist dem Printwerbenetzwerk powered by Bildungspool® beigetreten. www.bildungspool.ch

Auch politisch gibt es in Bern einiges zu diskutieren was die KMU betrifft: Zum Beispiel eine Motion «gegen die Aufhebung der indirekten Presseförderung ohne glaubwürdige Alternative». Das betrifft auch unsere Verbandszeitung ERFOLG und würde die Produktion beziehungsweise die Distribution erheblich verteuern. Zudem stimmt das Parlament über die Aufhebung der Billag-Gebühren ab. Das Formular für die Volksabstimmung gleich auf der nächsten Seite. Im Weiteren wird über die zweite Gotthardröhre abgestimmt, die zwar nicht KMU direkt betrifft, dafür einen Grossteil der Autofahrer, die Richtung Tessin und Italien reisen. Stellen Sie sich vor, Sie würden für eine Sanierung Ihr eigenes Geschäft für drei Jahre schliessen...! Von dieser Schliessung wäre die ganze Nord-Süd-Route von Basel bis nach Chiasso betroffen. Wenn es der Wirtschaft dann schlecht läuft, werden die Gemeinden, Kantone und der Bund für Unterstützungsgelder auf Kosten der Steuerzahler angefragt. Dann bitte lieber eine zweite Röhre, damit alle profitieren! In diesem Sinne

Gute Fahrt und schöne Reise!

Werner Rupp Redaktionsleiter

#### Passwort für die Ausgabe 10: Boesch

Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:

- 1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
- 2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
- 3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
- 4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

#### **Inhaltsverzeichnis**

Schweizerischer KMU Verband	
	7–10
Unternehmertreffen	
	11–13
Versicherung	14–15
	14-13
Wirtschaft	
	17
Marketing	19–21
	17 21
Informatik	
	22–23
Vous established	
Veranstaltung	24–26
Günstiger Einkaufen – Mehrwer	tpartner
	27/29
WIR	
WIII	31
Aus- und Weiterbildung	22.24
	33–34
Management	
	35–37
Führungskultur	
	38–39
Enorgio	
Energie	41
Sicherheit	
	42–43
no 1 Mana	
Mobilität	44-45
	<del></del>
Veranstaltungskalender/Impres	sum

#### Eidgenössische Volksinitiative



### «Ja zur Abschaffung der Radio- und Fernsehgebühren (Abschaffung der Billag-Gebühren)»

#### Unterzeichnen auch Sie die «No Billag-Initiative»

- Die Billag-Gebühren kosten jeden Haushalt j\u00e4hrlich mehrere hundert Franken. Das ist sehr viel Geld. Nicht alle k\u00f6nnen oder wollen f\u00fcr den Konsum von Radio- und Fernsehsendungen soviel bezahlen.
- Die SRG erhält 96,5 Prozent der Gebührengelder. Gesamthaft über eine Milliarde Franken pro Jahr. Das macht die SRG zum Quasi-Monopolisten. Ein fairer Medienwettbewerb wird dadurch verhindert.



JA zur Abschaffung der Zwangsgebühren

**3.** Die SRG soll sich selber finanzieren.

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung. Postkonto 61-277380-8 – www.nobillag.ch Postkonto 61-277380-8 – Ja zur Abschaffung der Billag-Gebühr, Zürich

#### Eidgenössische Volksinitiative «Ja zur Abschaffung der Radio- und Fernsehgebühren (Abschaffung der Billag-Gebühren)»

Im Bundesblatt veröffentlicht am 11.06.2014. Die unterzeichneten stimmberechtigten Schweizer Bürgerinnen und Bürger stellen hiermit, gestützt auf Art. 34, 136, 139 und 194 der Bundesverfassung und nach dem Bundesgesetz vom 17. Dezember 1976 über die politischen Rechte, Art. 68 ff., folgendes Begehren:

Die Bundesverfassung wird wie folgt geändert:

Art. 93 Abs. 2-6

- 2 Bisheriaer Abs. 3
- 3 Der Bund versteigert regelmässig Konzessionen für Radio und Fernsehen.
- 4 Er subventioniert keine Radio- und Fernsehstationen. Er kann Zahlungen zur Ausstrahlung von dringlichen amtlichen Mitteilungen tätigen.
- 5 Der Bund oder durch ihn beauftragte Dritte dürfen keine Empfangsgebühren erheben.
- 6 Der Bund betreibt in Friedenszeiten keine eigenen Radio- und Fernsehstationen.

Art. 197 Ziff. 12

- 12. Übergangsbestimmung zu Art. 93 Abs. 3-6
- 1 Werden die gesetzlichen Bestimmungen nach dem 1. Januar 2018 in Kraft gesetzt, so erlässt der Bundesrat bis zum 1. Januar 2018 die erforderlichen Ausführungsbestimmungen.
- 2 Erfolgt die Annahme von Artikel 93 Absätze 3-6 nach dem 1. Januar 2018, so treten die erforderlichen Ausführungsbestimmungen auf den nächstfolgenden 1. Januar in Kraft.
- 3 Mit Inkrafttreten der gesetzlichen Bestimmungen werden die Konzessionen mit Gebührenanteil entschädigungslos aufgehoben. Vorbehalten bleiben Entschädigungsansprüche für wohlerworbene Rechte, die den Charakter von Eigentum haben.

Das Initiativkomitee, bestehend aus nachstehenden Urheberinnen und Urhebern, ist berechtigt, diese Volksinitiative mit absoluter Mehrheit seiner noch stimmberechtigten Mitglieder zurückzuziehen: Bösch Sarah, Schorenstrasse 28, 9000 St. Gallen; Brandt Dani, Kirchgasse 15, 4153 Reinach; Collet Yves, Tösstalstrasse 17, 8400 Winterthur; Egger Mike, Neugass 20, 9442 Berneck; Kessler Olivier, Gubelstrasse 48, 8050 Zürich; Lüscher Pascal, Im Guntengarten 19, 4107 Ettingen; Mäder Brenda, Haustrasse 13, 8570 Weinfelden; Maier Florian, Heidenchilenstrasse 21, 8907 Wettswil am Albis; Reimann Lukas, Ulrich-Röschstrasse 13, 9500 Wil; Riedi Beni, Steinhauserstrasse 8, 6340 Baar; Riesen Christian, Bornstrasse 86, 4612 Wangen bei Olten; Zulliger Christian, Schulerwiesstrasse 6, 8477 Oberstammheim; Schneider Sandra, Göuffistrasse 17, 2502 Biel; Trappitsch Daniel, Wetti 41, 9470 Buchs; Urgese Luca, St. Johanns-Ring 34, 4056 Basel; Ziehli Yohan, Chemin de la Doges 10, 1814 La Tour-de-Peilz; Jollien Frédéric, Route de Rougenan 39, 1966 Ayent; Nantermod Philippe, Ravaires 1, 1875 Morgins; Frehner Sebastian, Spalentorweg 2, 4051 Basel; Inauen Michelle, Kammelenbergstrasse 34, 9011 St. Gallen; Schwab Florian, Forchstrasse 132, 8032 Zürich; Zeier Maurus, Horwerstrasse 29, 6005 Luzern; Terekhov Artur, Friedheimstrasse 32, 8057 Zürich; Liebrand Anian, Oezlige 4, 6215 Beromünster; Kleeb Andreas, Schönegg 37, 6300 Zug; Bühler Alain, Alla Bozzoreda 4, 6963 Pregassona; Engler Daniel, Veltur 35, 9475 Sevelen

Auf dieser Liste können nur Stimmberechtigte unterzeichnen, die in der genannten politischen Gemeinde in eidgenössischen Angelegenheiten stimmberechtigt sind. Bürgerinnen und Bürger, die das Begehren unterstützen, mögen es handschriftlich unterzeichnen. Wer bei einer Unterschriftensammlung besticht oder sich bestechen lässt oder wer das Ergebnis einer Unterschriftensammlung für eine Volksinitiative fälscht, macht sich strafbar nach Art. 281 beziehungsweise nach Art. 282 des Strafgesetzbuches.

	Nam	.011	POSTIEITZaili	Politische Gemeinde		•••••
ı						
ı	Nr.		Geburtsdatum	Wohnadresse	Eigenhändige Unterschrift	Kontrolle
		(Blockschrift und Handschrift)	(Tag, Monat, Jahr)	(Strasse, Hausnummer)		(Leer lassen)
	1					
	1					
ı	2					
•						'
ı	3					
ı						
	4					.
ı						

Ablauf der Sammelfrist: 11.12.2015				
Die untenstehende Stimmred	chtsbescheinigung w	vird durch das Initiativ	komitee eingeholt.	
	Amtsstempel	Die zur Bescheinigu	ng zuständige Amtsperson:	
Ort:  Datum:		ŭ	ft: rschrift:	
Die unterzeichnete Amtsperson bescheinigt hiermit, das in eidgenössischen Angelegenheiten stimmberechtigt si		•		r Volksinitiative

Bitte die ganze Seite einsenden an: Verein «No Billag», Bornstrasse 86, 4612 Wangen bei Olten

ERFOLG Politik

Ausgabe 10 · Oktober 2014

5

### Ja zur Abschaffung der Billag-Gebühren!

Die Billag-Gebühren sind ein nationales Ärgernis – sowohl für KMU-Betriebe als auch für gewöhnliche Bürger. Alle werden sie gezwungen, für etwas zu bezahlen, das sie unter Umständen gar nicht in Anspruch nehmen wollen oder können. Eine lancierte Volksinitiative strebt nun die Abschaffung dieser Zwangsgebühren an.

Wem das Brot vom Bäcker nicht schmeckt, kauft bei einem anderen ein – oder verzichtet ganz auf Brot und isst stattdessen Reis oder Pasta. Wem die Kinofilme in einem Kino nicht gefallen, geht in ein anderes – oder verzichtet darauf, die neuesten Filme zu sehen. Wem die Artikel der «NZZ» nicht gefallen, kauft eine andere Zeitung – oder informiert sich anderweitig. Niemand würde auf die Idee kommen, eine Brot-, Kino- oder Zeitungsgebühr einzuführen, die jeden dazu zwingt, einen Pauschalbetrag für das Brot eines bestimmten Bäckers, Kinotickets eines bestimmten Kinos oder Zeitungen eines bestimmten Verlages zu kaufen.

#### Illegitimer Gebührenzwang

Was für andere Bereiche von Information und Unterhaltung, ja sogar für Überlebenswichtiges gilt, gilt in der Schweiz nicht für Radio und Fernsehen. Hier wird jeder Haushalt gezwungen, eine jährliche Gebühr von CHF 462.40 zu bezahlen. Unternehmen sind sogar gezwungen, mindestens CHF 612 an Radio- und TV-Gebühren pro Jahr abzuliefern – je höher

der Umsatz, desto höher die Billag-Gebühren. Dies unabhängig davon, ob man an den Darbietungen Gefallen findet oder nicht. Gerade Haushalte mit einem tiefen, verfügbaren Einkommen (Studenten, Ungelernte, alleinerziehende Mütter etc.) müssen diese CHF 462.40 oft direkt vom Mund absparen. Wer diese Zwangsgebühren nicht bezahlen will, erhält Besuch von sogenannten «Aussendienstmitarbeitern» des – eigens für die Erhebung dieser Gebühr gegründeten – Inkassounternehmens Billag.

Auf diese Art und Weise treibt die Billag jährlich rund 1,3 Milliarden Schweizer Franken an Radio- und Fernsehgebühren ein. Von diesen 1,3 Milliarden erhält die SRG rund 1,2 Milliarden – der Rest wird von der Billag und einigen privaten Radio- und Fernsehstationen paritätisch aufgeteilt. So wird erstens Radio und Fernsehen gegenüber Zeitungen und Internet bessergestellt und zweitens ein Medienunternehmen, bei dem der Staat ein statutarisch festgelegtes Mitspracherecht hat, gegenüber allen anderen Radio- und Fernsehanbietern bevorzugt.

#### Geschröpfte KMU

Die kürzlich lancierte Volksinitiative «Ja zur Abschaffung der Radio- und Fernsehgebühren (Abschaffung der Billag-Gebühren)» will die Gebührenpflicht abschaffen und dafür sorgen, dass sich die SRG in Zukunft selbst finanzieren muss. Nicht jeder ist bereit, mehrere hundert Franken für seinen Radio- und Fernsehkonsum auszugeben.

Mit dieser Initiative werden insbesondere auch die KMU entlastet, bei denen die Billag-Gebühren oftmals stark ins Gewicht fallen. Im heutigen System werden Unternehmer gleich doppelt belangt: Einmal zuhause und einmal im Geschäft – als könnten die gleichen Personen gleichzeitig an beiden Orten radiohören und fernsehen. Mit diesem fiesen Taschenspielertrick sackt die Billag denn auch jährlich rund CHF 40 Mio. bei den Unternehmen ein – obwohl die Personen ihre Gebühren ja schon zuhause entrichtet haben.

#### Jetzt unterschreiben

Mit Ihrer Unterschrift und der Unterschrift von Ihren Angestellten leisten Sie einen grossen Beitrag zur Abschaffung der illegitimen Zwangsgebühren. Auf der linken Seite ist deshalb ein Unterschriftenbogen abgedruckt, den Sie unterschreiben und an folgende Adresse retournieren können:

#### Verein «No Billag»

Bornstrasse 86 4612 Wangen b. Olten

Den Unterschriftenbogen für die Volksinitiative können Sie auch unter www.nobillag.ch herunterladen. Unter folgenden Kontaktdaten können Sie auch grössere Mengen Unterschriftenbogen bestellen:

info@nobillag.ch Tel. 079 676 00 60

> Olivier Kessler und Florian Maier Co-Präsidenten des Komitees «Ja zur Abschaffung der Billag-Gebühren»



# Business meets Experts

Der KMU Unternehmertag 2014

Freitag, 10. Oktober 2014 von 10–16 Uhr Udiker-Huus Uitikon/Waldegg

### Wie Sie sich als KMU erfolgreich durchsetzen



**Martin Retschart** 

Ich weiss, wie du tickst



Steven Loenfe

Raus aus der Mitte und ran an die Spitze



Otto Rinddoli

Move your Life – Ihr Schritt zum Erfolg



Gabriela Gees

Marketing ist der Weg zum Erfolg



lörg Eugster

Online 2020 – Back to the Future



Roland M. Rupp

Moderation

Jetzt anmelden auf www.kmuverband.ch

Jetzt anmelden auf www.kmuverband.ch

### **«Business meets Experts»**

### Der KMU Unternehmertag des Schweizerischen KMU Verbandes

Am Freitag, den 10. Oktober 2014, veranstaltet der Schweizerische KMU Verband einen Event, der seinesgleichen sucht. Die absoluten Top-Experten der Marketingbranche geben sich die Ehre und vermitteln an diesem Tag ihr Wissen den anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmern. Hören Sie, welche Herausforderungen ein Schweizer KMU heute zu meistern hat und wie Sie sich erfolgreich aus dem Dschungel der Angebote hervorheben und durchsetzen.

09.00-09.55 10.00

Anmeldung, Begrüssungskaffee

Eröffnung der Veranstaltung, Begrüssung / Roland M. Rupp

10.10-11.00 Ich weiss, wie du tickst... / Martin Betschart



Verpassen Sie diese einmalige Gelegenheit nicht! Martin Betschart ist DER Experte für Erfolgspsychologie, Motivation und Menschenkenntnis. Als Erfolgs-Coach, Keynotespeaker und Bestsellerautor hat er bisher mehr als eine Million Menschen erreicht. Er ist der Autor des Nr. 1 Bestsellers «Ich weiss, wie du tickst. Wie man Menschen durchschaut» und weiht Sie exklusiv am KMU Unternehmertag in Uitikon in das Erfolgsgeheimnis ein. Ein Muss für jedes KMU, denn Martin Betschart zeigt Ihnen auf, in welchen Lebensbereichen Sie selber entscheiden, ob Sie abhängig sind oder selber bestimmen, was Sie wollen. Auch Sie können sich von Abhängigkeiten befreien. Nutzen Sie diese Chance und erleben Sie Martin Betschart live am 10. Oktober!

#### 11.00-11.50

#### Raus aus der Mitte und ran an die Spitze / Steven Loepfe



Startklar zum besten Jahr: Wie Unternehmer die 12 effektivsten Wachstums-Hebel entwickeln und endlich mehr Freiraum gewinnen. Was unterscheidet den strategischen Unternehmer vom strampelnden Selbstständigen? Studien belegen, dass der strategische Unternehmer über die Jahre einen von Hebelwirkung geprägten Mindset schärft. Das Resultat: Mehr Wirkung, Wachstum und Wohlergehen. Für Kunden, Mitarbeitende und für sich selbst. In seinem Vortrag entschlüsselt der Unternehmer-Coach Steven Loepfe erstmals diesen Mindset und zeigt auf, dass jeder Unternehmer lernen kann, so zu ticken. Eine kostbare und praxisnahe Stunde für alle Unternehmer, die lieber «smart statt hart» arbeiten und so endlich wieder mehr Freiraum geniessen wollen.

12.00-13.15 13.20-14.00

#### Mittagessen und aktives Networking Move your Life - Ihr Schritt zum Erfolg / Otto Binggeli



Erleben Sie einen Vortrag, welcher nebst lehrreich und spannend auch praxisnah sowie kurzweilig ist. Otto J. Binggeli gehört zu den erfolgreichsten Motivations- und Managementtrainern im deutschsprachigen Raum. Er begeistert Tausende von Menschen mit seinen Powerveranstaltungen; sei es in seinen Impuls-, Tages-, oder Intensivseminaren und trainiert zahlreiche Unternehmen in den Bereichen Motivation, Verkauf, Führung und Marketing. Am 10. Oktober erleben Sie ihn in Action und nehmen zu Ihrem erweiterten Wissensrucksack auch die wertvolle Erfahrung mit auf den Weg, wie Sie persönliche Grenzen besser überwinden.

14.00-14.40

#### Marketing ist der Weg zum Erfolg / Gabriela Gees



Sprache in der Unternehmenskommunikation: Wie Worte Marken prägen und Menschen bewegen.

Erfahren Sie exklusive am Unternehmertag, welches die wichtigsten Faktoren für erfolgreiche Texte sind. Gabriela Gees zeigt auf, wie wichtig es ist, die Zielgruppe zu visualisieren, und wie Sie die AIDA-Formel beim Texten einsetzen. Dabei gibt sie konkrete Tipps für Texte, die sich in den Köpfen Ihrer Zielpersonen verankern. Gabriela Gees ist eidg. dipl. Marketingleiterin und Geschäftsführerin der aranea marketing ambh. Neben ihrer Haupttätigkeit als Marketing- und Textprofi in der Agentur doziert sie Marketingkommunikation am grössten Marketinginstitut der Schweiz und leitet dort den Lehrgang für Kommunikationstexterinnen und -texter.

14.40 15.10-15.50

#### Online 2020 - Back to the Future / Jörg Eugster



Die mobile Revolution: Im Referat zeigt Jörg Eugster auf, wie wir im Jahr 2020 die digitalen Instrumente nutzen werden. Was war – was ist - was kommt? Wie wir online leben werden.

Jörg Eugster, Internetunternehmer aus Leidenschaft seit 1998 (www.eugster.info). Internet-Pionier (Gründer Jobwinner, Partnerwinner und Swissfriends). Unternehmensberater für E-Business-Strategien und Onlinemarketing-Experte. Betreibt mehrere Portale im Tourismusumfeld. Gründer des Onlinemarketing-Wikis wifimaku.

15.50-16.00

Tagungsabschluss / Roland M. Rupp

Anmeldung unter www.kmuverband ch

Referent am SKV Unternehmertag 2014

### **Martin Betschart**



Martin Betschart

#### 1. Die Dusche danach

Nach dem Sommer bekomme ich öfters Anrufe von Radio-Redakteuren, die ein Interview mit mir führen möchten.

«Herr Betschart, wie lassen sich die Menschen nach dem Urlaub wieder für die Arbeit motivieren?»

«Gar nicht!»

Ja, Sie haben richtig gelesen. Ich sage den Redakteuren, dass Menschen nicht motiviert werden können – und für eine Schrecksekunde ist es am anderen Ende der Leitung still.

Viele Menschen wissen einfach nicht, was Motivation ist. Sie glauben, sie könnten motiviert werden, wenn sie unmotiviert sind. Das ist der Grund, warum es in Hotels und bei All-inclusive-Reisen «Animateure» gibt, die für die Unterhaltung der Gäste sorgen. Dahinter steht die Annahme, Menschen, die sich alleine langweilen, könnten «motiviert» werden. Aber genau das ist falsch! Das ist nicht Motivation, sondern eben Animation. Menschen können sich nur selbst motivieren. Motivation ist keine Schicksalsfrage. Motivation ist etwas, das ich selbst bestimme.

Das Einzige, was ich dazu brauche, ist ein Motiv, ein Beweggrund. Also einen Grund, um mich zu bewegen – etwas zu unternehmen, anzupacken. Und dieses Motiv kann mir niemand geben. Nur ich selbst! Weil nur ich spüren kann, was mich wirklich antreibt, anzieht. Dabei kann es sich um ein äusseres oder ein inneres Motiv handeln: Ich kann einen Marathon laufen, weil ich auf's Siegertreppchen und den Applaus haben möchte (äusseres Motiv) oder weil mir der Lauf selbst Freude bereitet oder ich die Herausforderung suche (inneres Motiv).

Wenn ich allerdings den Marathon laufe, weil mich sowohl der Lauf als auch die Sieges-Aussicht antreiben, bin ich auf der sicheren Seite. Sollte ich nämlich nicht zu den Siegern gehören, bleibt die positive Erfahrung des Laufes. Deshalb schaue ich immer, ob ich auch ein inneres Motiv habe.

Gelegentlich taugt aber auch allein ein äusseres: Wenn es kalt und regnerisch ist, habe ich nicht gerade Lust zu joggen. Obwohl ich weiss, dass es mir gut tut. Dann stelle ich mir

einfach vor, wie wohltuend sich die warme Dusche danach anfühlt – und laufe los. Ganz ohne Animateur.

Martin Betschart

Martin Betschart ist Experte für Erfolgspsychologie, Motivation und Menschenkenntnis. Als Erfolgs-Coach, Keynotespeaker und Bestsellerautor hat er bisher mehr als eine Million Menschen erreicht. Er ist der Begründer von Ressourcing®. Einer breiten Öffentlichkeit wurde er mit dem «Martin Betschart-Talk» im Schweizer Privat-Fernsehen bekannt.

Im Jahr 2007 wurde Martin Betschart zum Trainer des Jahres gewählt. Er gehört zu den Top 100 Speakers und wurde 2008 und 2009 mit dem «Conga Award» für exzellente Live-Kommunikation ausgezeichnet. Er ist bekannt für seinen mitreissenden und motivierenden Vortragsstil. ARD, RTL, ORF, Schweizer Fernsehen, Tele Züri, SWR, Spiegel, Tages Anzeiger und viele andere berichteten über seine Erfolge.

Martin Betschart ist der Autor des Nr. 1 Bestsellers «Ich weiss, wie du tickst. Wie man Menschen durchschaut» und hat insgesamt mehr als zehn Bücher und Hörbücher veröffentlicht.

www.Betschart.tv, www.frei365.com

Anzeigen



### Als **SKV** Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

#### • Günstige Preise und Spezial-Konditionen Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber

auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen.
Als **SKV Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

#### • Gratis Bestellung

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

### SKV Unternehmertag 201 Marketing ist ein bisschen wie Tennis

Referentin am



Gabriela Gees, eidg. dipl. Marketingleiterin und Geschäftsführerin der aranea marketing gmbh

Als Marketingberaterin und Marketingcoach befasst sie sich täglich mit den strategischen Knacknüssen, die ihr ihre Kunden servieren. Sie wünscht sich, dass Unternehmer marketingtechnisch mutiger werden und sich trauen, auch unkonventionelle Wege zu gehen. Ein Interview mit Gabriela Gees.

#### Marketing ist ein weiter Begriff. Wie definieren Sie ihn?

Marketing wird meist mit Kommunikation gleichgestellt. Kommunikation ist jedoch nur ein Bestandteil des Marketingmixes. Für mich ist Marketing das ganzheitliche unternehmerische Denken und Handeln. Marketing hat als Führungsfunktion eine zentrale Bedeutung für den Erfolg eines Unternehmens. Es gibt keine Abteilung im Unternehmen, die nicht mit Marketing in Berührung kommt.

#### Was ist Ihr Job als Marketingberaterin?

Meine Aufgabe ist es, das Unternehmen und den Markt, in dem es sich befindet, zu durchleuchten. Bei meiner Arbeit eruiere ich die Stärken und Schwächen des Unternehmens. beurteile die Marktfähigkeit und decke neue Möglichkeiten auf. Aus den Chancen, die der Markt bietet, erarbeite ich zusammen mit meinen Kunden eine geeignete Strategie und konkrete Massnahmen, um die Unternehmensziele zu erreichen.

#### Was fasziniert Sie an Ihrem Job?

Es sind die vielzähligen Optionen und Instrumente, die das Marketing bietet, wenn man es ganzheitlich betrachtet. Unternehmen beratend und operativ zur Seite zu stehen und zu sehen, wie die Marketingstrategie und -massnahmen Früchte tragen, ist äusserst spannend. Es ist ein bisschen wie Tennis spielen. Es reicht nicht aus, einfach nur den Ball gut zu treffen. Ich muss das ganze Feld abdecken, meine Schläge gut koordinieren und schnell auf einen Richtungswechsel reagieren können, wenn ich besser sein will als mein Gegenüber. Der Erfolg hängt nicht nur von den technischen Voraussetzungen eines Spielers ab, sondern auch von einer cleveren Spielstrategie.

#### Was bringt einem Unternehmen ein Marketingcoaching?

Es bringt dem Unternehmen die Sicht eines externen Spezialisten und die Chance, ungeahnte Möglichkeiten zu erkennen. In meinen Marketingcoachings ist es mir wichtig, die Mitarbeiter des Unternehmens mit einzubeziehen und aus der Reserve zu locken. Es geht darum, Ideen, die in ihnen schlummern, zutage zu fördern. Oft wird das Potenzial, welches in den eigenen Mitarbeitern steckt, nämlich leichtfertig unterschätzt.

#### Was sind die typischen Fehler, die **Unternehmen im Marketing machen?**

Sie sind nicht mutig genug, unkonventionelle Wege zu gehen, und sie verstehen Marketing nicht als das, was es ist: eine ganzheitliche Unternehmensstrategie. Konzeptlose und sprunghafte Aktionen bringen leider - wenn überhaupt – nur kurzfristige Erfolge.

#### Welche Aufträge sind Ihre Traumaufträge?

Ein Unternehmen, das Marketing als Führungsinstrument ansieht, auf integriertes Marketing setzen will und offen dafür ist, neue Wege zu gehen. Ein Unternehmen, das mutig ist und nicht einfach nur dasselbe tun will wie die Mitbewerber. Weg von der Me-too-Strategie hin zu einer eigenständigen Positionierung. An einem solchen Traumauftrag darf ich aktuell gerade arbeiten.

#### Können Sie schon mehr darüber verraten?

Leider noch nicht, da wir aktuell am Businessplan und der Marketingstrategie arbeiten und die Organisation komplett neu aufgestellt wird. Ein spannendes Projekt mit Start-up-Spirit und riesigem Potenzial.

#### aranea marketing gmbh

Am Ribelrain 3 8833 Samstagern www.aranea-marketing.ch Tel. 044 687 28 46



SKV Unternehmertag 2014 Referent am

### Konferenz, Tagung, Meeting... alle Jahre wieder dasselbe...



Otto Binggeli gehört zu den führenden Seminartrainern im deutschsprachigen Raum. Als Experte auf den Gebieten Marketing und Verkauf, Persönlichkeit sowie Vitalität und Energie versteht er es mit seiner begeisternden und authentischen Art, seine Firmenkunden zu gewinnen und für deren anzustrebenden Unternehmensziele anzuspornen. Sein Wissen hat sich der ausgezeichnete Redner in langjähriger Berufserfahrung sowohl in verschiedenen Funktionen im Bank- und Versicherungs-wesen in den Bereichen Marketing und Verkauf wie auch in mehreren Führungspositionen in der Pharmaindustrie geholt. Als selbständiger Seminartrainer gilt er nunmehr seit über sieben Jahren als Topmotivator für Führungskräfte und wurde hierfür durch IDEE-SUISSE® sowohl für sein Hörbuch Sich selbst begeistern und andere mitreissen als auch für sein Unternehmen Move your Life mit dem Golden Idea Award prämiert.

#### Unsere Firmen-Referenzen

Pandinavia, Pierre Fabre, GABA Schweiz, Xella Porenbeton, Rotpunkt Apotheken, HRA Pharma Switzerland, Hitachi Medical, UBS, Effik Pharma, BNI, Sanofi MSD Pasteur, Bayer Schering Pharma Schweiz, T-Systems, uvm.

Ob Sie als Firmenchef eine Konferenz oder ein Meeting durchführen – dieser Anlass ist für jeden Betrieb sehr bedeutend und hat jährlich einen festen Platz in der Agenda.

Was Führungskräfte hierfür besonders herausfordert, ist einerseits die Zeit, um eine attraktive Gestaltung zu organisieren und andererseits Ideen, was sie neues zur Mitarbeitermotivation in die Präsentation einbauen könnten.



#### Sinn und Zweck eines Impulsreferates

Sie planen ein Meeting, eine Tagung oder eine grössere Konferenz oder stehen kurz vor einem wichtigen Messeauftritt? In Ihrer Firmenpräsentation möchten Sie neue Impulse einfliessen lassen und dies mit der Unterstützung eines externen Seminartrainers? Dann sind Sie bei uns richtig, denn die Erfahrungen haben gezeigt, wie gross der Nutzen für viele Firmen nach einem Kurzreferat ist. «Ich unterstütze Sie als erfahrener und praxisbezogener Trainer in Ihren Unternehmenszielen und biete Ihnen ein zündendes Impulsreferat, das abgestimmt ist auf Ihre Unternehmensbotschaften und Ziele. Dies verstärkt einerseits die Wirkung am Seminar und andererseits bei der Umsetzung in die Praxis. Erleben Sie mit Ihrer Firma ein Impulsreferat, das lehrreich und praxisbezogen ist und darüber hinaus bei Ihren Mitarbeitenden als bleibendes Erlebnis auf ihrem Zielweg in positiver Erinnerung bleibt», fasst Otto Binggeli den Referatsnutzen zusammen.

#### Ihr Nutzen auf den Punkt gebracht

- · An Meetings entwickelt sich die Begeisterung, um geplante Ziele zu erreichen
- Produktelaunch mit motivierten Mitarbeitenden erfolgreich realisieren

- Der Kommunikationsfluss innerhalb dem Betrieb kann optimiert werden
- Die persönliche Wirkung durch die Umsetzung der Referatsbeispiele steigern

#### Ihr Seminarziel ist unser Auftrag

Im Zentrum unserer Tätigkeit steht ganz klar das Vorwärtskommen des Unternehmens mit einem guten Zusammenspiel aller Mitarbeitenden. Unsere dafür entwickelten Seminare stehen für Qualität, Nutzen und Erlebnis. Unsere Stärken sind die Flexibilität und Anpassung der Seminarinhalte auf Ihre Philosophie und Unternehmensziele. Nutzen Sie die Gunst der Stunde und wir bereichern Ihr Meeting mit einem entfachenden Impulsreferat.

#### Kurzer Überblick zum Referatsinhalt

- · Mit Motivation und Begeisterung zum Teamerfolg.
- · Auf die persönliche Wirkung kommt es an; sie trägt bedeutend zum Unternehmenser-
- Ein Leben für den Verkauf heisst: Mit Freude und Herz verkaufen.
- · Die Zauberformel für gesundes Wchstum heisst: Gutes Zusammenspiel im Team

### **Unternehmertreffen 2014**

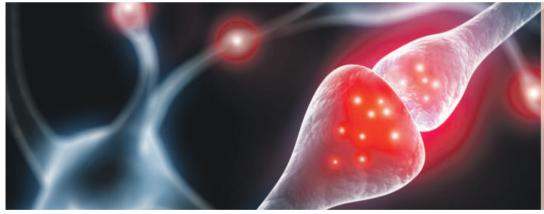
Auch 2014 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden neuer Synergiepartner sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, auch die eigene Firma, Produkte & Dienstleistungen zu präsentieren. Aus diesem Grund wurde extra eine Tischmesse angegliedert. An den Anlässen nehmen je nach Region zwischen 80 und 250 KMU teil. Wo sonst haben Sie die Möglichkeit, an einem Abend so viele Kontakte zu knüpfen? Die Kosten sind wiederum Fr. 10.–/Person und wenn Sie als Aussteller teilnehmen möchten Fr. 75.–/Tisch.

#### Die nächsten Anlässe

Monat	Datum	Ortschaft	Netzwerk
Oktober	09.10.2014	Illnau	netzwerk-zuerich.ch
	16.10.2014	Solothurn	netzwerk-solothurn.ch
	23.10.2014	Jona	netzwerk-sg.ch
	30.10.2014	Cham	netzwerk-zug.ch

Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf www.kmuverband.ch



### Aus organisatorischen Gründen ist eine Anmeldung im Voraus erforderlich.

Jeweils sechs Wochen im Voraus kann man sich auf der entsprechenden Plattform (von www.netzwerk-basel.ch bis www.netzwerkzug.ch) online anmelden.

Die Unternehmertreffen beginnen jeweils um 19.00 Uhr und enden um 22.30 Uhr. Aussteller haben die Möglichkeit, ab 17 Uhr mit dem Aufbau zu beginnen.



### Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

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

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen? Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben.

Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

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

#### Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!

Wir blicken auf diverse erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2013 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen



Rössli Illnau

ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.

Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 13 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

### Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen dabei?

Donnerstag, 9.10.2014 Rössli, Illnau Donnerstag, 16.10.2014 Landhaussaal, Solothurn Donnerstag, 23.10.2014 Gasthaus Kreuz, Jona Donnerstag, 30.10.2014 Lorzensaal, Cham

Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!

Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass

Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

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

#### Unsere Partner bei den Unternehmertreffen





### Unternehmertreffen vom 25. September 2014 Tägi Wettingen Der Herbst kehrt ein

Mehr als fünfzig Unternehmer trafen sich Ende September im Tägerhard zum Unternehmertreffen des SKV. Nebst Lyoness war auch BNI (Business Network International) durch Bruno Müller anwesend und hiess die Besucher im Namen des Chapter Baden/Wettingen herzlich willkommen. Der Mix aus Software-Firmen, Versicherungen, Anlageberatern, Handel und Gewerbe sowie Restaurant und Erlebnis, Sozialen Netzwerken und Wellness und Gesundheit ermöglichte jedem Teilnehmer, sein eigenes Netzwerk auf einen neuen Stand zu bringen und viele neue Kontakte zu knüpfen.

























### **Bauplatz-Versicherung**

### Was ist aber eine Bauplatz-Versicherung?

Eine Bauplatz Versicherung ist eine umfassende Versicherungslösung für den Bauherrn bzw. den Total- oder Generalunternehmer. Sie bietet Sicherheit, dass alle am Bau beteiligten Unternehmer und Planer umfassend versichert sind.

Es können folgende Sparten versichert werden:

#### **Bauwesen-Versicherung:**

Die Bauwesen-Versicherung (auch Baukasko-Versicherung genannt) bietet dem Bauherrn und den Unternehmern finanziellen Schutz, wenn ein entstehendes Bauwerk aufgrund eines unvorhergesehenen Bauunfalls beschädigt oder zerstört wird. Mitversichert sind auch Eigenschäden, welche die Haftpflicht-Versicherung der am Bau Beteiligten ausschliesst. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass die Handwerker ihre Arbeiten nach bestem Wissen und Gewissen gemäss Werkvertrag erledigen müssen; für die eigenen ausgeführten Arbeiten besteht aber kein Versicherungsschutz über die Haftpflicht-Po-

Anzeigen



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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

#### **SKV Partner / UBV Lanz AG** Claudio Hitz, c.hitz@ubv.ch Tel: 044 396 85 14

#### **UBV** Lanz AG

Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon www.kmuverband.ch/Partner/ubv **UBV Lanz AG** 

lice des Unternehmers hingegen aber über die Bauwesen-Versicherung; z. B. bei einem Neubau wurde der Lift eingebaut und vom Elektriker, Gipser, Bodenleger, Maler, Bauunternehmer, etc benützt. Nach Beendigung des Baus wurde festgestellt, dass der Lift zerbeult ist und diverse Kratzer aufweist. Es ist schwer zu eruieren, wer der Schadenverursacher war. Nebst dem Bauherren sind auch die Interessen der Unternehmer, Handwerker, Architekten, Ingenieuren und Geologen versichert.

#### Im Rahmen der Grundversicherung sind folgende Leistungen versichert:

- · Bauleistungen schlüsselfertig gem. Baukostenplan 1 (Vorbereitungsarbeiten), 2 (Gebäude), 3 (Betriebseinrichtungen) und 4 (Umgebung, Honorare).
- Verlust durch Diebstahl von fest verbundenen Sachen (z.B. Bade-, Küchen- oder Waschkücheneinrichtungen)
- Planungs- und Berechnungsfehler
- fehlerhafte Bauleitung
- Ungeschicklichkeit, Nachlässigkeit, böswillige Beschädigung, Vandalismus

Aufgrund besonderer Vereinbarungen können zudem Brand, Rauch, Blitzschlag und Elementarereignisse sowie Erdbeben und Montagerisiken mitversichert werden.

#### Im Rahmen der Zusatzversicherung können verschiedene Leistungen mit einer frei wählbaren Summe versichert werden.

Die nachstehende Aufzählung ist nur eine Auswahl. Die Leistungen und die Versicherungssummen werden für jedes Bauprojekt separat festgelegt.

- Baugrund Bodenmasse
- · Bestehende Bauten und Fahrhabe in bestehenden Bauten
- · Gerüst-, Spriess-, Spund- und Schalungs-
- · Maintenance 2 Jahre (Schäden durch Garantiearbeiten)
- Expertenkosten

Die Bauwesen-Versicherung kommt auch nicht ohne Einschränkungen aus:

Nicht versicherbar sind:

- · voraussehbare Einflüsse und normale Witterungsverhältnisse
- · Mangelbehebung und Beseitigung von Schönheitsfehlern

#### Bauherren-Haftpflicht-Versicherung:

Die Bauherren-Haftpflicht-Versicherung deckt Ansprüche aus Personen- und Sachschäden von allen am Bau beteiligten Unternehmen. wenn einem Dritten ein Schaden entsteht; z.B. der Gartenzaun des Nachbarn wurde durch einen Handwerker beschädigt, der Verursacher konnte aber nicht ausfindig gemacht werden. Obwohl den Bauherrn keine direkte Schuld trifft, kann er dennoch aufgrund der Kausalhaftung haftbar gemacht werden. (OR 41 / OR 58) Die Bauherren-Haftpflicht-Versicherung übernimmt die Entschädigung oder die Abwehr unbegründeter Ansprüche.

#### Betriebs-Haftpflicht-Versicherung für **Unternehmer und Planer**

Die Unternehmer und die Planer können über eine Haftpflichtversicherung projektbezogen versichert werden.

Es gibt folgende Möglichkeiten:

- Ground Up Lösung: Haftpflicht Volldeckung für die Unternehmer und Planer ungeachtet, was für Leistungen bei seiner eigenen Haftpflicht-Police versichert sind.
  - Bei der Ground Up Lösung ergibt sich eine Doppelversicherung mit dem Stammvertrag des Unternehmers/Planers. Eine solche lässt sich nur vermeiden, wenn mit dem Stammversicherer vereinbart werden kann, dass dieser für das Projekt seinen Versicherungsschutz aussetzt.
- Summen- und Leistungs-Differenz-Deckung (DIL / DIC): Die Unternehmer und Planer haben eine Stammpolice und es wird eine zusätzliche Haftpflicht-Versicherung mit angemessenen Versicherungssummen und einheitlichen Versicherungsleistungen abgeschlossen.
  - Übersteigt der Schaden die Versicherungssumme des Stammvertrages oder ist der Deckungsumfang der projektbezogenen Haftpflicht-Versicherung umfassender, erbringt diese ergänzende Leistungen.

#### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Walter Trüb Mitglied des Kaders w.trueb@ubv.ch

#### **UBV Lanz AG**

Alte Landstrasse 128,8702 Zollikon Tel. 044 396 85 54, www.ubv.ch

**ERFOLG** 

### Wenn Ihr Kunde die Rechnung nicht bezahlt

Als Betriebsinhaber müssen Sie nicht mehr Kunden hinterherrennen, die ihre fälligen Rechnungen nicht bezahlen. Denn darum kümmert sich die DAS: Im Betriebsrechtsschutz versichert sie Inkasso. Zudem deckt die DAS in der Schweiz Steuerrecht ab. Mit diesen und weiteren neuen Leistungen zur gleichen Prämie, verschafft die DAS Betriebsinhabern und Selbständigen mehr Zeit für ihr Kerngeschäft.

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

#### Inkasso

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

#### Steuerrecht

Die Einsprache bei der Steuerverwaltung wird abgelehnt? Die DAS zieht das Verfahren für Sie weiterl

#### Erhöhte Deckungssumme

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

Mit dem Relaunch ihres Betriebsrechtsschutzes bietet die DAS weitere attraktive Zusatzleistungen und setzt somit die Messlatte im schweizerischen Rechtsschutzmarkt hoch. Und das Beste? Der neue Betriebsrechtsschutz ist ab sofort Teil des Rundum-Rechtsschutz-Pakets, das der SKV und die DAS gemeinsam für alle Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes entwickelt haben.

#### Mehr Sicherheit mit DAS

Das Rundum-Rechtsschutz-Paket schützt aber nicht nur Sie und Ihren Betrieb. Ihre Familie ist bei Rechtsstreitigkeiten im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens abgesichert. Zudem sind Ihre Angestellten im Betrieb und Strassenverkehr geschützt. Mit dem DAS Rechtsschutz haben Sie Rückendeckung bei einem Rechtsstreit. So sparen Sie Kosten, Ärger und viel Zeit. Denn letzteres stecken Sie doch besser in Ihr Kerngeschäft.

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

#### **DAS Rechtsschutz**

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

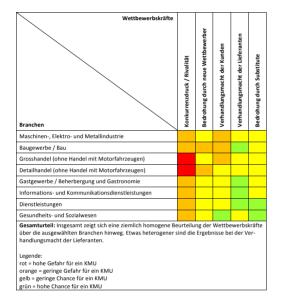






# KMU Studie 2014: Stabiles Wachstum, hohe Wettbewerbsintensität und unterschiedliche Branchenperspektiven

Zum Jahreswechsel hat die FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften, in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband eine Umfrage bei Schweizer KMU durchgeführt. Es haben insgesamt 1255 Unternehmen an der Umfrage teilgenommen. Die Studie untersucht, was die KMU beschäftigte im vergangenen Jahr und welche betriebswirtschaftlichen Herausforderungen sie zu bewerkstelligen haben.



#### Unterschiedliche Branchenkräfte

Die Beurteilung der wirtschaftlichen Situation einer Branche oder eines Wirtschaftszweiges kann mit Hilfe von fünf Faktoren untersucht werden: Konkurrenzdruck, neue Mitbewerber, Verhandlungsmacht der Kunden und Lieferanten sowie die Bedrohung durch neue Produkte oder Dienstleistungen. Die Wettbewerbssituation bei vielen KMU war im letzten Jahr durch eine hohe Rivalität und Konkurrenzdruck geprägt, dies vor allem durch die hohe Anzahl von Anbietern. Eine wichtige Stellung nehmen die Kunden ein; deren Bedeutung und Verhandlungsmacht ist jedoch von Branche zu

Branche unterschiedlich. In der Elektro-, Maschinen- und Metallindustrie, der Baubranche und im Grosshandel ist die Stellung der Kunden stärker ausgeprägt als in übrigen Branchen. Das heisst, die Kunden könnten einfacher zu einem anderen Anbieter wechseln und verfügen über eine grössere Verhandlungsmacht als in anderen Branchen. Erstaunlich ist hingegen die Beziehungsgestaltung zu den Lieferanten: In fast allen befragten bzw. untersuchten Branchen ist die Beziehung zu den Lieferanten sehr partnerschaftlich und nachhaltig ausgeprägt. Schweizer KMU setzen auf langfristige Lieferantenbeziehungen. Insgesamt zeigt sich für die befragten KMU bei den erwähnten Faktoren ein homogenes Bild.

#### Chancen und Gefahren bei den Umweltsphären

Neben diesen Branchenfaktoren spielen auch sogenannte Umweltsphären eine wichtige Rolle, die ein KMU nicht direkt beeinflussen können, aber dennoch auf ein Unternehmen einwirken. In der ökologischen Umweltsphäre zeigt sich, dass vor allem die Wechselkursthematik für viele KMU eine Gefahr darstellt. Hingegen wird hinsichtlich der technologischen Umweltsphäre die Entwicklung der Informationstechnologie als Chance wahrgenommen. Das Potenzial für Neukundengewinnung schlägt sich in diesem Bereich nieder. In der rechtlich-sozialen Umweltsphäre ist eine zunehmende Gefahr von gesetzlichen Auflagen und Regulierungen erkennbar.

Für viele KMU wird es immer schwieriger und kostspieliger, alle regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Hingegen sehen viele KMU in den Themen der Zuwanderung und der Mobilität der Bevölkerung eine Chance für den eigenen Erfolg.

### Gute Mitarbeiterführung bei KMU, Optimierung bei der Kundenbearbeitung

Eine Beurteilung des internen Fitness-Standes von Schweizer KMU zeigt ein unterschiedliches Bild auf. Aus Sicht der Mitarbeiterführung sind viele KMU sehr aut positioniert. Die flachen Hierarchien, die direkte Kommunikation und die enge Mitarbeiterbeziehungen sind wohl mögliche Gründe für dieses positive Resultat. Auch die Prozess- und Finanzperspektive fallen verhältnismässig gut aus. Ein grösseres Verbesserungspotenzial weisen die KMU bei der Markt- und Kundenperspektive auf: Vor allem die Vertriebskanäle und die Marktbearbeitung können noch verbessert werden. Oft fehlt es an den Ressourcen und der Zeit, damit sich KMU um Neukunden und die Marktbearbeitung kümmern können.

#### Positive Perspektiven für das Wachstum

Insgesamt kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass viele Schweizer KMU gut positioniert sind und optimistisch in die Zukunft blicken können. Diese Studie des Schweizerischen KMU Verbandes soll dazu beitragen, auf die Herausforderungen aufmerksam zu machen, die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge zu erkennen und mögliche Chancen zu nutzen. Denn die Schweizer KMU sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft.

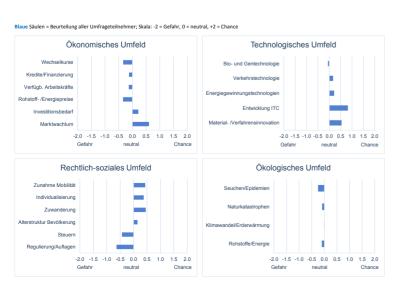
Dr.oec. HSG Marco Gehrig, WP Kompetenzzentrum Banking und Finance

#### **FHS St.Gallen**

#### Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Institut IFU-FHS, Rosenbergstrasse 59, Postfach 9001 St. Gallen Tel. 071 226 13 99

Tel. 071 226 13 99 www.fhsg.ch







# Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Als Teil der Raiffeisen Gruppe verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk und das Know-how, um Sie kompetent und zukunftsorientiert zu beraten. Vertrauen auch Sie einem fairen und soliden Partner. Ganz gleich, ob es um Zahlungsverkehr, Liquidität, Investitionen oder Ihre Nachfolge geht. Vereinbaren Sie ietzt einen Termin.

www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

**RAIFFEISEN** 

#### Steve's Steakhouse

### Unternehmer - meide die Perfektion...



Steve Loepfe

Perfektionismus ist nicht nur das Streben nach Perfektion. Sondern auch das Streben nach Fehlervermeidung. Beides Streben ist eine Art «Müssen» und frisst jeden Unternehmer auf. Meist früher als später.

«...Ich hatte einen Unternehmerfreund. Und der hatte eine Macke. Und diese Macke machte ihn fertig. Diese Macke heisst Perfektionismus...»

Im Streben nach Perfektion beobachte ich als Coach für Unternehmer einen unglaublichen Ressourcenverschleiss. Obschon man in den meisten Fällen mit den ersten 20 Prozent des Inputs rund 80 Prozent der Wirkung erzielt, wird der Fokus meist auf die verbleibenden 20 Prozent Wirkung gelegt. Das frisst vier Mal mehr Zeit/Geld/Nerven/Energie. Ein paar Beispiele dazu...

 Mit 20 Prozent Ihrer Kunden machen Sie 80 Prozent der Umsätze. Warum laufen dann viele Unternehmer den restlichen 80 Prozent Ihres Kundenstamms immer wieder hinterher (und geben ihnen zudem noch fette Rabatte)?

- In 20 Prozent Ihrer kostbaren Zeit erreichen Sie 80 Prozent Ihrer Wirkung. Warum aber müllen die meisten Unternehmer ihre Kalender dann mit Meetings und Manager-Zeugs zu?
- In den ersten 20 Minuten eines Verkaufs-Pitches ist das Wesentliche gesagt. Warum windet und kämpft man sich weitere 80 Minuten durch die endlose Power-Point-Schlacht?

#### Unternehmer und das Vermeiden von Fehlern

Als ob das Streben nach Perfektion nicht genug wäre – hinzu gesellt sich noch die «Pest der modernen Ökonomie». Es ist dies das Streben nach Fehlervermeidung. Und dies führt (nicht nur) den Unternehmer in den sicheren Untergang, Warum?

Wer vorankommen wird, der muss auch mal scheitern, die Nase im Dreck winden und den Staub der Bretter von sich schütteln. Nicht jeder Schritt ist ein Schritt in die richtige Richtung. Manchmal sackt man ein. Manchmal rutscht man aus. Und manchmal tritt man als Unternehmer ins Leere. Es ist so wie's ist.

Irgendwann aber tritt man im reissenden Strom der Märkte auf einen trockenen Stein und kommt weiter. Einen Schritt, zwei Schritte, gar einen Sprung. Kaum vorstellbar, was wäre, wenn man einfach stehengeblieben und von den Mitbewerbern überholt worden wäre.

#### Perfektion meiden – und weiter wachsen...

Tauchen Sie ein in Ihren Kalender. Investieren Sie 20 Prozent Ihrer Zeit für 80 Prozent (optimaler) Wirkung. Und wenn Sie dies vier weitere Male machen (total 5 x 20 Prozent), dann kriegen Sie mit 100 Prozent Einsatz 400 Prozent «Optimale Wirkung» (5 x 80 Prozent) statt 100 Prozent «Pure Perfektion».

«...Ich hatte einen Unternehmerfreund. Und der hatte eine Macke. Und diese Macke machte ihn fertig. Diese Macke heisst Perfektionismus...»

Heute ist er Manager. In einer Bank. Die wollen dort zwar nicht alles perfekt machen. Dafür will sich jeder seinen Allerwertesten retten. Wie? In dem er/sie möglichst jeden Fehler vermeidet. Ein perfektes Unternehmen, auf den ersten Blick, vielleicht. Aber wie lange noch?

Und wann werden Sie Ihren (Perfektionismus) über Bord?

*Ihr Steve Loepfe* 

Steve Loepfe ist Strategischer Coach, Unternehmer und Autor (www.stratocoach.com, Twitter: @stratocoach)

#### stratocoach

Loepfe & Partner AG Bahnhofplatz, Alpenstrasse 16 Postfach 4613, 6304 Zug Tel. 041 720 33 22 www.stratocoach.com

Anzeigen



### **GREKE**®

### Factoring – Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

GRENKEFACTORING AG – GRENKE Franchise – Hochbergerstrasse 60C • 4057 Basel Telefon: +41 61 70679-00

E-Mail: service@grenkefactoring.ch • Internet: www.grenkefactoring.ch

### Mehr Erfolg durch professionelles Marketing und Vertrieb



Interview mit Michael Neubert (Gründer und Geschäftsleiter von c2nm) und Markus Heidelberger (Verkaufsleiter Schweiz von c2nm)

20

#### Mit welchen Problemen kämpfen aus Ihrer Sicht die Start-up's ganz zu Beginn am meisten, mal abgesehen von der Unternehmensfinanzierung?

Heidelberger: Häufig haben die Start-up-Unternehmen zu Beginn nur eine «vage Idee», wie das Marketing und der Vertrieb aufgesetzt werden sollen. Aufgrund beschränkter Budgets verzichtet man auf professionelle Beratung in diesen wichtigen Bereichen. Man hört Aussagen wie «Das müssen wir uns erst mal leisten können». Aus meiner eigenen Erfahrung wird hier jedoch oft am falschen Ort gespart. Es ist wie bei der Entscheidung zu einem wichtigen Versicherungs-Abschluss, welchen man vornimmt oder eben nicht: Man muss es sich auch leisten können, die Folgen (meistens hohe Kosten!) im «worst case» zu tragen.

#### Das ist ein spannender Hinweis! Was kann denn die Folge sein, wenn Marketing und/ oder Vertrieb falsch aufgesetzt werden?

Neubert: Im besten Fall – genügend hohe Cash-Reserven vorausgesetzt – gibt es Verzögerungen beim Aufbau des Unternehmens. Dies hat entsprechende Mehrkosten zur Folge, da die Gewinnschwelle erst später erreicht wird als ursprünglich geplant und zur Lösung des Problems dann doch meistens externe Berater hinzugezogen werden müssen. Schlimmstenfalls gehört das Start-up Unternehmen zu jenen 80% aller Firmen, welche das erste Unternehmensjahr nicht überstehen.

#### Warum ist es so wichtig, schon zu Beginn der Unternehmenstätigkeit mit gutem Marketing «zu punkten»? Genügt ein tolles High-tech-Produkt oder eine innovative Dienstleistung nicht mehr?

Neubert: Heute erwartet der Kunde sowohl einen attraktiven Auftritt der Unternehmung als auch des Produktes oder der Dienstleistung. Eine beliebige 08/15-Website zu haben genügt oft nicht mehr, das Erscheinungsbild muss zugleich ansprechend und informativ sein. Dasselbe gilt für die Produkte und deren Präsentation. Der Kunde soll stolz darauf sein, gerade DIESES Produkt von DIESER Firma zu kaufen und zu besitzen. Gerade zu Beginn der Geschäftstätigkeit muss man die Vorteile bzw. den Nutzen des Produkts oder der Dienstleistung dem Kunden aufzeigen können.

#### Warum ist auch im Vertrieb eine gute Planung der Aktivitäten bereits in den Anfängen der Unternehmenstätigkeit entscheidend für den Erfolg?

Heidelberger: Der Vertriebsaufbau wird zeitund kostenmässig meist stark unterschätzt. Ein gut funktionierendes Vertriebsnetz aufzubauen und zu unterhalten kostet nicht nur Geld, sondern erfordert auch viel Know-how und nicht zuletzt ein gutes persönliches Netzwerk. Man muss sich schon zu Beginn mit den verschiedenen Vertriebsarten auseinandersetzen. Deren Vor- und Nachteile kennen, sowie die Chancen und Risiken abzuschätzen ist ein Muss. Danach erfolgt die Entscheidung für das bestgeeignete Vertriebskonzept. Auf die konsequente Umsetzung sowie auf ein entsprechendes Controlling - z.B. mittels Vertriebscontrolling-Tools – ist unbedingt zu achten. Hier grobe Fehler zu machen entspricht in etwa der Redeart «Ein Haus auf Sand zu bauen».

#### c2nm hat einen Marketing- und Vertriebsprozess eigens für Start-up Firmen entwickelt. Können Sie uns erklären, wie dies im Detail aussieht?

Neubert: In einem ersten Schritt erstellen wir die Grundlage für erfolgreiches Marketing und Verkauf. Damit unterstützen wir unsere Kunden bei der Gewinnung neuer Kunden. Sobald dies funktioniert, erfolgt der zweite Schritt: Wachstum, d.h. mehr Kunden.

Ich danke Ihnen beiden herzlich für dieses informative und spannende Interview.

#### Kontakt

michael.neubert@company2newmarket.com markus.heidelberger@company2newmarket.com

#### c2nm GmbH

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

#### 10 Vorteile für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes:

- 1. Kostenlose telefonische Erstberatung für Neukunden (bis 20 Minuten)
- 2. 10% Rabatt auf alle Dienstleistungen
- 3. Telefon- und Email-HOTLINE, falls es dringend und wichtig ist
- 4. Erfahrene EXPERTEN, die Ihnen als Coach, Interims- oder Projektmanager, Trainer und Berater bei Ihren Auslandsprojekten helfen
- 5. Unterstützung bei der Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie
- 6. Aktuelle und qualitativ hochwertige Informationen über Ihre Zielmärkte
- 7. Professionelle Vorbereitung Ihrer Auslandsreise
- 8. Effizientes Projektmanagement Ihres Markteintritts
- Interkulturelle Ausbildung aller Ihrer Mitarbeiter, die mit Menschen aus anderen Kulturen arbeiten.
- 10. Viele praktische Tipps, die Ihnen helfen, teure Fehler zu vermeiden.

ERFOLG Marketing Ausgabe 10 · Oktober 2014

### Internationalisierung ohne Korruption



Franco Langsam, MBA

Mit entsprechendem konsequentem Auftreten kann man in Mexiko Schmiergeldzahlungen (Korruption) vermeiden und trotzdem gute Dienstleistungen von staatlichen Organisationen wie zum Beispiel für Zoll, Zulassungen, Bewilligungen, usw. erhalten sowie ausgezeichnete Verkaufsresultate erzielen.

#### Transparente Geschäfte sind überall möglich und nötig

Es ist möglich, auch in für die Korruption bekannten Ländern sauber zu bleiben und nicht in die Korruption zu verfallen. Wenn man sich überall strikte gegen Schmiergelder stellt, werden Schmiergelder gar nicht erst gefordert. Auftraggeber, externe Partner und amtliche Departemente wissen so, dass man nicht zahlt und vielleicht sogar eine Verzeigung an die nächste höhere Stufe machen würde und den Fall eskalieren lassen würde.

#### Wie sich gegenüber Korruption verhalten?

- Korruptions-Angebote immer ablehnen und verlangen Sie von dieser Kontaktperson dessen Vorgesetzten
- Die Ausschreibungsbedingungen mit den definitiven Bedingungen der Auftragsvergabe vergleichen
- Ihrem Verhandlungspartner klar machen, dass der Bestechungsvorschlag sträflich sein kann und auch von Ihrer Firma verurteilt wird
- Geschäftsbeziehungen mit korrupten Mittelsmännern oder Beamten beenden
- Sie sollten den Vorfall Ihrem direkten Vorgesetzten und zuständigen Compliance Verantwortlichen (falls in Ihrer Organisation vorhanden) melden. Falls nötig, eskalieren Sie den Vorfall bis zum lokalen Direktor
- Sagen Sie der Behörde, dass keine Barzahlungen geleistet werden und generell Zahlungen immer nur gegen Ausstellung einer amtlichen Quittung erfolgen
- Den Korruptions-Vorgang in Ihren Unterlagen dokumentieren
- Beobachten Sie nach Ablehnung von Schmiergeldern, ob Ihnen bei der weiteren Umsetzung des Projekts oder Auftragsvergabe Schwierigkeiten von Seiten der Regierung oder des Auftraggebers entstehen, die Sie sich nicht erklären können
- In diesem Falle sollte man zusammen mit seinem Vorgesetzten und lokalem Direktor das weitere Vorgehen besprechen und dies zusammen mit Compliance Ihrer Firma an den Vorgesetzten des Beamten oder Auftraggebers eskalieren.

#### Handlungen gegen Anti-Korruptionsgesetze können Konsequenzen nach sich ziehen und es entstehen Kosten wie zum Beispiel:

- Geldbussen
- · Aufwendungen für den Rechtsstreit
- · Zeitaufwand für die Geschäftsleitung
- Aufwendungen für Image-Aufbesserung um Reputationsschäden zu reduzieren
- Zusätzliche Überwachung durch Aufsichtsbehörde erfordert höhere Aufmerksamkeit
   Zeit = Kosten
- Anwaltskosten
- · Zivilrechtliche Haftung gegenüber Dritten
- Arbeitsrechtliche Konsequenzen
- · Verlust des Börsenwertes der Firma
- Sperrung von öffentlichen und privaten Ausschreibungen = Mindereinnahmen

### Punkte, um sich und die Firma vor negativen Folgen zu schützen:

- Leistung und Gegenleistung ist schriftlich zu dokumentieren. Eine Transaktion muss nachvollziehbar und überprüfbar sein sowie nie in bar bezahlen
- Alle Geschäftshandlungen sind transparent und nachvollziehbar abzuwickeln
- Weder Geldgeschenke oder Zuwendungen annehmen, noch geben
- Bei Beraterverträgen eine Vergütung (Kickback), die einen prozentualen Bezug zum Auftragsvolumen hat, vermeiden und eine Deckelung bestimmen

- Die Angemessenheit zwischen Leistung und Gegenleistung muss in Relation sein
- Fragen Sie sich, ob Sie Ihre Entscheidung auch dann noch für richtig befinden würden, wenn Ihre Firma Ihre Entscheidung in der Öffentlichkeit vertreten müsste
- Das Konto des externen Geschäftspartners sollte sich im Land seines Geschäftssitzes oder im Land der Leistungserbringung befinden
- Die Geschäftsbeziehung muss immer mit einem schriftlichen Vertrag und einer detaillierten Leistungsbeschreibung definiert sein
- In Zweifelsfällen zuvor die Compliance-Abteilung kontaktieren.

#### Dienstleistungen Firmenkontakte GmbH:

- Internationale Rationalisierungs-Projektausführungen für bestehende Verkaufs-, Logistik- und Marktexpansionsabteilungen
- Internationalisierungsprojekte für Firmen, die neu nach Mexiko expandieren wollen
- individualisierte B2B Telefon-Kommunikation mit Erfahrung in Englisch sprechenden Ländern und vor allem in Lateinamerika.

#### Firmenkontakte GmbH

B2B contacts & logistics rationalizations Pfruendhofstrasse 56, 8910 Affoltern a.A. Tel. 044 666 04 04 www.firmenkontakte.ch

### **Dynamische Integration**

Um Menschen wieder in den Arbeitsmarkt zu integrieren, betreibt die Trinamo AG im Kanton Aargau Werkstätten und andere Betriebe. Wechselnde Arbeitskräfte und eine Vielzahl verschiedener Abrechnungen machen die Buchhaltung wie auch das Personalwesen zu komplexen Aufgaben. Eine flexible ERP-Lösung schafft Abhilfe.

Die Sozialfirma Trinamo unterstützt Erwerbslose, psychisch Beeinträchtigte oder Asylsuchende bei der Integration in den Arbeitsmarkt. Jährlich leisten über 1000 Klienten einen Arbeitseinsatz im Auftrag von IV-Stellen, RAVs oder Gemeinden und verlassen das Unternehmen oft nach wenigen Monaten wieder. Das Angebot an Arbeitsstellen ist gross: «Wir haben im Moment 48 verschiedene Geschäftsbereiche, von Gastrobetrieben, über Recycling, Velostation, Solarpanelfertigung, Schreinerei oder

Wäscherei», erklärt Reto Schaffer, Geschäftsführer der Trinamo.

Diese Betriebe arbeiten Hand in Hand. Für die acht Restaurants wird Brot, Pasta und Wein selbst hergestellt. Das Mobiliar stammt aus der eigenen Schreinerei und die Wäscherei sorgt für saubere Tischtücher und Servietten. Einige Betriebe bearbeiten auch Aufträge von ausserhalb. Doch grundsätzlich soll möglichst viel durch die eigenen Dienstleistungen abgedeckt werden. Schaffer: «Wenn wir mit unseren Betrieben zu nah an die Wirtschaft kommen, werden wir als Konkurrenz gesehen, die quersubventioniert wird. Deshalb versuchen wir innerhalb der Trinamo einen geschlossenen Markt zu machen.»

Die Sozialfirma funktioniert nach einem 3-Schrittmodell: Schwache Klienten können intern in einer Werkstatt beginnen und je nach Belastbarkeit unterschiedlich komplexe Tätigkeiten ausführen. Als nächster Schritt besteht die Möglichkeit in einen der 48 Betriebe zu wechseln und von dort schliesslich in den freien Arbeitsmarkt zurückzukehren. «So bieten wir den Menschen eine Chance, zurück in den Arbeitsmarkt zu kommen und in ein Umfeld, das sie trägt», ist Schaffer überzeugt.

#### **Administrative Herausforderung**

Die Klienten, welche bei Trinamo arbeiten, werden von verschiedenen Stellen zugewiesen. Es gibt Jugendliche, die keine Lehrstelle gefunden haben und ein Übergangsjahr machen, Erwerbslose, die zu einem Programm von der Regionalen Arbeitsvermittlungsstelle kommen, IV-Bezüger für Belastungstests oder Asylsuchende. Die Vielfalt dieser verschiedenen Zuweisergruppen stellt die Buchhaltung und das Personalwesen vor grosse Herausforderungen. Um diese zu lösen setzt Trinamo





Die Trinamo umfasst 48 verschiedene Geschäftsbereiche, von Gastrobetrieben, über Recycling, Schreinerei oder Wäscherei. Pro Jahr werden über 1000 Klienten von verschiedenen Stellen zugewiesen.

schon seit bald 20 Jahren auf die ERP-Lösung Casymir. Die Personalleiterin, Yvonne Hammer, erklärt: «Wir müssen für jede Zuweisergruppe eine eigene Abrechnung erstellen. Weil wir das möglichst weit automatisieren wollen, brauchen wir ein flexibles System, mit dem wir spezielle Lösungen umsetzen können.»

Ein Beispiel sind AMM-Bescheinigungen (Arbeitsmarktliche Massnahmen), welche Trinamo für Erwerbslose an das zuständige RAV schicken muss. Darauf ist ersichtlich, wann die entsprechende Person anwesend war. «Dieses Meldeformular ist vorgegeben. Mit Casymir können wir die Daten, welche aus unserem Zeiterfassungssystem stammen, direkt in diese Vorlage drucken», erklärt Hammer. Die Sozialfirma versendet derzeit monatlich 70, zu früheren Zeiten aber auch schon bis zu 120 solcher Bescheinigungen.

#### Flexible Software

Diese Flexibilität ist für das vielfältige Tagesgeschäft von Trinamo ein Muss. Neue Reports oder Datenauszüge können von den Anwendern selbst erstellt werden. «Es kommen auch immer wieder neue Anforderungen von der Politik oder von den Ämtern. Da können wir mit der OPAG Informatik AG unsere Bedürfnisse klären und direkt mit den Entwicklern eine Umsetzung finden.» Der Informatikdienstleister hat sich mit seinem modularen ERP-System auf mittelständische Unternehmen spezialisiert und setzt spezifische Anforderung um.

Dank dem modularen Aufbau, wächst Casymir mit dem Unternehmen mit. Trinamo setzt das System für die Anlagebuchhaltung und das Lohnwesen ein. «In den letzten 20 Jahren ist das nicht breiter geworden aber dafür immer komplexer», sagt Hammer und fügt an: «Die Stärke von Casymir ist, dass wir die Komplexität damit abbilden können mit allen Schnittstellen nach aussen.»

#### **Dynamisches Umfeld**

Jährlich über 1000 Klienten, die von verschiedenen Stellen zugewiesen werden und jeweils nur einige Wochen bis Monate arbeiten, benötigen Arbeitszeugnisse, Lohnausweise, Bescheinigungen oder Abrechnungen. Diese Daten müssen zuerst erfasst werden. In der Buchhaltung wie in der Personalabteilung arbeiten jeweils 8 bis 10 Klienten und Lernende, die unter Anleitung diese Aufgabe übernehmen. Eine Arbeit, die sich lohnt: «Wir müssen vermehrt statistische Zahlen liefern und möchten auch interne Auswertungen haben, beispielsweise um schnell sehen zu können wer noch kein Zeugnis erhalten hat. Sind die

Daten erfasst, können wir das schnell aus dem System herausholen und sparen viel Zeit», sagt Hammer.

Zeit, die wertvoll ist. Denn auch im sozialen Bereich steigt der Druck. «Weil die Pauschalbeiträge sinken, müssen wir immer mehr erwirtschaften und kommen so näher an den Markt», erklärt der Geschäftsführer. Auf der anderen Seite wird das Unternehmen auch an den Erfolgen bei Wiedereingliederungen gemessen. Können diese nicht vorgewiesen werden, gibt es keine Zuweisungen mehr. Schaffer: «Die Schnelligkeit unseres Geschäfts, immer wieder bereit zu sein und auch gemessen werden am Erfolg, das macht es spannend und nie einfach.»



#### **TRINAMO AG**

Wässermattstrasse 8, 5001 Aarau Tel. 062 834 51 51 www.trinamo.ch

#### **OPAG Informatik AG**

Fabrikmattenweg 11,4144 Arlesheim Tel.061 716 92 22 www.opag.ch

### **Christmas Tattoo 2014** Die Weihnachtsgeschichte geht weiter

Das Christmas Tattoo 2014 präsentiert im Dezember bereits zum zweiten Mal eine märchenhafte und besinnliche Weihnachtsshow mit vielen Überraschungen. Bereits die weltweit erste Ausgabe des Christmas Tattoo im 20<mark>13 v</mark>erzauberte 42'000 Zuschauer in der St. Jakobshalle Basel und dem Hallenstadion Zürich und war auf Anhieb ein Grosserfolg.

#### **Programm**

#### Showspektakel auf höchstem Niveau

Produzent und Gründer des Basel Tattoo, duction ein Spektakel auf höchstem Niveau. Ein paar Highlights des Christmas Tattoo 2014 reist das Präzisions-Rollerskating-Team an, sante Auftritt der Massed Pipes & Drums sein. Sie nicht verpassen sollten.

Basel Tattoo Productions mit Erik Julliard, Schnelligkeit schon letztes Jahr das Publikum der meistgefragten Highland Dance Formaüberzeugte. Auch klassische Tattoo-Elemente tionen zu Gast. Durch den Abend begleitet garantieren in Zusammenarbeit mit abc Prosind Bestandteil der Show. Unter anderem erneut das Christoph Walter Orchestra und werden Her Majesty's Royal Marines aus setzt mit seinen Weihnachtsinterpretationen Grossbritannien auftreten sowie die Ural Band gemeinsam mit dem stimmgewaltigen Basel werden schon heute verraten: Ein Vocal-Act aus Russland, ein Juwel der Blasmusik, und die Tattoo Chor den musikalischen Rahmen. kommt dieses Jahr mit der A-Cappella For- United States Army Europe Band mit Chorus mation A-Live aus der Schweiz. Aus Estland aus den USA. Das i-Tüpfelchen wird der impo- Ein märchenhaftes Weihnachtsspektakel, das

welches durch seine Millimeter-Präzision und Mit den Ailsa Craig Highland Dancers ist eine

#### Kulinarische Genüsse

#### Exklusiv für Sie und Ihre Gäste

Machen Sie den Besuch des Christmas Tattoo 2014 zu einem ganz besonderen Erlebnis und geniessen Sie eines unserer exklusiven Hospitalityangebote. Stilvolles, weihnächtliches Ambiente sowie ein exzellentes Speisen-Rahmen für Sie und Ihre Gäste – sei es als Dessertauswahl. gross angelegter Anlass oder im vertrauten Preis pro Person: CHF 209.- (inkl. Showticket Weitere Informationen auf Kreise. Für Ihre Kunden, Lieferanten, Partner, der Kat. 1)

Mitarbeiter oder einfach für sich selbst – wir White Christmas Dinner haben das richtige Angebot für Sie.

#### Jingle Bells Apéro

Steh-Apéro riche – mit feinen kalten und Preis pro Person: CHF 299.– (inkl. Showticket und Getränkeangebot bieten den perfekten warmen Snacks und einer ansprechenden der Kat. 1)

3-Gang-Dinner serviert - Zwei herzhafte Gänge serviert vor der Show und eine Dessertselektion und Midnightsnack als Abrundung nach der Show.

www.christmas-tattoo.ch/hospitality



Veranstaltung **ERFOLG** 



10. bis 13. Dezember 2014 | St. Jakobshalle Basel

Die Vorstellungen beginnen jeweils um 20.00 Uhr (Samstag zusätzlich um 14.00 Uhr).

### Beratung, Informationen und Ticketverkauf

Basel Tattoo Shop | Schneidergasse 27 | 4001 Basel Tel.061 266 10 00 | www.christmas-tattoo.ch

Mo-Fr 10.00-18.30 Uhr | Sa 10.00-17.00 Uhr

Tickets können auch über Ticketcorner bezogen werden.









25

### **Tagung:**

### Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor für KMU



Auf Qualität bauende KMU können die Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor nutzen wenn sie es richtig angehen. Eine Tagung zeigt wie.

Während zahlreiche Grosskonzerne ihre Strategie nachhaltig ausgerichtet haben, sehen viele KMU in der Nachhaltigkeit einen reinen Kostenfaktor – und wirtschaften weiter wie bisher. Doch die Kunden, insbesondere von Qualitätsprodukten, legen zunehmend Wert auf Nachhaltigkeit. «Für KMU ist es eine grosse Chance, sich nachhaltig auszurichten», sagt Simon Zysset, Leiter des Bildungszentrums WWF, das mit einer Tagung KMU den Einstieg in den Nachhaltigkeitsmarkt erleichtern will. «Wenn KMU ihre Produktionsprozesse und Lieferketten nachhaltig gestalten, haben sie nicht nur einen Wettbewerbsvorteil, sondern schützen sich auch vor Reputationsri-

Die Frage stellt sich aber: Wie kann ein kleines oder mittleres Unternehmen auf Nachhaltigkeit setzen? Was gibt es für Instrumente und wo gibt es Förderprogramme? An einer Tagung erhalten Führungskräfte von KMU sowie Umwelt- und Nachhaltigkeitsverantwortliche nicht nur einen guten Überblick über Plattformen, vergünstigte Beratungen und Checklisten. Sie können in thematischen Workshops auch Fragen stellen, die ihr Unternehmen hetreffen

**Bildungszentrum WWF** 

Bollwerk 35, 3011 Bern Tel. 031 312 12 62 www.wwf.ch/bildungszentrum

Anzeigen



Verstehen durch Austausch

Unsere Stärke - die Reaktionsfähigkeit

**TRADACTION: 2003 - 2013** 

Seit 2003 Ihr Übersetzungsbüro im Dienste der Kommunikation.

Wenn Qualität durch Effizienz, Schnelligkeit und Vertraulichkeit verstärkt wird.

Wir liefern Texte, die mit Ihrer Botschaft übereinstimmen.

Wir übersetzen all Ihre Texte: Jahresberichte, Medienmitteilungen, Reglemente, Korrespondenz, Beiträge, Newsletter, Homepages, Mailings, Personalschulungen, Präsentationen, usw.

DEUTSCH → ENGLISCH → FRANZÖSISCH → ITALIENISCH → SPANISCH → CHINESISCH

Die SKV-Mitglieder profitieren exklusiv von einem Sonderzeilentarif

www.tradaction.ch

Mehrwert-Partnerfirma von



von CHF 3.20 statt CHF 3.50.

Bis Ende 2013 erhalten Sie ausserdem einen Jubiläums-Rabatt von 10% auf all Ihren Aufträgen!

Holen Sie sich bei TRADACTION Ihre persönliche und kostenlose Offerte ein.

27

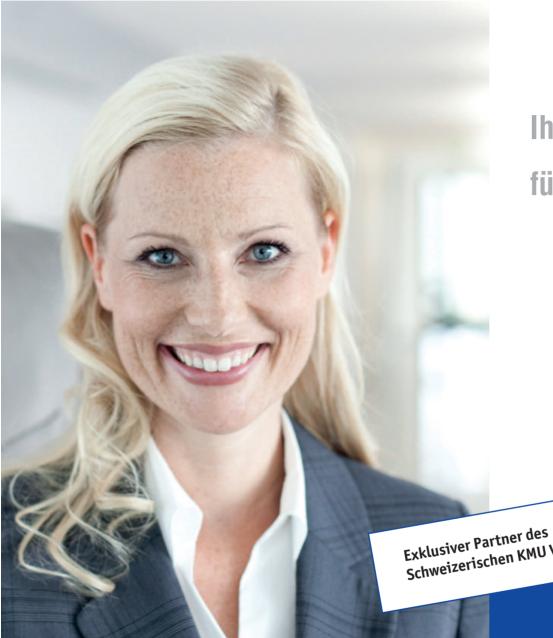
Bereits über 45 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartnerprogramm und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert für Firmen und Privatpersonen an. Finden Sie auf www.kmuverband.ch Rubrik «Günstiger Einkaufen» die tollen Angebote. Bitte wählen Sie die gewünschte Produktkategorie:

Günstiger Einkaufen - Mehrwertpartner

Büroservice	erma-regale Thergofit GmbH Zirkumflex AG	Büromaterial/-möbel Büromaterial/-möbel Telefonie	- - 3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement,
			BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	different angles	Consulting	10% Rabatt
	HS Cultural Coaching & Consulting	Coaching	20% Rabatt für KMU Mitglieder
	MAF Zürich Consulting AG Milesi Asset Management AG	Consulting/Inkasso Vermögensverwaltung	12.5% Rabatt auf alle Treuhanddienstleistungen im 1. Jahr #1:10% Rabatt
	Milest Assectivating effective	vermogensverwaltung	#2:Kennenlern-Angebot:erste 3 Monate kostenfrei
Gastronomie	TREWA AG	Gastro/Hotellerie	Möbel, 10% auf den Nettowarenwert
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundh.management	-
Hotels & Reisen	Bad Seedamm AG	Hotel/Reisen	15% Rabatt für SKV Mitglieder
	Boutique Hotel Eden Spiez	Hotel/Reisen	3 Übern. CHF 555 statt 690 / 5 Übern. CHF 890 statt 1150
	Hotel al Ponte	Hotel/Reisen	Rabatt für SKV Mitglieder
	Hotelcard AG	Hotel/Reisen	Sie sparen CHF 30 (d.h. CHF 65 statt CHF 95)
	Romantik Hotel Margna	Hotel/Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel/Reisen	-
Informatik	Gima Trade GmbH	3D Druck / Kassensysteme	10% für Neukunden (Vermerk «KMU Verband»)
	itec solutions	Hardware	-
	UB-office AG	Software	
	WinBiz	Software	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Inkasso/Debitoren	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Inkasso/Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen CHF 250 bei
	Internal Commission AC	Il/D-I-:+	klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG LUCIANI Büro für Inkassodienste	Inkasso/Debitoren Inkasso/Debitoren	Erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis 20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10% Rabatt
Lifestyle	Paphos Weine Gmbh	Genussmittel	5% Rabatt; zugleich werden 5% an die Europäische Assoziation
	NIM/Tue de us A.C. u. l. l. :	C	gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	NW Traders AG naked wine smartphoto AG	Genussmittel Hobbys/Sammeln	15% Rabatt für Privatbestellungen (Gastro/Handel auf Anfr.) 30% Rabatt für alle Neukunden
Marketing	Newsletterdienst.ch	Marketing	10% Rabatt
Marketing	Exordium Media & Consult AG	Consulting	15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr
Marketing	Exordium Media & Consult AG Scheidegger Siebdruck	Consulting Werbung	15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr 10% Naturalrabatt (Bsp. 110 Stück zum Preis von 100).
Marketing	Exordium Media & Consult AG	Consulting	15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwertpartner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.





**Ihr Spezialist** für IT-Leasing!

Schweizerischen KMU Verbandes!

Während andere noch versuchen, mit dem Wettbewerb Schritt zu halten, sind Sie ihm längst voraus. Wo andere teure Investitionen in ihre IT leisten müssen, bleiben Sie flexibel und beweglich. Mit GRENKE haben Sie den Spezialisten für IT-Leasing an Ihrer Seite.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und fordern Sie noch heute unter www.grenkeleasing.ch Informationen an. Alles weitere erledigen wir für Sie.

Wir freuen uns darauf von Ihnen zu hören.

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

### Sinnvolle Übersetzungen – Übersetzungen für alle Sinne



ITSA-Team

Das Herz in der Berner Länggasse, das Ohr am Puls der Zeit: Seit 40 Jahren laufen bei Inter-Translations SA (ITSA) sprachliche Fäden aus aller Welt zusammen. Mit qualitativ hochstehenden Fachübersetzungen in fast allen Sprachen betreut ITSA seine Kunden umfassend und individuell – von Sprache zu Sprache, von Mensch zu Mensch.

Zum 40-jährigen Geburtstag am 4. Juli dieses Jahres gab es einen neuen Look. Das fast zehn-jährige Corporate Design wurde aufgefrischt, die Website erstrahlt in neuem Glanz. Das Handwerk allerdings bleibt dasselbe: Fach-übersetzungen aller Art. Zehn festangestellte Mitarbeiter im Projektmanagement in Bern und ein Pool von über 200 freischaffenden Übersetzern in aller Welt sorgen dafür, dass ITSA die Vorgaben seiner Kunden nicht nur in hoher Qualität, sondern vor allem auch zielge-

recht umsetzt. Denn die ITSA-Fachübersetzer verstehen nicht nur etwas von Sprache. Jeder Übersetzer verfügt nebst seiner sprachlichen Ausbildung auch über Know-how in seinem entsprechenden Fachgebiet und ist vertraut mit der Fachterminologie. Die Berücksichtigung der Corporate Language eines Kunden und des Lokalkolorits gehören dabei ebenso zum Arbeitsstandard wie der Einsatz modernster Kommunikationsmittel.

#### Kundennähe als Mittel zum Erfolg

Ansprüche und Erwartungen manifestieren sich von Kunde zu Kunde äusserst unterschiedlich und bedürfen massgeschneiderter Lösungen. Um diesem Ideal gerecht zu werden, legt ITSA grossen Wert auf einen persönlichen, vertrauensvollen und transparenten Kontakt zu seinen Kunden. Ein Blick auf die umfangreiche Referenzliste mit vielen langjährigen Partnerschaften bezeugt dies. Nicht ganz zu Unrecht werden die ITSA-Fachübersetzer deshalb des Öfteren auch als externer Mitarbeiter eines Kunden bezeichnet.

#### Von der PR-Agentur zum umfassenden Sprachdienstleister

Nach der Gründung 1974 durch Dr. Pierre Zaugg erfolgte mit der Übernahme des Familienunternehmens durch Danielle Cesarov-Zaugg 1989 die konsequente Weiterentwicklung der bestehenden Prozesse, welche 1994 in der SQS-Zertifizierung nach ISO-9002 gipfelte. Zudem wurde auch das Dienstleistungsportfolio

kontinuierlich angepasst und erweitert. Desktop Publishing, CMS-Übersetzungen, Dolmetschen, Korrektorat und Lektorat sowie Webdesign ergänzen die reichhaltige Angebotspalette und ermöglichen heute eine umfassende Kundenbetreuung von der Texterstellung bis hin zur Druckvorstufe einer Publikation.

#### Führungswechsel in der Geschäftsleitung

Nach 25 Jahren erfolgte nun pünktlich zum 40-jährigen Jubiläum die nächste Übergabe der Geschäftsleitung. Neu treten die langjährigen Mitarbeiter Karin Grütter, Jürg Weber und Filip Cesarov in die Fussstapfen von Danielle Cesarov-Zaugg (jetzt Verwaltungsratspräsidentin mit Fokus auf Kundenpflege) und leiten die Geschäfte zu dritt. Doch trotz neuer Führung funktioniert das Geschäftsprinzip selbst immer noch gleich und auf persönlicher Ebene: Von Sprache zu Sprache – von Mensch zu Mensch.

#### **Inter-Translations SA**

Pavillonweg 14 3012 Bern Tel. 031 308 03 03 www.itsa.ch





### **Einladung zum Event**

## "WIR – das grösste Business-Netzwerk der Schweiz" mit Podiumsdiskussion "Erfolgreich mit WIR"

22. November 2014 in der Business-Meile Halle 3 der WIR Messe Zürich. Erleben Sie live, wie Sie mit WIR Ihren Geschäftserfolg steigern.



Moderation: Röbi Koller bekannt aus Radio und TV



Keynote-Speaker:
Oliver Willimann
Rechtsanwalt lic. oec. et lic. iur. HSG
Partner Losinger Willimann Donghi Rechtsanwälte
VR-Präsident WIR Bank Genossenschaft
Keynote-Thema: "Von der Selbsthilfeorganisation für
KMU zum erfolgreichen Business-Netzwerk"



Podiumsgast: Willy Langenegger Inhaber und Geschäftsführer Swiss Photovoltaik GmbH Appenzell



Podiumsgast:
Olivier Andenmatten
Hotelier & Inhaber vom
Hotel-Restaurant &
Spa Hannigalp
\*\*\*Superior, Grächen



Podiumsgast: Viola Vidor-Appetito Stellv. Geschäftsleiterin Miecar AG, Leitung Sekretariat Luwira Messe AG, Luzern



Podiumsgast: Myrta Zumstein Mitinhaberin Zumstein Insektengitter GmbH, Präsidentin WGZ WIR Gruppe Zürich Benken SG



Podiumsgast: Walter Zahnd jun. Geschäftsleitung und Mitinhaber der Nerinvest AG



Schlusswort:
Luzius Hartmann
WIR Bank Genossenschaft, Leiter Region
Ost, Mitglied der
Direktion
Zürich

#### **Programm:**

**12.30 Uhr: Registration** mit persönlichem Zutrittsschreiben am Infostand im Foyer der WIR Messe Zürich (Messezentrum Wallisellenstrasse 49, 8050 Zürich)

13.00 Uhr: Einlass und Erfrischung
13.30 Uhr: Begrüssung durch Röbi Koller

**13.40 Uhr: Eröffnung** durch Oliver Willimann mit dem Keynote-Thema **13.50 Uhr: Podiumsdiskussion** "Erfolgreich mit WIR", Moderation Röbi Koller

14.50 Uhr: Schlusswort von Luzius Hartmann "Marketingunterstützung der WIR Bank zur Umsatzsteigerung im WIR-Netzwerk"

15.00 Uhr: Apéro riche

**15.45 Uhr: Ende der Veranstaltung** und Möglichkeit zum Besuch der Business-Meile und der WIR-Messe.

Infos und Online-Anmeldung: www.wgz.ch, Anmeldeschluss 14. November 2014

Eventpartner











Medienpartner









**ERFOLG** 

Ausgabe 10 · Oktober 2014

#### Erfolgreich mit der Schweizer Komplementärwährung WIR – aber wie?

Der Schweizerische KMU Verband macht seinen Mitgliedern den Nutzen des WIR-Systems greifbar

Das WIR-System ist ein riesiges Schweizer Business-Netzwerk von rund 50 000 KMU. Alleine im vergangenen Jahr realisierten die daran angeschlossenen Unternehmen einen Umsatz von 1.43 Milliarden CHW. Das untereinander vergebene Auftragsvolumen ist allerdings um einiges höher, denn mit WIR-Anteil gewonnene Aufträge werden in der Regel auch von einem nicht zu unterschätzenden Umsatz in CHF begleitet. Der Event am Samstag, 22. November 2014 anlässlich der 71. WIR Messe Zürich (21. bis 24. November 2014), bringt den Nutzen des WIR-Systems näher und lädt auch WIRerfahrene Unternehmer zu einem spannenden Erfahrungsaustausch ein. Der Schweizerische KMU Verband unterstützt diese Veranstaltung als Eventpartner und lädt seine Mitglieder dazu ein, sich über die Chancen des WIR-Systems zu informieren und ihren Geschäftserfolg mit WIR zu steigern.

Meine Chance – WIR Bank: Der Slogan der WIR Bank fordert die Kundin und den Kunden zur Tat auf. Die Bank stellt Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung, die daraus entstehenden Chancen muss jede und jeder selbst ergreifen. Dies gilt insbesondere für die Möglichkeiten, die sich den Unternehmern bieten, welche der WIR-Verrechnung angehören. Zwischen rund 50 000 KMU fliesst die Komplementärwährung WIR. Es bildet sich ein geschlossener Kreislauf – ein Netzwerk, das mittlerweile 80 Jahre alt ist, aber im Zeitalter von Social Media aktueller nicht sein könnte. Schauen Sie selbst, wie es funktioniert: www.wirbank.ch > WIR-Kunden > Das WIR-System (Video).

#### WIR – das grösste Business-Netzwerk der Schweiz

Der gleichnamige Event an der WIR Messe Zürich am Samstag, 22. November 2014 (13.00 - ca. 15.30 Uhr) soll durch einen spannenden Erfahrungsaustausch aufzeigen, wie der Einsatz von WIR in einem Unternehmen zu Zusatzgeschäften und zu einer gesteigerten Kundenbindung führen. An der Podiumsdiskussion «Erfolgreich mit WIR», die den Höhepunkt der Veranstaltung darstellt, zeigen Unternehmer aus verschiedensten Branchen die Erfolgsfaktoren des Marketinginstruments WIR in der Praxis auf. Denn nur wer alle im WIR-System zur Verfügung stehenden Plattformen und Hilfsmittel kennt, kann diese gezielt für sein Unternehmen nutzen und sich so einen Wettbewerbsvorteil mit WIR erarbeiten.

Ein Apéro riche rundet den Event ab und lädt zum Netzwerken ein. Zum Netzwerken lädt auch der Schweizerische KMU Verband seine Mitglieder zum Event ein – und dazu, sich über die Chancen des WIR-Systems zu informieren und ihren Geschäftserfolg mit WIR zu steigern. Die Teilnahme an diesem Anlass ist kostenlos, detaillierte Informationen und Online-Anmeldung auf www.wgz.ch.

#### Der Schweizerische KMU Verband an der Business-Meile der WIR Messe Zürich

Die WIR-Messen in Bern, Zürich und Luzern sind Handels- und Gewerbemessen, an denen WIR-Teilnehmer ein attraktives Waren- und Dienstleistungsangebot präsentieren. Als Besucher ist jedermann willkommen. Dieses Jahr wird das Rahmenprogramm der WIR Messe Zürich um eine Business-Meile bereichert. Sie bietet Unternehmern und Einkäufern eine Plattform vor allem für die Optimierung der Betriebskosten und die Platzierung von WIR-Geld. In die Business-Meile integriert ist ein WIR-Start-up-Bereich. Hier sind Firmen anzutreffen, bei denen sich Dienstleistungen einkaufen lassen, welche für die Betriebsführung benötigt werden. Der WIR-Start-up-Bereich ist speziell auf die Bedürfnisse von Jungunternehmern und Firmengründern zugeschnitten und eignet sich hervorragend dazu, sich zu informieren und zu vernetzen. Vertreten sind unter anderem auch die IG-Leasing AG, die WIR Bank Genossenschaft und der Schweizerische KMU Verband.

Mehr Informationen zur WIR Messe Zürich und Anmeldung für Aussteller unter www.wmzag.ch.

> Roland Hartmann Messeleiter, WIR Messe Zürich AG









#### Wollen sie mehr erfahren?

Die Tellco Freizügigkeitsstiftung ist offizieller Partner des SKV.

Tellco Freizügigkeitsstiftung Bahnhofstrasse 4 Postfach 713 CH-6431 Schwyz

www.tellco.ch



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

ABB Technikerschule

Academics4Business

Advanced Studies der Universität Basel

Berufsbildungszentrum Dietikon

different angles

**ILP Fachschule Bern** 

Inter-Translations SA

LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro

Merkbar.

Persolog Thun

**PRO LINGUIS** 

Rochester-Bern Executive MBA

Somexcloud Gmbh

Universität St. Ballen – ES-HSG

Wirtschaftsschule KV Winterthur

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

5% auf alle Sprach- und Informatikkurse

10% Bildungsrabatt

Rabatt auf Übersetzungen

10% Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen

10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang

Rabatt auf Kurse

5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte

10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG





# Sichern Sie sich Wissen zur Masseneinwanderungsinitiative!



Patrycja Sacharuk im Gespräch mit der Arbeitgeberschaft, KMU-Netzwerktreffen in Pratteln

Die Annahme der Schweizerbevölkerung der Masseneinwanderungsinitiative im Februar 2014 löst viele Fragen bei den Personalverantwortlichen aus. Die Initiative zur Beschränkung der Masseneinwanderung verlangt neu auch eine Kontingentierung der Arbeitsmigration aus den EU/EFTA Staaten. Sie betrifft alle Arbeits- und Aufenthaltsbewilligungen, seien das die Kurzaufenthalts- (L), Jahresaufenthalts- (B) oder Grenzgänger-Bewilligungen (G).

Konkret heisst das, dass zum Beispiel bei einer Anstellung einer Person aus dem benachbarten Deutschland grössere administrative Aufwände aufkommen und im schlimmsten Fall eine Absage erteilt werden kann. Ersteres tritt ein, wenn die Arbeitgeberin oder der Arbeitgeber einen begründeten Antrag stellen muss, warum die Stelle nicht mit einer Schweizerln oder mit einer Person mit einer C-Bewilligung (Niederlassungsbewilligung) besetzt werden kann. Im Falle einer Absage bedeutet das, dass bei diesem Beispiel die Kontingente für Deutsche (L- und B-Bewilligungen) für das laufende Jahr aufgebraucht sind.

Momentan erarbeitet der Bundesrat bis Ende Jahr einen Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Masseneinwanderungsintiative. Parallel bereitet er sich auf die Verhandlungen mit der EU über das Personenfreizügigkeitsabkommen vor. So können aktuell folgende Punkte zum zukünftigen Bewilligungswesen sicher festgehalten werden:

- 1. Für das bestehende ausländische Personal ändert sich auch mit der Inkrafttreten des neuen Gesetzesartikels nichts.
- 2. Der Familiennachzug und Niederlassungsbewilligungen (C) sind von der Kontingentierung ausgeschlossen.
- 3. Der neue Gesetzesartikel tritt frühestens im Januar 2017 in Kraft.

Trotz vieler ungeregelter Punkte und mit Blick auf die in Zukunft immer strenger geregelten Zuwanderungskriterien, sollten Arbeitgebende bereits heute Massnahmen zur Sicherstellung ihres zukünftigen Personals einleiten. Grenzgängerinnen und Grenzgänger könnten zum Beispiel motiviert werden sich in der Schweiz niederzulassen. Die Niederlassungsbewilligung und die Einbürgerung sichern den Aufenthalt ausländischer Arbeitnehmenden. Hier kann die Arbeitgeberschaft ihre ausländischen Mitarbeitenden unterstützen, indem sie zum Beispiel ihre Deutsch- und Allgemeinkenntnisse zur Schweiz fördert.

Warten Sie nicht ab! Sichern Sie sich rechtzeitiges Wissen, damit Sie laufend Schritte anpassen können. Wir laden Sie herzlich ein zu unserer Infoveranstaltung zum aktuellen Stand des Bewilligungswesens mit Blick auf die

Masseneinwanderungsinitiative am **19. November 2014, 16.30–18.00 Uhr**, und anschliessendem Apéro im Zunftsaal Schmiedenhof am Rümelinsplatz 4 in Basel ein. Bei Interesse melden Sie sich bitte unter integration@ggg-ab.ch oder rufen Sie uns an: 061 206 92 27.

Patrycja Sacharuk p.sacharuk@ggg-ab.ch

#### **Erfolgreiche Integration seit 50 Jahren**

Die GGG Ausländerberatung ist die älteste und grösste Anlaufstelle für Migrantinnen und Migranten im Kanton Basel-Stadt. Seit 1962 baut sie Brücken zwischen Menschen unterschiedlicher Kulturen und Sprachen. Die GGG Ausländerberatung ist neutral sowie religiös und politisch unabhängig.

#### Beratungsstelle

klärt in 15 Sprachen die finanziellen, rechtlichen und sozialen Fragen der Zugezogenen nach dem Ansatz der «Hilfe zur Selbsthilfe».

#### Informationsstelle Integration

ist als Kompetenzzentrum Integration die zentrale Anlauf- und Koordinationsstelle zu den Themen Migration und Integration für Zugezogene, Einheimische, Fachpersonen, Behörden und Organisationen.

#### Übersetzungsdienst

übersetzt schriftliche Dokumente für Privatpersonen, Firmen, Behörden und Organisationen.

#### **GGG Ausländerberatung**

Eulerstrasse 26, 4051 Basel www.ggg-ab.ch



### KMU-Beratung und Projektentwicklung aus der Praxis

#### **Marc Tischhauser im Interview mit Werner** Rupp, Redaktionsleiter ERFOLG

#### Herr Tischhauser, wer ist die Trimea AG und was macht die Trimea?

Wir sind ein junges Startup Unternehmen in der KMU-Beratung. Unser Beraterteam besteht aus 3 Persönlichkeiten mit langjähriger Erfahrung in der strategischen und operativen Führung von Tourismusunternehmen, Destinationen sowie Regionalentwicklungsprojekten. Unser Kerngeschäft ist die Beratung von KMU-Betrieben wie Hotels, Bergbahnen, Sportgeschäften und Gewerbebetrieben sowie auch Regionen und Feriendestinationen.

#### Was unterscheidet die Trimea von anderen Unternehmensberatern?

Wir kommen aus der Praxis und arbeiten für die Praxis. Das heisst, aufgrund unserer strategischen und operativen Führungserfahrung kennen wir das tägliche Geschäft und dessen Herausforderungen. Dies befähigt uns praxisnahe, umsetzbare Lösungen zu entwickeln. Unsere Arbeitsweise bezeichnen wir als pragmatisch, umsetzungsorientiert und vernetzt. Zudem ist es unser Anspruch, die durch uns erarbeiteten Lösungsvorschläge bis zur Realisation und Implementierung zu begleiten und so zusammen mit unseren Kunden die Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung zu übernehmen.

#### Braucht es denn überhaupt externe Unterstützung für die Umsetzung?

In vielen Fällen kann dies sehr sinnvoll sein. Denn das unternehmerische Tagesgeschäft

erschwert es oft, strategische oder taktische Projekte in einer vernünftigen Zeit oder zum richtigen Zeitpunkt zu realisieren. Entweder sind die Managementkapazitäten mit anderen Aufgaben gebunden oder es fehlt das entsprechende Know-how. Nachdem wir selber Unternehmen und Projekte geführt haben, können wir ohne lange Einarbeitungszeit rasch die Leitung von strategischen, taktischen oder auch operationellen Projekten übernehmen und diese innerhalb des vorgegebenen Zeitraumes begleiten und realisieren.

#### Kommt denn dies nicht wesentlich teurer, als die Umsetzung selber an die Hand zu nehmen?

Unsere Erfahrung zeigt, dass die interne Umsetzung bei Vollkostenbetrachtung unter dem Strich oftmals nicht günstiger ist. Zudem beansprucht sie oftmals wesentlich mehr Zeit für die Umsetzung. Müssen gar zusätzliche Personalressourcen geschaffen werden, bringt dies ausserdem viel Aufwand für die Rekrutierung und Einarbeitung mit sich. Damit verlieren Sie wertvolle zeitliche und finanzielle Ressourcen für Ihr Kerngeschäft. Deshalb kann es Sinn machen, die notwendigen Ressourcen für die Umsetzung kurzfristig und zeitlich begrenzt bei der Trimea «einzukaufen». Sie können so von unserer Erfahrung profitieren und sich gleichzeitig auf Ihr Kerngeschäft fokussieren.

#### In welchen Bereichen bietet die Trimea Leistungen an?

Wir unterstützen Sie in allen relevanten Fragen der strategischen Entwicklung von Unternehmen, Destinationen, Regionen und Gemeinden sowie in der Inwertsetzung von ungenutzten

Potenzialen und der Entwicklung von Ideen zu entscheidungsreifen Projekten. Wie erwähnt sind wir bestrebt, unsere Kunden in diesen Bereichen auch in der Umsetzung zu unterstützen. Konkrete Produkte der Trimea sind z.B.:

- Strategie / Reorganisation
- Business-/ Finanzplan
- Standortentwicklung / Masterplan
- Konzept- und Projektentwicklung
- Projektmanagement
- Studien und Analysen

#### **Und wer sind Ihre Kunden?**

Zu unseren Kunden gehören Hotels, Bergbahnen, Sportgeschäfte, Gewerbebetriebe, Tourismusorganisationen, Gemeinden, Kantone und der Bund.

#### **Trimea AG**

Tittwiesenstrasse 29,7000 Chur Tel. 081 558 80 82, www.trimea.ch

Marc Tischhauser ist Bündner und in Valbella aufgewachsen, wo er den Tourismus von Kind auf miterlebt hat. Nach dem Betriebswirtschafts-Studium in Zürich vertiefte er sein touristisches Know-how in Lenzerheide, wo er verantwortlich war für das Produktmanagement und den Aufbau der DMO. Danach wechselte er in die Regionalpolitik, wo er als Projektleiter die Voraussetzungen für das Programm San Gottardo 2020 geschaffen hat und die Regionalentwicklung der Gotthardregion seither aktiv mitgestaltet.

Partner und Inhaber der Trimea AG sind Manfred Fiegl (Geschäftsführer), Marc Tischhauser (Projektleiter), Hansueli Schläppi (Projektleiter) und Urs Hoffmann (Partner).





# Das ganze Jahr auf Touren – nur mit Sixt.

(Mobilität von 1 Tag bis 5 Jahre, lassen Sie sich vom Sixt KMU Team Schweiz beraten. Rufen Sie noch heute an: 061 325 7070) ERFOLG Management Ausgabe 10 • Oktober 2014 37

# So hält die Glückssträhne an: Dienstleistungen der Post für KMU

Bei der Werbung gilt genauso wie beim Glücksspiel: Nur wer sein Geld richtig einsetzt, gewinnt. Damit KMU bei der Kundenakquisition nichts dem Zufall überlassen müssen, berät sie die Post ganz individuell. So erzielen selbst kleine Werbemassnahmen eine grosse Wirkung – wie die Empfehlungskarte des Grand Casino Bern beweist.

Roulette, Black Jack, Poker: Casinos sorgen für Spass und Herzklopfen. Doch nicht alle Leute trauen sich, die Glitzerwelt zu betreten. Das fällt leichter, wenn ein Freund positiv von seinem letzten Besuch berichtet. Genau nach diesem Prinzip funktioniert die Empfehlungskarte, die das Grand Casino Bern in Zusammenarbeit mit der Post kreiert hat. Sie liegt seit Kurzem an verschiedenen Orten im Casino zum Mitnehmen auf. Verschickt ein Gast die Empfehlungskarte an eine Person im Freundeskreis oder übergibt er sie jemandem persönlich, wird sie zum Gutschein: Die Empfängerin oder der Empfänger kann die Karte an der Rezeption des Grand Casino Bern gegen einen Gratiseintritt eintauschen.

# Neue Kunden gewinnen

Die erste Bilanz von Nadia Probst, Marketingfachfrau im Grand Casino Bern, zur neuen Werbemassnahme fällt positiv aus: «Für eine systematische Auswertung ist es zwar noch zu früh, doch schon jetzt beobachten wir, dass die Karte rege genutzt wird.» Die Empfehlungskarte ermöglicht eine genaue Statistik zum Rücklauf. Zusätzlich erkennt das Grand Casino Bern bei jedem abgegebenen Gutschein, ob er von einem Gast eingelöst wird, der das Casino erstmals besucht.

Die Empfehlungskarte ist nur eine von vielen Dienstleistungen der Post, die sich speziell an KMU richten. Ob Direct Marketing für die Kundenakquisition, Logistikangebote oder Service-Tools: Die Post übernimmt zahlreiche Aufgaben, für die KMU oft keine eigenen Fachkräfte beschäftigen können. Die Kundenberaterinnen und Kundenberater der Post unterstützen die Unternehmen dabei, die richtige Lösung zu finden. Beliebte Instrumente sind etwa adressierte Werbemailings und unadressierte PromoPost-Versände zur Verkaufsförderung sowie mit PostCard Creator gestaltete Postkartenmailings für bestehende Kunden. In jedem Fall berät die Kundenberaterin oder der Kundenberater die KMU von der Planung bis zur Umsetzung.



Zieht auf sympathische Art neue Kunden an: die Empfehlungskarte des Grand Casino Bern. (Grafik: Petra Santschi, Santschi Grafik)

# **Tipps und Trends**

Auf diese Weise entstand auch die Empfehlungskarte des Grand Casino Bern. Sandro Spano, Account Manager bei der Post, erklärte Nadia Probst, worauf es im Hinblick auf eine optimale Wirkung ankommt. Die Marketingfachfrau schätzt die Zusammenarbeit mit der Post auch für andere Massnahmen: «Wir

treffen uns regelmässig, damit uns der Kundenberater etwa die neusten Trends bei Mailings und erfolgreiche Beispiele anderer Unternehmen vorstellt. Zudem gibt er uns Tipps, wie wir das Direct Marketing optimieren können.»

www.post.ch/kmu-broschuere

# So unterstützt die Post die Schweizer KMU

Die Post bietet zahlreiche Dienstleistungen für KMU an. Dazu gehören unter anderem:

- Geschäftskundenplattform My Post Business für den einfachen Postversand
- Intelligente Frankiersysteme
- Individuell gestaltete Briefmarken (WebStamp)
- · Logistikangebote für die Schweiz und fürs Ausland
- Verzollung
- Adressdatenpflege
- Direct-Marketing-Lösungen
- · Postkartenmailings mit PostCard Creator
- PromoPost
- Werbung in Poststellen (PubliPoste)

# Führungsausbildung der Schweizer Armee mit doppeltem Nutzen! Trimm dich fit – als Kader für Armee und Wirtschaft.

Führen in der heutigen Zeit ist eine Herausforderung. Vorgesetzte müssen fähig sein, die modernen Führungsformen zu leben. Der Alltag ist von Schnelllebigkeit, komplexen Abläufen und Individualismus geprägt. Ein Vorgesetzter oder eine Vorgesetzte soll in der Lage sein, mit den Mitarbeitenden konstruktiv zu kommunizieren, ihren Selbstwert zu stärken, sie zu motivieren und auftauchende Konflikte geschickt zu entschärfen. Ein Vorgesetzter oder eine Vorgesetzte hinterfragt sich immer wieder selbst, arbeitet gezielt an der Minimierung der eigenen Schwächen und eignet sich die entsprechenden Führungskompetenzen an. Doch ist Führung lernbar? Diese provokante Äusserung kann nicht eindeutig mit Ja oder Nein beantwortet werden. Lernbar sind die Führungstechniken wie das Setzen von Zielen und Prioritäten oder Kommunikations- und Präsentationstechniken. Bedingt lernbar sind Aspekte wie Kommunikationswille oder Selbstreflektion. Weniger leicht lernbar sind Wille und Mut zum Handeln. Die Veränderung von Persönlichkeitseigenschaften ist ein langwieriger Entwicklungsprozess. Mit einer zuverlässigen Standortbestimmung sowie durch Ausbildung begleitet und mit Coachings ergänzt, kann eine solche Verhaltensänderung bewirkt werden. Es ist wichtig, dass sich die Führungskräfte dessen bewusst sind und sich der Führungsthematik in der Aus- und Weiterausbildung stellen.

# **Erfolgsfaktor Lernen**

Die Führungsausbildung der Armee vermittelt dem Milizkader eine umfassende Kompetenz in Sozial-, Methoden- und führungsspezifischem Wissen. Anhand von realen Situationen werden die Inhalte der Ausbildung hautnah erlebt und im Zusammenhang mit der eigenen Führungstätigkeit reflektiert. Die aus dem Transfer gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen den Bezug zum theoretischen Basiswissen. Eine zentrale Bedeutung hat die praktische Umsetzung der gelernten Führungsgrundsätze. Jeder militärische Vorgesetzte ist täglich mit Führungssituationen konfrontiert und kann somit das Gelernte in der Praxis fundiert anwenden. Mit dieser modernen, praxisorientierten Führungsausbildung der Schweizer Armee wird dem Milizkader eine Ausbildung angeboten, die sich durch den starken Praxisbezug und durch die unmittelbare Umsetzung in den Führungsalltag auszeichnet.

# Ausbildung im Zivilleben fortsetzbar

Integriert in die Kaderausbildung bildet die Armee die folgenden fünf Module aus, die auf die Bedürfnisse der heutigen Chefs ausgerichtet und von der Schweizerischen Vereinigung für Führungsausbildung (SVF) anerkannt sind:



Modul 1: Selbstkenntnis Modul 2: Selbstmanagement Modul 3: Kommunikation und

Präsentation von Informationen

Modul 4: Konfliktmanagement Modul 5: Führen der Gruppe

Jeder Kaderanwärter durchläuft die Ausbildung in den einzelnen Themenbereichen funktionsbezogen. Die Module können einzeln mit einer Modulbescheinigungsprüfung abgeschlossen werden. Erreicht er oder sie für alle fünf Module die Modulbescheinigungsprüfung, erhält man das SVF-Zertifikat Leadership. Dies bedeutet, dass die in der Armee begonnene Führungsausbildung im Zivilleben nahtlos fortgesetzt werden kann – unabhängig davon, wie viele Module während dem Militärdienst abgeschlossen wurden. Die Führungsausbildung der Armee wird mit modernen und praxisorientierten Modulhandbüchern unterstützt. Durch die Modularisierung der Ausbildung können die Ausbildungsthemen in einem militärischen oder zivilen Kontext unterrichtet werden. Der Taschenbehelf als Nachschlagewerk für die praxisorientierte Ausbildung auf den Ausbildungsplätzen kann den direkten Bezug zu den Grundlagen in den Modulhandbüchern sicherstellen und unterstützt die notwendige Reflexion des Verhaltens. Im Lerntagebuch werden unter Anleitung der Ausbilder die gemachten Erkenntnisse der Reflexion festgehalten.

# Gleichschritt mit zivilen Ausbildungsinstituten

Die SVF ermöglicht Zertifikate und eidgenössisch anerkannte Abschlüsse im Führungsbereich und hat sich innerhalb weniger Jahre zur führenden Ausbildung für Kaderleute im unteren und mittleren Segment entwickelt. Die Ausbildung richtet sich an Berufsleute in allen Führungsstufen, die in Betrieben von unterschiedlicher Grösse und Branchenzugehörigkeit arbeiten. Der erfolgreiche Abschluss führt zu den geschützten Titeln Führungsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis und weiter zum eidg. Diplom Führungsexperte/-in und ermöglicht Weiterbildungen im Bereich der höheren Berufsbildung und auf Hochschulstufe.

# Die Führungsausbildung in der Armee ist die Startbasis für eine Führungslaufbahn und

- erfolgt nach den Leitlinien der SVF und ist damit auch in der Privatwirtschaft anerkannt
- ist den heutigen Bedürfnissen angepasst und inhaltlich konsequent modular aufgehaut
- kann an privaten und öffentlichen Schulen bis zum Eidgenössischen Fachausweis oder eidg. Diplom Führungsfachmann/Führungsfachfrau fortgesetzt werden.





# Kontakt für weitere Informationen: Zentrum Führungsausbildung

Mannenriedstrasse 29 3020 Bern-Riedbach Tel. 031 926 67 30 info-zfa.fsta@vtg.admin.ch www.armee.ch/zfa

# **Emotional gebildete Menschen sind** erfolgreicher



In der Berufswelt hat unzureichende emotionale Bildung Konsequenzen wie verminderte Produktivität, versäumte Fristen, Fehler, Pannen und das Abwandern unzufriedener, aber eigentlich unverzichtbarer Mitarbeiter/-innen. KAIROS Partner AG engagiert sich seit 20 Jahren dafür, dass über Verhalten und Gewohnheiten gesprochen wird. Das Miteinander der Menschen ist unser Kernthema. Heutzutage ist es opportun, eigenes Verhalten aufmerksam zu beobachten und aufzuzeigen. Mit dem Bewusstsein darüber können Menschen lernen, wie sie die eigenen Emotionen kontrollieren und steuern.

# Sehen und gesehen werden.

Das Kerngeschäft der KAIROS Partner AG umfasst die Fähigkeiten und Handlungsweisen, wie Menschen sich und andere in verschiedenen Situationen sehen und erfolgreich führen. Unser Fokus liegt dabei immer auf dem Menschen

Die Emotionen beeinträchtigen die Leistungsfähigkeit des Verstandes. Zentral für die angestrebte Veränderung ist das Kennenlernen des eigenen Verhaltens in bestimmten Situationen. KAIROS Partner AG stärkt die Selbsteinschätzung des eigenen Leistungsverhaltens und schafft damit neue Perspektiven. Unsere Kernthemen sind:

# **Emotionale Bildung**

KAIROS lehrt, welche Handlungen die gewünschte Wirkung in konkreten Situationen erzielen.

# Verhaltenskunst

KAIROS lehrt die Kunst des Beobachtens, welche Erwartungen die Gegenseite gegenüber einem selber hat und wie das eigene Verhalten gesteuert werden kann.

# Führen mit Vertrauen

KAIROS lehrt Menschen sich selber sowie andere im Privat- und Berufsleben mit Vertrauen zu führen.

### Mit allen Sinnen kommunizieren.

**KAIROS** Partner AG

- realisiert Potentialanalysen & Bildungskonzepte für Führungs- und Betriebskultur mit Beratung & Training.
- bildet Mitarbeitende und Teams im Selbstmanagement aus.
- schult die verantwortlichen Personen im Rekrutieren von Mitarbeitenden sowie Lernenden und unterstützt die gezielte Entwicklung des Leistungsverhaltens.
- ist in den Bereichen Organisations- und Personalentwicklung sowie der Berufsbildung
- steht für direkten Kundenkontakt in den Landessprachen mit 4 regionalen Ansprech-
- pflegt die Zusammenarbeit mit diversen namhaften Unternehmen & Institutionen.
- vertreibt landesweit exklusiv die persolog® Lerninstrumente über persolog Schweiz (persolog.ch).

# Persolog Schweiz

- · qualifiziert und zertifiziert Trainer, Berater und Coaches für den Einsatz der persolog® Lerninstrumente.
- vermittelt persolog® Trainer/-innen für die Schulungen & Training.
  - (Trainerliste auf www.persolog.ch)
- betreut gemeinsam mit über 600 Trainer/ -innen in DE, FR, IT, EN die Kunden und Partner vor Ort.

# Die persolog® Lerninstrumente.

«knowledge is power» – Den Erfolg sichern wir mit einer umfangreichen, verständlichen und zuverlässigen Standortbestimmung. Diese Anforderungen erfüllt das persolog® Persönlichkeits-Modell vollumfänglich. Im Gegensatz zu Denkstilen, Motiven, Werten und Hirndominanzen sind Verhalten und Emotionen klar beobachtbar und veränderbar. Beobachtbares Verhalten kann somit als Ansatzpunkt für selbstgesteuerte Entwicklungen herangezogen werden. Das persolog® Persönlichkeits-Modell basiert auf dem original D.I.S.G.-Modell von Prof. John Geier. Gemeinsam haben persolog GmbH und John Geier das Modell inhaltlich stetig weiterentwickelt. Die Qualität der Lerninstrumente wird kontinuierlich an den Universitäten in Koblenz-Landau und Minnesota gesichert.

# Wirkung und Nutzen.

Emotional gebildete Menschen sind erfolgrei-

cher, weil sie

- ✓ das eigene Leistungsverhalten besser einschätzen können und damit ihren Handlungsspielraum erweitern.
- emotional ausgeglichen, kontaktfreudig, beliebt, optimistisch und kompetent im Umgang mit anderen Menschen sind.
- Veränderungen nicht frustriert und Kritik rechtzeitig sowie angemessen formulieren.
- Sicherheit in der Entscheidungsfindung und im Handeln haben.
- eine gereifte Leistungsbereitschaft zeigen.

# Ergebnis und Gewinn.

Emotional gebildete Unternehmen sind erfolgreicher, weil sie

- ✓ mit einer effizienten, zuverlässigen, kostengünstigen Standortbestimmung eine effizientere, zuverlässigere und erfolgreichere Entwicklung machen.
- durch eine verbesserte Führungs- und Betriebskultur die Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden steigern.
- die kostengünstigere Variante wählen: Prävention statt Schadensbegrenzung.

# Unser Angebot -

# Führungs- & Betriebskultur entwickeln.

1. Kurstag:

4. Dezember 2014, Zürich Lerninstrumente & den Einsatz an eigener Person

kennen lernen (Fakten & Wissen)

2. Kurstag:

27. Februar 2015, Zürich Praxisbezogen Führungs- & Betriebskultur entwickeln sowie die Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden

fördern.

Kurskosten: CHF 1740.00, inkl. Material

und Lerninstrumente, max. 6

Personen / Kurstag 20% Bildungsrabatt für **SKV** Mitglieder

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!

Tel. 033 334 20 34 services@kairospartner.ch

# **KAIROS Partner AG**

Bälliz 59 3600 Thun

www.kairospartner.ch / www.persolog.ch







Erfolgreiche Schmuckschule sucht engagierte Persönlichkeit.
Als Organisationstalent, Schmuckliebhaber/in oder Goldschmied/in haben Sie jetzt die einmalige Gelegenheit eine Schmuckschule in Zürich zu übernehmen. Möchten Sie Fachkompetenz und Wissen im Handwerk vermitteln und an kreative Erwachsene weitergeben oder für die Kursleitungen auf ein gut eingespieltes Team von ausgezeichneten Goldschmieden zählen? Ein optimal eingerichtetes Goldschmied Atelier mit 10 Arbeitsplätzen und viel Raum für Ideen steht zum Verkauf. Marcel Meier. Tel. 044 271 39 55

# Einfach sparen.



# Stromzähler und Lastgangmessungen.

Warum die Ersparnisse durch eine günstigere Strombeschaffung einer teuren Lastgangmessung opfern?

# Warum mehr bezahlen als den tiefsten Preis?

Swiss Metering bietet Endkunden kostengünstige Zähler- und Messdienstleistungen an und regelt den Wechsel des Messdienstleisters mit dem lokalen Netzbetreiber.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Swiss Metering AG GlattTower Postfach 1421 8301 Glattzentrum

Telefon 044 830 77 72

info@swissmetering.ch www.swissmetering.ch



ERFOLG Energie Ausgabe 10 • Oktober 2014 4

# Kosten runter, Wohlbefinden rauf. Tipps für ein optimiertes Raumklima.



Die Energiekosten für Heizung und Lüftung machen einen wesentlichen Anteil der Nebenkosten aus. Gleichzeitig lässt sich nirgends mit so wenig Aufwand Energie und somit Kosten sparen. Deshalb lohnt es sich, der Umwelt und den Kosten zuliebe, sorgfältig mit der Heizenergie umzugehen. Wer effizient heizt und lüftet spart Geld – und fördert auch die Gesundheit der Mitarbeitenden.

# Behagliches Raumklima und gute Raumluftqualität

Voraussetzung für ein behagliches Raumklima und eine gute Raumluftqualität sind eine angepasste Raumtemperatur und Luftfeuchtigkeit sowie eine ausreichende Zufuhr von Frischluft. Zudem dürfen Raumtemperatur und Luftfeuchtigkeit nicht zu hoch sein: Empfehlenswert für die Heizperiode ist eine Raumtemperatur von 20 bis 21 °C in Wohn- und Arbeitsräumen bei 30 bis 50% relativer Luftfeuchtigkeit.

# Gut zu wissen

- Ein gutes Raumklima hat positiven Einfluss auf Ihre Gesundheit und Arbeitsleistung.
- Auch als Mieter können Sie mit einfachen Massnahmen Einfluss nehmen und dabei Energie und Kosten sparen.
- Durch die Absenkung von nur einem Grad Celsius kann bis zu 6% Energie gespart werden.

# Energiespartipps für das Heizen in Räumen

· Die Thermostatventile auf Stufe 3 mit rund

- 20 °C einstellen (empfohlene Raumtemperatur).
- Im Winter sollten nachts die Fensterläden und Storen geschlossen werden, um eine bessere Dämmung zu gewährleisten.
- Auf ungehinderte Wärmeabgabe bei den Heizkörpern achten. Heizkörper nicht zudecken oder mit Möbeln verstellen.
- Lüften Sie Ihre Räume 3- bis 5-mal kurz und kräftig während ca. 5 Minuten (Querlüften).
- Eine Nachtabsenkung der Temperatur um 3–5 °C spart Heizenergie.
- Ausserhalb der Heizperiode sollten auch die Umwälzpumpen abgeschaltet werden.

Temperaturen und Stufen am Thermostatventil:

Stufe 1	ca. 14 °C	
Stufe 2	ca. 17 °C	
Stufe 3	ca. 20 °C empfohlene Raumtemperatur	
	ca. 20 comprehensive readments in peratar	
Stufe 4	ca. 23 °C	

# Energiespartipps für Lüftungsanlagen

- Die Betriebszeiten der Lüftungsanlage überprüfen und gegebenenfalls anpassen.
- Eine Lüftungsanlage soll nur so viel Luft bringen, wie benötigt wird. Bei einer Stufenschaltung, wenn möglich, um eine Stufe reduzieren.
- Regelmässig die Luftfilter kontrollieren und falls nötig wechseln.
- Prüfen Sie, ob durch ein zusätzliches kurzes und kräftiges Lüften (3- bis 5-mal täglich 5 Minuten Querlüften) die Lüftungsanlage unterstützt werden kann.
- Mit Raumluft-, Schadstoff- oder CO<sub>2</sub>-Fühlern kann sparsames Lüften automatisiert werden. Die Fühler messen die Luftqualität und steuern die bedarfsabhängige Lüftungsanlage.

Wir haben noch mehr Tipps auf Lager. Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Unsere Energieprofis unterstützen Sie gerne.

# **Energieberatung vor Ort**

Wir zeigen Ihnen vor Ort, wie Sie den Energieverbrauch im eigenen Unternehmen optimieren können. Auch im Kleinen lässt sich Grosses bewirken. Vereinbaren Sie eine unverbindliche und kostenlose\* Erstberatung mit unseren Energieprofis.

\* nur für Unternehmen im Versorgungsgebiet von ewz



# ewz - Ihr Energiepartner

ewz beliefert seit über 100 Jahren Kundinnen und Kunden mit klimafreundlichem Strom – ab 2015 zu 100% aus erneuerbaren Energien. Gleichzeitig unterstützt ewz durch individuelle Energieberatungen Unternehmen aktiv beim Energiesparen.

energieberatung@ewz.ch Tel. 058 319 46 00 www.ewz.ch

# Einfache Zutrittskontrolle für KMU



Die Telcom AG ist einer der führenden Anbieter von Sicherheitslösungen in der Zentralschweiz. Für KMU bietet sie eine besonders kostengünstige und einfache Lösung im Bereich Zutrittskontrolle an.

Unternehmen wollen ihre Betriebsräumlichkeiten unter Kontrolle haben. Die Geschäftsleitung hat genaue Vorstellungen, wer in welche
Räume Zutritt haben soll. Ausserdem sollen
die Türöffnungen protokolliert und später
analysiert werden können. Dabei gilt es die
Sicherheitsbedürfnisse mit dem flexiblen Zugang zu Gebäuden und Räumen in Einklang
zu bringen. Die zusätzliche Sicherheit und
Kontrolle darf nicht mit einer komplizierten
Installation oder einem erschwerten Handling
verbunden sein. Speziell für KMU gibt es dafür

eine besonders einfache und kostengünstige Lösung.

Honeywell NetAXS-123 von Telcom ist ein modulares Zutrittskontrollsystem für kleinere und mittlere Unternehmen. Das System ist eine eigenständige Lösung, die über eine Webbasierende Oberfläche verwaltet wird – eine separate Software ist nicht notwendig. Mit wenig Aufwand lässt sich so eine professionelle Zutrittslösung mittels Einlesens von Badges oder Magnetkarten am Lese-Terminal realisieren. Das System ist einfach zu installieren und per Web-Oberfläche intuitiv zu bedienen. Über den Ethernet-Anschluss bietet sich die Möglichkeit der Fernwartung und -verwaltung. Es sind Innen- und Aussenleser anschliessbar. PoE (Power over Ethernet) reduziert

zudem den notwendigen Verkabelungsaufwand. Durch die Vernetzung mehrerer NetAXS-Zentralen kann das System dem zukünftigen Unternehmenswachstum angepasst und flexibel erweitert werden.

Daniel Blättler, Leiter Sicherheit Verkauf bei Telcom, empfiehlt KMU sich individuell beraten zu lassen: «Es ist wichtig, die konkrete Situation im Unternehmen zusammen anzuschauen. Mit NetAXS lässt sich für kleine und mittlere Unternehmen eine den Bedürfnissen entsprechende Lösung realisieren. Das System bietet ausserdem den Vorteil, dass keine wiederkehrenden Lizenzkosten anfallen. In Kombination mit der kostengünstigen Installation erhalten Anwender somit eine Sofort-Lösung mit einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis.»

# Über Telcom

Die Telcom AG ist ein Unternehmen der CKW Conex-Gruppe und ein führender Gesamtanbieter von Sicherheits- und Kommunikationslösungen in der Zentralschweiz. Fast 40 Jahre Erfahrung und 40 Mitarbeitende sorgen für hohe Servicequalität. Zu den Kunden zählen sowohl namhafte Unternehmen also auch Privatpersonen. Die Kernkompetenzen liegen im Bereich Zutrittskontrolle, Einbruch-, Brand- und Videoüberwachungsanlagen sowie Telefonanlagen und Netzwerklösungen.

# **Telcom AG Stansstad**

Tel. 041 618 08 08, www.telcom-ag.ch

Anzeigen



ERFOLG Sicherheit Ausgabe 10 • Oktober 2014 43

# **DERA Security bewacht Grossverteiler**



Radames Degenati, Inhaber DERA Security

DEgenati RAdames heisst der Inhaber von DERA Security, zusammengesetzt aus den beiden ersten Buchstaben des Vor- und Familiennamens. Seit über 12 Jahren arbeitet und bewacht sie im Auftrag eines Grossverteilers Baustellen vorab bei Umbauten in der Ostschweiz und im Tessin. Wer hinter DERA Security jedoch eine Grossfirma vermutet, liegt komplett falsch: DERA Security ist eine Ein-Mann-Firma mit grosser Erfahrung.

ERFOLG begleitete Radames Degenati auf seinem Rundgang durch eine Baustelle eines Grossverteilers, die gerade saniert wird, aber trotzdem sechs Tage in der Woche während beinahe zwölf Stunden offen hat. Bereits frühmorgens fahren die Handwerker ein, die an der Sanierung beteiligt sind: Sanitär- und Heizungsmonteure, Schreiner, Maler und andere Bauhandwerker. Der Zeitrahmen der Sanierung ist begrenzt, und die Handwerker haben einen äusserst knapp bemessenen Zeitrahmen. Türen, Tore und Durchgänge müssen geöffnet werden, ohne dabei den Ablauf des Verkaufspersonals zu stören, welches gleichzeitig Gestelle auffüllt, Gemüse und Früchte und andere Frischprodukte auspackt. Für Radames Degenati ist das Alltagsgeschäft. Seit 2002 arbeitet er als Security-Mitarbeiter, wo er auch unter anderem die Baustellenbewachung des Grossverteilers übernahm. Ehe er sich ab 2010 selbstständig machte. Er ist praktisch sein einziger Auftraggeber, Angst, dass er mal keinen Auftrag hat, kennt er nicht. «Ich arbeite jetzt hier in Landquart, habe aber auch Aufträge fürs Rheintal, Chur und im Engadin und manchmal führt mich die Arbeit auch ins Tessin!» Wenn mehrere Baustellen sind oder sich einige Sanierungsprojekte überschneiden, mietet er weiteres Bewachungspersonal

dazu. Am liebsten arbeitet er jedoch alleine und unabhängig, so kann er seinen Tag selber einteilen und muss nicht noch für weitere Leute planen.

# Vielseitig einsetzbar

Radames Degenati weiss, was sein Auftraggeber wünscht. Diskretion und Zuverlässigkeit ist die halbe Miete. Türen öffnen und am Abend wieder schliessen, dafür sorgen, dass die Baustellen entsprechend «funktionieren» und die Handwerker nur zu jenen Bereichen Zugang haben, die sie auch benützen müssen. Sicherheit wird gross geschrieben, damit nicht unbefugtes Personal Zutritt zu unbeaufsichtigten Räumen hat. Wenn es sein muss, überwacht der Chef die Arbeiten an vorderster Front selber. Es kann durchaus vorkommen, gerade in den Sommermonaten, dass Handwerker länger arbeiten, als die Öffnungszeiten des Grossverteilers oder auch am Samstag vor Ort sind. Kommunikation und ein gutes Organisationstalent sind dabei gefragt. ERFOLG

wollte zudem wissen, ob er zwischendurch auch als Ladendetektiv arbeite. «Nein, nicht offiziell, aber es gab schon Situationen, bei denen ich dem Personal beistehen konnte», beantwortete er die Frage diplomatisch. Nun, unser Gespräch mussten wir an dieser Stelle abbrechen, weil sein Typ auf der Baustelle gefragt war. Für Radames Degenati nahm der Tag seinen gewohnten Fortgang, auf Interviews und Fragen ist er normalerweise weniger eingestellt. Zudem bietet DERA Security folgende Dienstleistungen an: Überwachung, Sicherheitsbegleitung und Beratung, Chauffeurservice, Ladenüberwachung, Revierdienst, Objektschutz und Verkehrsdienst.

Werner Rupp

### **DERA SECURITY**

Stachelberg 3 8783 Linthal (Glarus SÜD) Tel.055 643 23 54 www.dera-security.com



Radames Degenati kontrolliert und gibt Anweisungen für Handwerker direkt weiter, weil er dafür die Verantwortung trägt und der Betrieb störungsfrei weiterlaufen muss.

# Reisebudget senken

Mobilität



Mit SAS Credits bietet SAS ein Firmenbonusprogramm speziell für kleinere Unternehmen an, die keinen Firmenvertrag mit SAS haben. SAS Credits dient dazu, das Reisekostenbudget Ihrer Firma sowohl bei Flügen als auch bei Hotelaufenthalten zu senken und mehr aus Ihren Geschäftsreisen zu machen.

# Sparen lohnt sich

Firmen erwerben bei jedem Flug mit SAS oder Widerøe bis zu 4 % des Ticketpreises als SAS Credits. Bei Hotelaufenthalten erwerben Firmen zusätzliche SAS Credits bei jedem teilnehmenden Radisson Blu und Park Inn by Radisson Hotel in Skandinavien, Europa und dem Mittleren Osten. SAS Credits können

Jetzt informieren und registrieren unter flysas.ch/credits

von jedem beliebigen Mitarbeiter in allen Buchungsklassen und zu allen Destinationen sowohl auf Einfachflügen wie auch auf Hinund Rückflügen erworben oder eingelöst werden. Bereits ab dem ersten Flug oder Hotelaufenthalt beginnt der Spareffekt für Ihr Unternehmen.

# Einfach & bequem

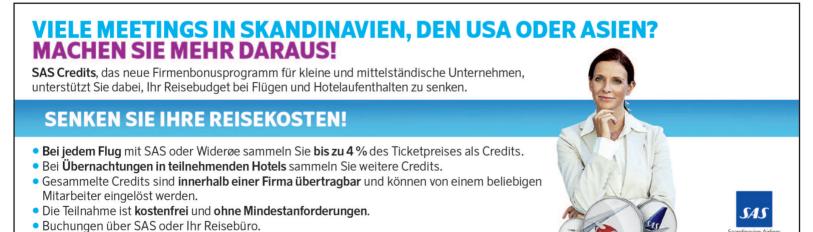
SAS Credits-Mitglieder schätzen vor allem die einfache Handhabung des Programms. Die Teilnahme ist kostenlos und es bedarf keines Vertrages. Es gibt keine Mindestanforderungen und Firmen können wie gewohnt über ihr Reisebüro oder auf flysas.ch buchen. Bei der Anmeldung erhält jede Firma einen Firmencode (CMP-Code). Die Angabe des CMP-Codes bei der Buchung ist für die korrekte Zuordnung der Credits zu Ihrem Firmenkonto unbedingt erforderlich. Bei Buchung über ein Reisebüro wird der Firmencode einfach an das Reisebüro weitergeleitet. Wenn Firmen ihre Flüge selbst buchen, sollte der Code an alle Kollegen weitergegeben werden. Fehlende SAS Credits können bis zu drei Monate nach dem Flug auf dem SAS Firmenportal registriert werden.

Es gibt nichts zu verlieren, aber viel zu gewinnen!

A STAR ALLIANCE MEMBER

www.flysas.ch/credits

Anzeigen



# Vorteilhafte Rabatte beim neuen SKV Partner Volvo Car Switzerland AG



Der SKV und Volvo haben dieses Jahr eine Partnerschaft vereinbart, die jedem SKV Mitglied ermöglicht, Volvo-Modelle zu vorteilhaften Konditionen und Rabatten zu erwerben. Volvo Car Switzerland AG präsentiert heute ein erstes Modell.

Nachhaltigkeit wird bei Volvo grossgeschrieben. Und das nicht erst seit gestern. Denn als erste Automarke überhaupt hat Volvo bereits 1972 an der globalen Umweltkonferenz in Stockholm eine kritische Diskussion über das Auto in der Gesellschaft initiiert. Zwar sind Volvo Fahrzeuge über die Jahre nicht nur immer sicherer, sondern auch immer sauberer geworden. Doch unsere Sorge darum, Mobilität mit Mensch und Umwelt in Einklang zu bringen, ist heute aktueller denn je. Auf dem Weg in eine nachhaltige und emissionsfreie Zukunft setzt Volvo auf die Elektrifizierung ihrer Modelle.

# **Downsizing ohne Kompromisse**

Volvo konzentriert sich auf Drive-E Antriebe mit vier Zylindern. Sie offerieren die richtige Mischung aus Leistung, Fahrspass und Kraftstoffeffizienz. Die kultivierte Drive-E Technik vereint hohe Leistung, verbesserte Kraftstoffeffizienz bei niedrigen Emissionen und einen begeisternden Motorensound. Die neuen Vierzylinder bieten mehr Leistung als die heutigen Sechszylinder und sind sparsamer als die aktuelle Vierzylinder-Generation. Im Vergleich zu heutigen Sechszylinder-Triebwerken sind die neuen Drive-E Aggregate bei gleicher Motorleistung wesentlich leichter und deutlich kompakter. Daraus resultiert eine Kraftstoffersparnis von zehn bis 30 Prozent je nach Vergleichsmotor.

# Elektrifizierung nach Baukastenprinzip

Um die Wünsche aller Kunden erfüllen zu können, kann die Leistung einiger Motoren durch Elektrifizierung und andere Techniken nochmals gesteigert werden. Die Drive-E Aggregate sind von vornherein auf eine künftige Elektrifizierung ausgelegt. Schlüsselkomponenten wie ein integrierter Startergenerator können einfach eingebunden werden. Die kompakte Grösse der Vierzylinder bietet ausserdem grosse Flexibilität für einen Elektromotor, der sich vorn und hinten im Fahrzeug einbauen lässt. Batterie-Packs verschiedener Grössen werden in der Mitte des Autos untergebracht.

# Volvo V60 D6 AWD Plug-in Hybrid – technologischer Vorreiter

Der Volvo V60 D6 AWD Plug-in Hybrid ist ein Pionier in der Hybrid Generation. Die Fahrer können zwischen einem puren Elektrofahrzeug, einem höchst effizienten Hybrid oder einem dynamischen, äusserst verbrauchsarmen Dieselmotor wählen. Und das per Knopfdruck. Im reinen Elektroantrieb besitzt der V60 D6 AWD Plug-in Hybrid eine Reichweite von bis zu 50 Kilometern – eine Distanz die über 80 Prozent der europäischen Autofahrern genügt, um ihre Alltagsstrecken zurückzulegen.

Per Ende 2012 wurden die ersten Volvo V60 D6 AWD Plug-in Hybrid Fahrzeuge in einer limited Edition an Kunden ausgeliefert und war innert kürzester Zeit ausverkauft. Seit rund einem Jahr ist das neue Modell des Volvo V60 D6 AWD Plug-in Hybrid nun in Serienproduktion und überzeugt die Schweizer Bevölkerung durch Nachhaltigkeit, gepaart mit skandinavischem Design und den neusten Sicherheitstechnologien. Fast jeder zehnte verkaufte Volvo V60 ist heute ein Plug-in Hybrid Fahrzeug.

# Das Unternehmen

Als nationaler Importeur beschäftigt die Volvo Car Switzerland AG rund 45 Mitarbeitende. Die Marke Volvo ist stark geprägt von ihrer skandinavischen Herkunft. So zählt Volvo nebst Sicherheit, Qualität und skandinavischem Design auch Innovation und Nachhaltigkeit zu seinen Marken-Kernwerten.

# **Volvo Car Switzerland AG**

Schaffhauserstrasse 550, 8052 Zürich Tel. 044 874 21 21 www.volvocars.com

# 2014

Oktober			
09.10.	Illnau	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
10.10.	Uitikon	KMU Unternehmertag	kmuverband.ch
16.10.	Solothurn	Unternehmertreffen	netzwerk-solothurn.ch
18.10./19.10.	Wallisellen	Symposium – Neue Wege gehen	symposium-neuewege.ch
23.10.	Jona	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
24.10.	Spreitenbach	Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor für KMU	wwf.ch/bildungszentrum
30.10.	Cham	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch
November			
05.11.	Reiden	Leiter Facility Management	abz-suisse.ch
11.11.	Luzern	Energiekongress	aeesuisse.ch

### Schweizerischer KMU Verband

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

### Verlagsleitung:

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

### Redaktions- & Verkaufsleiteung:

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

# Abonnementsverwaltung:

Alexandra Rupp abo@netzwerk-verlag.ch

### **Produktion:**

produktion@netzwerk-verlag.ch

# Auflage:

Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.
\* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV

Newsletter integriert und an 90 000 Empfänger versendet.

### **Erscheinung:**

erscheint monatlich

# **Preise:**

Jahresabo CHF 36, Einzelpreis CHF 3.90

# Redaktions-/Anzeigenschluss:

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

# Copyright:

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

# Bilder

Titelbild: Werner Rupp, S6 Frog 974, S10 iStock.com, S11 psdesign1, S15 iStock.com/goodluz, S31 johnsroad7, S33 picture-factory, S39 iStock.com, S41 Ingo Bartussek, S46 Black Spring

# Anzeigen

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir

# Werbeberater,

welche KMU beraten und diesen die Werbemöglichkeiten des Schweizerischen KMU Verbandes aufzeigen; allen voran die Möglichkeiten der Publireportagen und Inserate im Verbandsorgan «Erfolg». Wenn Sie gerne erfolgsorientiert für einen starken Verband arbeiten möchten und abschlussstark sind, schicken Sie uns Ihre Unterlagen per Mail an Roland M. Rupp, **info@kmuverband.ch** 

# werbeverteilung.ch

lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.

Verlangen Sie eine Offerte!



Strategie



**Projekte** 



Seminare



Einsatz vor Ort



web: www.kmu-support-schweiz.ch

mail: info@kmu-support-schweiz.ch

Associazione Svizzera delle PMI

Tel: 044-555-80-40



# Mein KMU – mein Strom.

# Strompreis berechnen und online abschliessen.

In 4 einfachen Schritten. Massgeschneidert auf Ihre Branche. Tagesaktuell.

www.mein-kmu-strom.ch





# DIE FASZINATION GOLD IST UNSERE LEIDENSCHAFT.

DIE KAPITALANLAGE IN PHYSISCHEN

EDELMETALLEN UNSER METIER.

UNSER ZIEL: GOLDENE ZEITEN FÜR IHR VERMÖGEN!



pro aurum Zürich Weinbergstrasse 2 8802 Kilchberg

Telefon: +41 (44) 716 56 - 00

pro aurum Lugano Via Cantonale Centro Galleria 3 6928 Manno

Telefon: +41 (91) 610 91 - 60

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

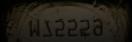


pro aurum Hong Kong Grand City Plaza Office Unit No. 809, 8/F, 1-17 Sai Lau Kok Road, Tsuen Wan, New Territories Hong Kong

Telefon +852 (3586) 1990

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





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