ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 1/2 • Januar/Februar 2014 • 8. Jah[illegible] Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit der Spezialbeilage: Seminar- & Businesslokalitäten

Schweizerischer KMU Verband
KMU sehen 2014 positiv 4
Die SKV Imagebroschüre 5
Unternehmertreffen 6–7
Rabatt im Alpamare 8

Informatik
Home Office 17
Quellensteuer abrechnen 18
Innovative Tradition 19
Im Nebel oder über Wolken? 20
Und was nun? 21
Business-Software 22

Spezialbeilage
Seminar- & Businesslokalitäten

Import-/Exportunterstützung
Out- oder Insourcing? 28

Immobilien
Wohnen auf Zeit 31

Management
Impulse für stabile Lösungen 35

Veranstaltungen
Transformationale Führung 39
Shopping Store Eventideen 40
world**web**forum 2014 41
Kalender 42

Start ins neue Jahr

bestforyou.ch
webseiten und werbefilme

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter:
041 348 09 85

WEBSEITEN FÜR JEDES BUDGET

BRONZE
Referenzseite: www.jessicaming.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 5 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✗ Portfolio Modul
- ✗ News Modul
- ✗ Testimonials Modul
- ✗ Klient Modul
- ✗ Team Modul
- ✗ Sitebar für jede Seite
- ✗ SHOP
- ✗ Saferpay

SILBER
Referenzseite: www.grund-ag.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 10 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✓ Portfolio Modul
- ✓ News Modul
- ✓ Testimonials Modul
- ✓ Klient Modul
- ✓ Team Modul
- ✓ Sitebar für jede Seite
- ✗ SHOP
- ✗ Saferpay

GOLD
Referenzseite: www.allestop.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 15 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✓ Portfolio Modul
- ✓ News Modul
- ✓ Testimonials Modul
- ✓ Klient Modul
- ✓ Team Modul
- ✓ Sitebar für jede Seite
- ✓ SHOP
- ✓ Saferpay

ACHTUNG:
*Aufpreis bei redaktioneller oder fotografischer Arbeit durch uns. // **Hosting** durch uns gewährleistet. Text und Bilder werden durch Sie angeliefert.*

CRÉSUS, DIE SCHWEIZER UNTERNEHMENSSOFTWARE FÜR PC UND MAC

Für über 16 000 Kleinunternehmen und 500 Treuhänder ist **Crésus** die Referenz in Sachen **Finanzbuchhaltung**, **Lohnbuchhaltung** und **Faktura**.

Zum Beispiel
Crésus Lohnbuchhaltung, 480.–
Bis zu 20 Löhne

Crésus Lohnbuchhaltung ist **swissdec ELM 4.0** zertifiziert.

Übermitteln auch Sie Ihre **Quellensteuerabrechnungen** elektronisch an alle Kantone. Auf diese Weise erleichtern Sie Ihren administrativen Aufwand und sichern Sie sich eine höhere Bezugsprovision.

Der **SKV** empfiehlt Crésus

Windows 8 Compatible

Mac

www.cresus.ch

swiss made software

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Der Start ins neue Jahr ist geglückt und der SKV hat bereits wieder Fahrt aufgenommen. Natürlich hoffen wir, dass es im neuen Jahr auch mit Ihnen steil aufwärts geht und haben unseren Hausberg mit der Pilatusbahn als Symbolbild auf der Titelseite verwendet. Was erwartet Sie im 2014: über ein Dutzend Unternehmertreffen in allen Regionen mit vielen neuen Partnern und Ansprechpersonen bei Xing, BNI und Lyoness. Wir erwarten jeweils zwischen 60 und 100 Aussteller pro Abend. Zudem ist die neue Imagebroschüre erschienen und wird in den nächsten Tagen an alle SKV Mitglieder verteilt. Mit über 100 Seiten ist sie ausführlich wie immer ausgefallen und beinhaltet wichtige Informationen über den Verband. Sie erfahren alles über die Mitgliedschaft und unsere Dienstleistungen, wer Partner vom SKV ist und bei wem man günstiger einkaufen kann. Es lohnt sich, gleich zum Jahresbeginn sich zu informieren und Geld zu sparen! Zum Beispiel bei IBA bei ihrem nächsten Büromaterialeinkauf oder mit der Tankkarte von Migrol!

Wollen Sie auch präsent sein und Ihre Kunden vermehrt und regelmässig über Ihre Dienstleistungen und Angebote informieren? Dann empfehle ich Ihnen unsere Verbandszeitschrift ERFOLG. Jeden Monat die News aus den Klein- und Mittelbetrieben, Informationen unserer Partner über Versicherungen, Finanzierungen, neue Gesetze und Steuern. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt dazu, das Jahr aktiv und attraktiv zu beginnen! Wir geben Ihnen gerne Auskunft.

Es grüsst Sie freundlich

Werner Rupp
Redaktions- & Verkaufsleitung
KMU Netzwerk Verlag GmbH

Passwort für die Ausgabe 1: Schnee
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)

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

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–5/8–9
Unternehmertreffen 6–7
Versicherung 11–13
Finanzierung 14–16
Informatik/Social Media 17–22
Beilage Seminar- & Businesslokalitäten
Mehrwertpartner 25
Kommunikation 26
Aus- und Weiterbildung 27
Import-/Exportunterstützung 28–29
Gastro 30
Immobilien 31
Strategie 32
Pressemitteilungen 33–34
Management 35
Marketing 37
Veranstaltungen 38–41
Veranstaltungskalender/Impressum 42

Anzeigen

Filtermedien für den Lackierer
Tel. 0800 800 003 • Fax 0800 800 006 • info@ulaz.ch • www.ulaz.ch

Schweizer KMU sehen dem Wirtschaftsjahr 2014 positiv entgegen

Sagenhafte 10'200 Firmen sind dem Aufruf des Schweizerischen KMU Verbandes gefolgt und haben an der Unternehmensumfrage 2013 teilgenommen, welche vom 8.1. bis 20.1.2014 durchgeführt wurde. Befragt wurden Schweizer KMU Betriebe aus allen Branchen, sodass die Umfrage wirklich repräsentativ ist und die gesamte KMU Landschaft in der Deutschschweiz wiederspiegelt.

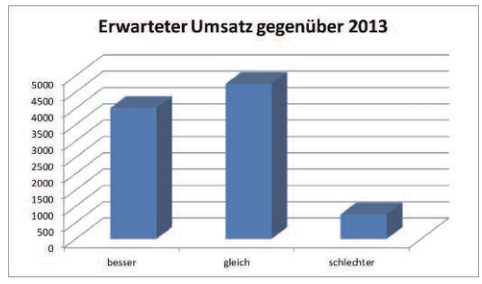
Damit die Umfrage auch wirklich die Meinung und aktuelle Situation der Schweizer KMU – welche das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft repräsentieren – wiederspiegelt, wurden ganz bewusst die kleineren KMU angesprochen. 69% aller angefragten Firmen haben dabei weniger als 10 Mitarbeiter. Dabei wurden Betriebe aus den drei Segmenten Produktion, Handel und Dienstleistungen befragt.

Das aktuelle Jahr

Nur 24% der befragten Schweizer KMU erzielten 2013 weniger Umsatz als im Vorjahr, gar 39.3% konnten den Umsatz steigern, bei 36.7% der befragten Firmen blieb der Umsatz gleich. Dies zeigt klar, dass es wirtschaftlich den Schweizer KMU nicht so schlecht geht, wie es die Medien im vergangenen Jahr immer wieder dargestellt und wahrscheinlich manchen KMU Betrieb dazu bewogen haben, noch mit neuen Investitionen zu warten oder neue Absatzmärkte zu erschliessen.

Tendenzen 2014

Während 49.9% aller Firmen für das Jahr 2014 mit dem gleichen Umsatz rechnen, erwarten nur gerade 7.88% einen Umsatzrückgang. Gegenüber der Umfrage von 2012 ist dies ein markanter Sprung im positiven Empfinden, denn bei der letzten Umfrage 2012 rechneten noch 24% der Firmen mit einem Umsatzrückgang. Dass gar 42% der Firmen mit einem Umsatzwachstum rechnen, verleitet schon fast zu Freudensprüngen und zeigt eines deutlich: Schweizer KMU sind innovativ, suchen stets neue Wege zu Verbesserung und Optimierung und blicken daher optimistisch in die Zukunft!



Ausbildungsplätze bei KMU

Die Studie förderte auch einige ganz interessante Umstände zu Tage, welche wohl so in dieser Art noch nie publiziert wurden:

Von den rund 10'200 befragten KMU Betrieben gaben 6 466 Firmen an, keine Lehrstellen anbieten zu können und 1 422 Betriebe konnten mitteilen, dass sie wenigstens einen Ausbildungsplatz haben. Wurde bisher stets publiziert, dass 60% der Ausbildungsplätze bei den KMU sind, so zeigen diese Zahlen nun erstmals detailliert, dass dies zwar stimmt, aber die meisten Ausbildungsplätze wohl bei den mittelgrossen Betrieben sind. Mit Sicherheit liegt dies daran, dass für einen kleineren KMU Betrieb es noch immer finanziell und von den personellen Ressourcen nicht möglich ist, einen Lehrlingsplatz anbieten zu können. Hier sollte die Praxis geändert werden und KMU, welche einen Ausbildungsplatz anbieten, sollten noch mehr entlastet werden damit neue Anreize geschaffen werden und im kommenden Jahr sichergestellt wird, dass jeder Schulabgänger seine Wunschlehrstelle erhält.

Die Schweiz ist ein Binnenland

In vielen Statistiken ist zu lesen, dass rund ⅓ des BIP (Brutto Inland Produkt) durch die Schweizer Exportwirtschaft realisiert wird.
Wie ist dies aber in der Schweizer KMU Landschaft genau? Auch hier kam es zu einem sehr interessanten und auch repräsentativen Ergebnis:

Nur 15% aller befragten KMU gaben an, dass sie Waren sowohl importieren als auch exportieren und gar nur 5.5% sind im reinen Export tätig, produzieren also Waren und Dienstleistungen in der Schweiz und exportieren diese ohne irgendwelchen Import.

62% der befragten KMU gaben an, dass Sie weder Import noch Export betreiben. Im Umkehrschluss zeigt dies ganz klar, welches Potenzial hier noch schlummert, sind doch Deutschland und Österreich für manche KMU Betriebe mit Sicherheit auch Zielmarkt. Auch hier sollten mehr Anreizsysteme geschaffen werden, damit Schweizer KMU den Schritt wagen und sich neue Absatzmärkte öffnen.

Infomaterial und Bilder finden Sie direkt auf der WebSite www.kmuverband.ch

Über den Schweizerischen KMU Verband:

Zusammen mit den KMU Netzwerken betreut der Schweizerische KMU Verband heute über 8 700 Firmen in der Schweiz und bietet aktive Hilfe und Unterstützung. Nebst dem direkten Informationsabruf, Hotlinetelefon und der Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen kostengünstig zu beziehen, bietet der Verband seinen Mitgliedern direkt die Möglichkeit, an Unternehmertreffen zu informieren und sich selber zu präsentieren.
Kostenlose telefonische Rechtsberatung, Unterstützung bei Finanzierungsfragen oder Hilfe im Interimsmanagement oder bei Expansionsplänen runden das Dienstleistungspaket ab.

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

Die SKV Imagebroschüre 2014

Die neue SKV Imagebroschüre 2014 steht ab sofort zum Download bereit. Der Schweizerische KMU Verband lässt darin wiederum das Jahr 2013 Revue passieren und gibt einen Einblick in die kommenden Projekte. www.kmuverband.ch/imagebroschuere

Veranstaltungen *Aus der Geschäftsstelle* *Interimsmanagement* *Coaching- & Mentoringprogramm*
Marketingunterstützung *Politische Ziele* *Pensionskasse* *Parlamentarische Vorstösse* *KMU in Zahlen*
Partner *Mitgliedschaft* *Neue Sektion* *Social Media*
Gastro *Sede Ticino* *Unternehmensanalyse* *Lobby für die Schweizer KMU*
Mehrwertpartnerprogramm *Rechtsberatung* *Rechtsschutzversicherung* *Freizügigkeitsstiftung*
Kummerkasten

Unternehmertreffen
Die neuen Termine

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.

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.netzwerk-zug.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.

Monat	Datum	Ortschaft	Netzwerk
März	27.03.2014	Rotkreuz	netzwerk-zug.ch
April	03.04.2014	Muri b. Bern	netzwerk-bern.ch
Mai	08.05.2014	Rorschach	netzwerk-sg.ch
	15.05.2014	Root	netzwerk-luzern.ch
	22.05.2014	Uitikon	netzwerk-zuerich.ch
Juni	26.06.2014	Thun	netzwerk-bern.ch
Juli	03.07.2014	Muttenz	netzwerk-basel.ch
August	28.08.2014	Winterthur	netzwerk-zuerich.ch
September	25.09.2014	Wettingen	netzwerk-ag.ch
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**

Anzeigen

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus Unternehmertreffen 2014

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

Rotkreuz, Gemeindesaal

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

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

Sind Sie auch beim ersten Unternehmertreffen im März 2014 dabei?
Donnerstag, 27.3.2014
Rotkreuz, Gemeindesaal

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 neuen Partner an den KMU Unternehmertreffen 2014

BNI®

XING
POWERING RELATIONSHIPS

LYONESS
Your Cashback Company

VERKAUF SCHWEIZ
VENTE SUISSE
VENDITA SVIZZERA

Alpamare: Das Schweizer Erlebnisbad mit Rutschenparadies

Das Alpamare ist Kult und der grösste überdachte Wasser- und Funpark Europas, mit einem unvergleichlichen Rutschenparadies, welches Nervenkitzel garantiert.

Wer Entspannung dem Thrill vorzieht, geniesst das Rio Mare Flussfreischwimmbad, die Alpa-Therme (32°) oder die Jod-Sole-Therme (36°). In einem abgetrennten Wellnessbereich runden Saunaanlagen sowie Solarien das Entspannungsangebot ab. Aktive Gäste besuchen das Alpamare Fitnesscenter, in welchem nebst einer Vielzahl an Sportgeräten auch spezielle Kurse angeboten werden. Fast wie am Meer fühlt man sich im Brandungswellenbad, welches mit über ein Meter hohen Wellen manch Kinderherz höher schlagen lässt. Das Grillrestaurant, in dem das ganze Jahr in Badekleidern selbst grilliert werden kann, bietet fantasievolle Gastronomie und rundet zusammen mit dem Restaurant Rio den Erlebnisbesuch im Alpamare perfekt ab.

Rabatt für SKV Mitglieder

Ab sofort haben alle Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes 15% Rabatt, wenn Sie an der Kasse den SKV Mitgliederausweis zeigen.

Bad Seedamm AG
Alpamare
Gwattstrasse 12, 8808 Pfäffikon/SZ
Tel. 055 415 15 77
www.alpamare.ch

Von KMU zu KMU

Der SKV freut sich, Ihnen Raiffeisen als neuer Partner des Schweizerischen KMU Verbandes vorstellen und präsentieren zu dürfen. Die drittgrösste Bankengruppe der Schweiz setzt auf traditionelle Stärken: Lokale Verankerung und Beratung auf Augenhöhe. Massgeschneiderte Produkte machen die Raiffeisenbanken zu den idealen Partnern für die Schweizer KMU.

RAIFFEISEN

Keine neue Erfindung – aber der Ausbau eines wichtigen Geschäftsfeldes: Raiffeisen intensiviert das Firmenkundengeschäft mit dem Ziel, die Nummer zwei im Schweizer Markt zu werden. Wir müssen dafür nicht bei Null beginnen, denn mit vielen Firmenkunden bestehen bereits Bankbeziehungen. Es sind Unternehmer, die ihren Zahlungsverkehr über ein Raiffeisenkonto abwickeln oder Immobilien über die Bank finanzieren. Dieses Potenzial wollen wir nun noch besser nutzen.

Innerhalb der Raiffeisenbanken ist in den letzten Jahren Know-how aufgebaut, Bankmitarbeiter sind geschult, Spezialisten eingestellt worden. In der ganzen Schweiz verteilt sind acht Regionalzentren entstanden, welche die Raiffeisenbanken bei Bedarf personell und mit Fachwissen unterstützen. Weiterentwickelte Instrumente wie das Firmenrating ermöglichen eine effizientere Kreditvergabe. Ebenso ist die Angebotspalette für Firmenkunden erweitert worden, beispielsweise um das Investitionsgüter-Leasing, das eine zusätzliche Finanzierungsvariante zu den Bankkrediten bietet.

Auf eigene Stärken setzen

Raiffeisen setzt im Firmenkundengeschäft auf die eigenen Stärken. Wir sind zurückhaltend und machen nur jene Geschäfte, von denen wir etwas verstehen. Der Weg führt über die persönlichen Kontakte zwischen den Firmenkunden und der lokal verankerten Raiffeisenbank und über spezifische Beratungsangebote. Dabei konzentrieren wir uns auf das Segment der KMU bis etwa 50 Mitarbeitende. Das entspricht in etwa der Grösse der meisten Raiffeisenbanken. Somit kennen wir die Herausforderungen der KMU aus eigener Erfahrung und können deshalb auf Augenhöhe beraten – von KMU zu KMU.

In erster Linie werden die einzelnen Raiffeisenbanken für den Aufbau des Firmenkundengeschäfts zuständig sein. Die Bankberater werden diejenigen Unternehmer aktiv kontaktieren, mit denen bereits Bankbeziehungen bestehen. In den gemeinsamen Gesprächen wird es sowohl um das Tagesgeschäft als auch um die mittel- bis langfristige Perspektive der Firma gehen.

Ein wichtiges KMU-Thema ist die Firmennachfolge – jährlich sind es 15'000 Unternehmen, die in dieser Frage eine Lösung finden müssen. Wir wollen uns hier als Spezialisten positionieren. Ziel ist es, gemeinsam mit den Unternehmern massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Dabei besteht nicht der Anspruch, alle Bedürfnisse selber abzudecken: Wenn es konkret um die Umsetzung der Nachfolge geht, bieten wir von Raiffeisen nicht nur unsere Bankdienstleistungen an, sondern vermittelt auch die benötigten Berater aus einem eigens dafür aufgebauten Experten-Netzwerk.

Weitere Informationen unter
www.raiffeisen.ch/firmenkunden

Raiffeisen Schweiz
Genossenschaft
Raiffeisenplatz
9001 St. Gallen
Tel. 071 225 88 88
www.raiffeisen.ch/kmu

nuuweb Design

Für KMU zu fairen Preisen

Wir gestalten Ihre Webpräsenz individuell und professionell nach Ihren Wünschen. Anpassungen auf Ihrer Webseite können Sie jederzeit selbständig und ohne Programmierkenntnisse vornehmen.

Tel. 056 622 73 03 – www.nuuweb.ch

QOMBEX®

Wir suchen und finden für Unternehmen neue Kunden

www.qombex.net

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

MIGROL

Ihre Vorteile als KMU-Verbandsmitglied

- 3 Rp./l Treibstoff-Rabatt
- Keine Jahres- und Rechnungsgebühren
- Flächendeckende Akzeptanz an rund 370 Tankstellen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein (an allen Migrol Tankstellen sowie an Shell Tankstellen mit migrolino Shop)
- Bargeldloses Tanken, Waschen und Einkaufen
- Führendes Car Wash Netz der Schweiz
- Migrol Auto Service Werkstätten mit kompetentem Fachpersonal
- Einfache Spesenadministration dank übersichtlicher, MWST-konformer Monatsrechnung
- Wählbare Einkaufsberechtigung pro Karte
- Flottenanalyse für optimale Kontrolle
- Im Durchschnitt 45 Tage Kredit
- Sicher dank PIN-Code

Detaillierte Informationen und den Kartenantrag finden Sie unter **www.kmuverband.ch** (Login-Bereich).

Für eine individuelle Beratung und Offerte kontaktieren Sie bitte Diego Cuevas, Account Manager Migrol Company Card, Tel. 044 495 13 63, Fax 044 495 13 13, E-Mail: dcuevas@migrol.ch

Akzeptanzstellen der Migrol Company Card:

MIGROL | migrolino | MIGROL CAR WASH | MIGROL AUTO SERVICE

www.migrolcard.ch

Leasing und Factoring – alles aus einer Hand

Grenkeleasing AG
Hauptsitz Schweiz
Schaffhauserstrasse 611
8052 Zürich
Tel. 044 365 60 60
www.grenkeleasing.ch

GRENKE®

Grenkefactoring AG
Hochbergstrasse 60C
4057 Basel
Tel. 061 706 79 00
www.grenkefactoring.ch

iba BüroVersand

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro

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

Als SKV-Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

- **Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
  Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV-Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.
- **Gratis Bestellung**
  Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.
- **Gratis Lieferung**
  Wir liefern Ihnen frei Haus, ohne Transportkosten und ohne Kleinmengenzuschlag am nächsten Arbeitstag.

2014 – ERFOLGreich werben.

041 348 03 34

Versicherungspartner für Unternehmen UBV Lanz AG

Welche Unfall-Versicherung bezahlt bei einem Autounfall?
Herr Meier verursachte mit seinem Fahrzeug einen Selbstunfall. Die verletzte Mitfahrerin – eine Bekannte von Herrn Meier – ist nicht berufstätig. Herr Meier hat eine Insassenunfall-Versicherung für alle Insassen abgeschlossen.

Sofern Herr Meier berufstätig ist und über 8 Stunden in der Woche arbeitet, ist er über die Unfall-Versicherung des Arbeitgebers auch für Freizeitunfälle versichert. Die Unfall-Versicherung des Arbeitgebers wird sich primär mit den Heilungskosten und dem Arbeitsausfall befassen und die Leistungen erbringen. Die Insassen-Versicherung der Autoversicherung von Herrn Meier entschädigt die Heilungskosten nur ergänzend, falls die Insassen-Versicherung bessere Leistungen vorsieht (z. B. halbprivate oder private Spitalabteilung). Die gesetzliche Unfalldeckung des Arbeitgebers bezahlt nur die Kosten der allgemeinen Abteilung.

Die nicht berufstätige verletzte Mitfahrerin muss die Heilungskosten bei ihrer Krankenkasse geltend machen, da sie nicht über einen Arbeitgeber versichert ist. Für die Spitalbehandlungen werden die vereinbarten Leistungen bei der Krankenkasse erbracht. Sollte die Mitfahrerin in der Krankenkasse die allgemeine Abteilung versichert haben und die Insassen-Versicherung deckt die private Abteilung, wird die Differenz zur privaten Abteilung von der Insassen-Versicherung übernommen. Wurden in der Insassen-Versicherung noch Taggelder oder Invaliditätsentschädigungen vereinbart und kommen diese zur Auszahlung, so könnte die Insassen-Versicherung – wenn der Unfall grobfahrlässig verursacht wurde – bei Herrn Meier einen Teil der Leistungen zurückfordern.

Absenz infolge Militärdienst oder Zivilschutz
Was passiert, wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer gekündigt hat und dieser in der Kündigungsfrist in den Militärdienst/Zivilschutz muss?

Bei Militärdienst/Zivilschutz gilt wie im Krankheitsfall oder bei Schwangerschaft eine Sperrfrist. Die Kündigungsfrist wird um so viele Tage verlängert, wie der Dienst dauert.

Beispiel: Der Arbeitgeber kündigt dem Arbeitnehmer per Ende März auf Ende Juni – Kündigungsfrist 3 Monate. Die Dauer des Zivilschutzes dauert 10 Tage. Bei einer Kündigung per Ende Juni verlängert sich die Kündigungsfrist bis Mitte Juli. Da aber Kündigungen meistens auf das Monatsende möglich sind, verlängert sich die Frist bis Ende Juli. Ohne andere vertragliche Abmachung gilt das Monatsende als üblicher Kündigungstermin. Bei Militärdienst und Zivilschutz wird die Kündigungsfrist nochmals verlängert, sofern der Dienst mehr als 11 Tage dauert, und zwar um zusätzlich 4 Wochen vor und nach dem Dienst. Das heisst, wenn der Arbeitnehmer im Mai drei Wochen lang Militärdienst leisten muss, würde das Arbeitsverhältnis bis Ende September dauern.

Vorsicht: Diese Aussage gilt nur, wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer gekündigt hat. Wenn der Arbeitnehmer **selber** kündigt, wird die Kündigungsfrist **nie** verlängert, weder durch Krankheit/Unfall noch durch Militärdienst/Zivilschutz oder Schwangerschaft.

Darf der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer generell das Töfffahren verbieten?
Ein Arbeitnehmer hatte in den letzten zwei Jahren in der Freizeit vier Töffunfälle und war jeweils etwa drei Wochen arbeitsunfähig. Nun will der Arbeitgeber, dass der Arbeitnehmer nicht mehr mit dem Töff zur Arbeit fährt ansonsten würde diesem gekündigt.

Das Weisungsrecht des Arbeitgebers ist im Normalfall an die berufliche Tätigkeit gebunden. Ein Arbeitgeber darf verlangen, wie und wann gearbeitet werden muss. Er kann auch das Rauchen oder das übermässige private Telefonieren während der Arbeitszeit verbieten.

Der Arbeitgeber darf zum Freizeitverhalten der Arbeitnehmer nur in Ausnahmefällen Vorschriften erlassen. So kann der Arbeitgeber von einem Chauffeur verlangen, dass er vor Arbeitsbeginn alkoholfrei ist resp. keinen Restalkohol hat. Das heisst: Wenn der Arbeitnehmer den Wunsch des Betriebs missachtet, muss er nicht sofort mit einer fristlosen Entlassung rechnen: Sie ist nur zulässig, wenn Angestellte Weisungen nicht befolgen (im Normalfall nach einer Ermahnung).

Der Arbeitnehmer muss aber damit rechnen, dass ihm der Arbeitgeber mit ordentlicher Frist kündigt, falls er weiterhin mit dem Töff zur Arbeit fährt.

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128
8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 14
www.ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

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

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

Wann hilft eine Rechtsschutzversicherung?

DAS Rechtsschutz und SKV haben zusammen ein Rundum-Rechtsschutz-Paket zum Sondertarif entwickelt. Mit diesem sind Sie und Ihre Familie bei Rechtsstreitigkeiten im Betrieb, im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens abgesichert. Denn: Die DAS berät und verteidigt Sie und übernimmt die Kosten in einem Rechtsfall. Wann Sie die DAS schützt, zeigen folgende Fallbeispiele aus unserem Arbeitsalltag:

Vorsicht Glatteis

Ihre Frau rutscht vor dem Eingang zu einem Laden auf Glatteis aus und bricht sich das Bein. Der Hauseigentümer hatte vergessen zu salzen. Trotzdem weigert er sich, den Unfall seiner Haftpflichtversicherung zu melden. Erst auf Druck des Juristen der DAS erfolgt diese Meldung. Die Haftpflichtversicherung des Hauseigentümers übernimmt die Heilungskosten, die durch die Krankenkasse nicht gedeckt sind. Auf Grund des langwierigen und schmerzhaften Heilungsverlaufs muss die Haftpflichtversicherung zudem ein Schmerzensgeld ausrichten.

Belastungsprobe

Beim Umbau Ihrer Betriebsräume empfiehlt Ihnen ein Spezialist für Bodenbeläge ein Industrieparkett aus amerikanischem Kirschbaumholz, da die Maschinen, mit welchen Sie arbeiten, schwer sind. Schon wenige Wochen nach der Produktionsaufnahme bemerken Sie tiefe Abdrücke im Boden. Sie konfrontieren den Bodenbelag-Spezialisten damit. Dieser weigert sich, den Boden zu ersetzen. Daraufhin wenden Sie sich an den DAS Anwalt, welcher dem Bodenspezialisten per Einschreiben eine Mängelrüge zustellt, worauf dieser ebenfalls einen Rechtsanwalt konsultiert. Nach ausführlichem Briefwechsel entscheiden die Anwälte einen neutralen Experten beizuziehen. Dieser hält klar fest, dass der Parkettboden aus dem verwendeten Holz für die schweren Maschinen untauglich sei. Der Boden wird für Sie kostenlos durch einen neuen, geeigneten Belag ersetzt.

Zange in Patientin vergessen

Bei einer Operation vergisst der Chirurg die Zange im Bauch der selbständigen Floristin M. Zwei Monate später wird M. mit starken Schmerzen und geschwollenem Bauch ins Krankenhaus eingeliefert und schliesslich notfallmässig operiert. Fünf Monate ist sie arbeitsunfähig. Ihr Geschäft bleibt währenddessen geschlossen. M. kontaktiert die DAS. Diese führt langwierige Verhandlungen mit der Haftpflichtversicherung des Arztes. Schliesslich kann aussergerichtlich geregelt werden, dass die Haftpflichtversicherung M.s Erwerbsausfall entschädigt und ihren Krankenkassen-Selbstbehalt bezahlt. Dank der DAS muss M. auch nicht für die 10'000 Franken Anwaltskosten aufkommen.

Kundin bezahlt nicht

Sie haben eine Küchenbau-Firma und erhalten einen Auftrag im Wert von 25'500 Franken. Nach der Montage weigert sich die Kundin, die Restforderung von 7'500 Franken zu überweisen, da ihrer Meinung nach die Farbe der Granitabdeckung ungleichmässig sei. Der Anwalt des DAS Rechtsdienstes gibt eine Expertise in Auftrag. Diese zeigt, dass die Farbunterschiede bei diesem Naturprodukt keinen Mangel darstellen. Die Kundin muss den Restbetrag überweisen.

Neuer Laptop ist kaputt

Der neue teure Laptop Ihrer 15-jährigen Tochter funktioniert von Anfang an nicht richtig. Die vom Verkäufer veranlassten Reparaturen nützen nichts. Der Verkäufer will den Laptop jedoch nicht austauschen. Die DAS setzt den Austausch bei der Herstellerfirma durch.

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

Anzeigen

Bargeldloses Zahlen akzeptieren, jederzeit und überall

Sie möchten Ihren Kunden einen unkomplizierten, bequemen Zahlungsvorgang bieten? Dann nutzen Sie Ihr Smartphone oder Tablet als Kartenterminal. Der mobile Kartenleser der Firma SumUp ermöglicht es Ihren Kunden, selbst kleinste Beträge bargeldlos vor Ort zu bezahlen.

In Zusammenarbeit mit SumUp, einem ausgewiesenen Spezialisten für mobile Kartenzahlungssysteme, lanciert UBS als erste Bank in der Schweiz eine einfache, günstige und sicherheitszertifizierte Dienstleistung. Diese ermöglicht insbesondere kleinen Unternehmen und Gewerbebetrieben bargeldloses Inkasso.

Ob als Pizzakurier, Marktstandbetreiber, Handwerker, Caterer oder Taxiunternehmer – der handliche Kartenleser SumUp PIN+ vereinfacht Ihr Geschäft. Denn ab sofort müssen Sie sich keine Gedanken mehr machen über Wechselgeld und Bargeldreserven. Sie müssen Ihre Kunden auch nicht mehr zum Bancomaten schicken oder ein teures Kartenterminal kaufen, um ihnen bargeldloses Zahlen anzubieten. Dank des Kartenlesers SumUp PIN+ können Ihre Kunden jetzt über Ihr Smartphone oder Tablet auch kleinste Beträge vor Ort mit Karte zahlen.

Transparentes Preismodell

Dank des transparenten Preismodells von SumUp sind Sie weder an eine feste Vertragslaufzeit gebunden, noch fallen für Sie monatliche Kosten oder Mindestgebühren pro Transaktion an. SumUp garantiert, dass Ihnen lediglich eine Kommission von 2,5 Prozent auf Zahlungen mit Kreditkarte und von 1,5 Prozent auf Zahlungen mit Debitkarte verrechnet wird.

Registrieren, bestellen, installieren

Drei einfache Schritte genügen, und Ihr mobiler Kartenleser SumUp PIN+ ist einsatzbereit.

1. Registrieren Sie sich online unter www.sumup.ch mit Ihrer UBS-Kontonummer und bestellen Sie den Kartenleser direkt bei der Firma SumUp. Als Kunde von UBS profitieren Sie bis zum 30. Juni 2014 vom Vorzugspreis von CHF 69.90 statt CHF 99.90.
2. Laden Sie die kostenlose App direkt via App Store oder Google play auf Ihr Smartphone oder Tablet. Hierfür benötigen Sie ein Gerät ab iOS 5.0 (iPhone, iPad, iPod touch) bzw. ab Android 2.3.7 (Android Phone oder Tablet).
3. Verbinden Sie den Kartenleser SumUp PIN+ mit Ihrem Smartphone oder Tablet und schon können Sie die Kartenzahlungen Ihrer Kunden akzeptieren.

Unkomplizierter Zahlungsvorgang

So einfach wie die Installation, so unkompliziert ist der eigentliche Zahlungsvorgang. Verbinden Sie den mobilen Kartenleser mit Ihrem Smartphone oder Tablet. Geben Sie den fälligen Betrag in den Kartenleser ein. Nun muss Ihr Kunde nur noch seine Karte in den Kartenleser stecken und die Transaktion mittels PIN oder Unterschrift* auf dem Display bestätigen. Fertig ist der Zahlungsvorgang.

1. Produkte und Zahlungsmittel auswählen.

2. Ausgewähltes Zahlungsmittel einstecken.

3. Per PIN oder elektronischer Unterschrift den Kauf autorisieren.

Die Vorteile der SumUp-Lösung auf einen Blick:

- Einfache Aktivierung der App
- Keine Vertragslaufzeit, keine monatliche Gebühr, keine Mindestgebühr
- Exklusiv für UBS Kunden: bis zum 30. Juni 2014
  Vorzugspreis für den mobilen Kartenleser von CHF 69.90 (statt CHF 99.90)
- Sicherheitszertifiziert (PCI PTS)
- Transparente Konditionen (pro Zahlung 2,5% mit Kredit- und 1,5% mit Debitkarte)
- Autorisierung und Verarbeitung der Zahlungen in Echtzeit
- Regelmässige Auszahlung (innerhalb von 7 bis 10 Tagen)
- Elektronische Kauf- und Transaktionsbelege per E-Mail oder SMS

** nur bei Karten, die über keine PIN-Autorisierung verfügen*

Diese Ampel spricht Klartext

Wer mit neuen Geschäftspartnern und Grosskunden zusammenarbeitet, sollte zuerst ihre Zahlungsfähigkeit prüfen. Die Bonitätsampel von moneyhouse.ch ist ein äusserst praktisches Instrument dafür: Auf einen Blick zeigt sie, ob man dem Unternehmen vertrauen kann oder ob vertiefte Abklärungen nötig sind.

Ware geliefert, vom Geld keine Spur: ein Schreckensszenario für jedes KMU. Wenn Kunden die Rechnungen nicht fristgerecht bezahlen, kann das rasch zu einem Liquiditätsengpass führen – vor allem bei Grossaufträgen. Deshalb sollte kein Geschäft abgeschlossen werden ohne einen vorgängigen Blick auf die Bonitätsampel von moneyhouse.ch.

Sie gibt an, wie moneyhouse.ch die Bonität eines Unternehmens beurteilt und ob Zahlungsstörungen vorliegen – beispielsweise Betreibungen, Verlustscheine aus öffentlich-rechtlichen Forderungen, eine Nachlassstundung oder ein Konkursverfahren. Wie im Strassenverkehr sprechen die Farben der Bonitätsampel eine klare Sprache: Grün steht für «Alles bestens; diesem Unternehmen können Sie trauen». Orange bedeutet «Vorsicht, hier lohnt sich eine vertiefte Prüfung». Bei Rot schliesslich lautet der Ratschlag «Halt, bei Geschäften mit diesem Unternehmen besteht ein hohes Risiko».

Grosser Nutzen, kleine Kosten

moneyhouse.ch bietet für die Bonitätsauskünfte drei Abos mit unterschiedlichen Laufzeiten an: über 6, 12 und 24 Monate. Bei allen ist im Preis bereits eine Anzahl Abfragen inbegriffen. Sind zusätzliche Abfragen nötig, hängt der Preis vom gewählten Bonitäts-Abo ab. Deshalb lohnt sich für die meisten Kunden ein Abo über 24 Monate. Es kostet nur gerade CHF 11.50 pro Monat und umfasst 80 Anfragen. Jede weitere Bonitätsauskunft schlägt bei diesem Abo mit lediglich CHF 3.45 zu Buche. Angesichts des Ärgers, der sich damit vermeiden lässt, lohnt sich diese Ausgabe allemal.

20% Rabatt für SKV-Mitglieder

Alle Mitglieder des SKV profitieren bis am 31.12.2013 von einem 20%-Rabatt bei moneyhouse.ch. Dazu genügen zwei Schritte:

1. Bestellen Sie einen Gutscheincode auf **www.moneyhouse.ch/skv**
2. Wählen Sie bei moneyhouse.ch eine Premium-Mitgliedschaft oder ein Abonnement und geben Sie dabei den Gutscheincode ein.

Der Rabatt gilt auf Premium-Mitgliedschaften sowie auf Bonitäts-, Zahlweise- und Inkasso-Abos.

moneyhouse

Wie eine Pyramide

Drei Fragen an Michael Schuler, Geschäftsführer von moneyhouse.ch

« Die Bonitätsampel ist die wohl bekannteste Dienstleistung von moneyhouse.ch. Von welchen Services können KMU sonst noch profitieren?

Als unabhängiges Portal für Handelsregister- und Firmendaten liefern wir zahlreiche Informationen über Unternehmen – beispielsweise zur Führungscrew, zum Umsatz, zu den letzten Änderungen im Handelsregister und neu sogar zur Zahlweise. Mit wenigen Klicks lassen sich bei uns Handelsregisterauszüge und Betreibungsauskünfte bestellen sowie Betreibungsverfahren gegen Unternehmen einleiten. Sehr beliebt sind auch unsere regionalen Amtsblatt-Newsletter. Übrigens gehört moneyhouse.ch mit monatlich rund 2 Millionen Besuchern zu den zehn reichweitenstärksten Websites der Schweiz.

« Welche Auskünfte sollten über einen wichtigen neuen Kunden eingeholt werden?

Unsere Auskünfte bauen aufeinander auf – wie eine Pyramide. Die Basis sollte immer die Bonitätsauskunft mit unserer Ampel bilden. Als mittlerer Baustein kommen die Wirtschaftsauskünfte hinzu. Die Spitze bilden die spezifischen Betreibungsauskünte. Sie sind vor allem nötig, wenn die vorherigen Schritte Zweifel offenlassen.

« Sie bieten verschiedene Abovarianten an. Welche empfehlen Sie?

Für jedes Unternehmen lohnt sich unsere Premium-Mitgliedschaft. Denn damit lassen sich die meisten Informationen auf moneyhouse.ch kostenlos abrufen. Als KMU würde ich zudem ein Bonitäts-Abonnement kaufen. Mein Tipp: Entscheiden Sie sich für unsere 24-Monats-Abos. Sie sparen damit bis zu 33 Prozent.

Die illegale Migration aufhalten

Amor Ben Hamida

Seit dem Ausbruch der arabischen Revolte bekämpfen wir auf unsere Art die Tendenz zur illegalen Migration nach Europa. Viele junge Menschen verlassen Nordafrika aus dem einfachen Grund: Suche nach Arbeit und Wohlstand.

Drei Jahre nach dem Ausbruch der arabischen Revolten steckt das Ursprungsland der «Arabellion» noch mitten in der Krise. Die Unfähigkeit der Politiker zum Dialog, mangels Erfahrung damit, die Ungeduld der sehr jungen Gesellschaft, die politisch motivierten Morde und die wirtschaftliche Verschlechterung haben das Land gespalten und in eine tiefe Krise gestürzt. Viele Menschen haben die Hoffnung verloren, so auch unzählige junge Männer, die ihre Zukunft in Europa sahen und sich auf die gefährliche Reise über Lampedusa aufmachten, um hier ihr Glück zu finden.

Jährlich verlassen seit der Revolution 100'000 Kinder die Schulen Tunesiens – aus wirtschaftlich-sozialen Gründen, und dies trotz der gesetzlichen Schulpflicht. In einigen Jahren stehen diese jungen Männer als arbeits- und chancenlose potenzielle illegale Migranten in den Küstenstädten.

Ganz besonders die letzten Bilder vor der italienischen Küste, die vielen Toten auf der Suche nach Arbeit und Glück, haben uns bewegt. Politiker und Behörden versprachen Veränderung, aber nichts geschah. Medien thematisierten Lampedusa – für wenige Tage. Die europäische Bevölkerung zeigte Bedauern, Unverständnis und schliesslich Vergessen.

Wir wollen diesem Phänomen entschieden entgegen wirken. Mit der geplanten Gründung unserer Schweizer Stiftung Anfang 2014 wollen wir:

- Die Bildung in Primar- und Sekundarschulen fördern
- Arbeitsplätze für junge Männer und Frauen schaffen
- Soforthilfe und Linderung von bitterster Armut leisten

Unser Hauptziel lautet:
«die illegale Migration durch Schaffung von Arbeitsplätzen in Tunesien aufhalten».
Erfreulicherweise hat Tunesien am 28. Januar dieses Jahres die wohl modernste und demokratischste Verfassung der arabischen Länder mit 200 zu 16 Stimmen im Übergangsparlament angenommen. Dies ebnet den Weg für eine freiheitliche und gerechte Gesellschaft, die jetzt erst recht Hilfe für die wirtschaftliche Entwicklung braucht.

Die Schweiz gilt auch dort als Modell. Darum wollen wir diese Brücke bauen.

Wir wollen eine kleine, persönliche und äusserst transparente Stiftung sein. Daher suchen wir Sponsoren (KMU), die bereit sind, unsere Arbeit mitzufinanzieren (Verwaltung, Projektkosten etc.), damit wir den Spender/innen sagen können: Dank unseren Sponsoren gehen 100% Ihrer Spenden direkt in die Projekte!

Bei Interesse an einer Zusammenarbeit bitte Amor Ben Hamida kontaktieren:
amor@benhamida.ch

Amor Ben Hamida, geboren 1958 in Medenine (Südtunesien), lebt und arbeitet in Zürich-Adliswil. Er wuchs im Kinderdorf Pestalozzi, Trogen, auf, wo er mit Kindern aus vielen verschiedenen Nationen, Religionen und Sprachen zusammengelebt und schöne Kindheitserinnerungen behalten hat. Seine Erfahrung mit Migration, Integration, Religionskonflikten, Rassismus und bikultureller Beziehung gibt er in Büchern, Referaten und Lesungen weiter.

Amor Ben Hamida – Stiftungsratspräsident
swissvision – Stiftung in Gründung
Albisstrasse 28, 8134 Adliswil
Tel. 079 129 52 90
www.swissvision.org

Anzeigen

Home Office

Über Chancen und Gefahren des neuen Arbeitsplatzes

Home Office kann eine Bereicherung für Unternehmen und ihre Mitarbeiter sein. Jedoch steht jede Organisation vor verschiedenster Herausforderungen, um Home Offices effektiv und effizient zu nutzen. Neben technischer Möglichkeiten steht vor allem die Mitarbeiterführung im Vordergrund. Nicht für jede Mitarbeiterin oder Mitarbeiter ist die Arbeit von zu Hause geeignet. Wenn z.B. intensiv im Team zusammengearbeitet und kommuniziert werden muss, lässt sich dies auch mit den besten technisches Hilfsmitteln nicht so gut umsetzen, wie im persönlichen Kontakt im Büro.

Viele ökologische und ökonomische Gründe sprechen für den Einsatz von Heimarbeit. So können sich die Arbeitnehmer das Pendeln mit dem Auto oder Zug ersparen und reduzieren dadurch Schadstoffemissionen und Kosten. Die gewonnene Zeit vom Arbeitsweg kann produktiv für die Firma eingesetzt werden. Die oft teuren Büroräume lassen sich kleiner dimensionieren, da nicht mehr alle Mitarbeiter gleichzeitig die Arbeitsplätze belegen.

Experten weisen immer wieder auf eine höhere Arbeitsmotivation der von zu Hause aus Arbeitenden hin. Sie seien flexibler, produktiver und mit ihrer Tätigkeit zufriedener. Zudem liessen sich Familie und Beruf besser miteinander vereinbaren. Zu diesen Ergebnissen kam etwa Microsoft, als das Unternehmen während des Umbaus seiner Räumlichkeiten in Zürich den Beschäftigten drei Monate freistellte, von wo aus sie arbeiten wollten.

Mittlerweile ist aber auch das Home Office in Kritik geraten. So kam man auch zum Schluss, dass die Beschäftigten die berufliche und soziale Isolation als belastend empfinden. Zudem sank beim Einsatz von Home Office in Team-Organisationen spürbar die Produktivität und Performance, da die Zusammenarbeit aufwändiger wurde.

Wenn Sie sich Gedanken über den Einsatz von Home Office in Ihrem Unternehmen machen, sollten Sie sich zunächst über folgende Punkte im Klaren sein:

- Was will ich für mein Unternehmen und die Mitarbeiter mit Home Office erreichen?
- Welche Mitarbeiter können von zu Hause arbeiten und wer nicht?
- Sollen bestimmte Tage für Home Office genutzt werden oder kann der Mitarbeiter wahlweise Aufgaben im Büro oder zu Hause erledigen?
- Wie sollen Home Worker geführt werden? Wie messe ich die Arbeitsleistung?
- Welche ICT-Systeme müssen von zu Hause eingesetzt werden können? (Bsp. Outlook, Datei-Zugriff, Drucker, Business Software uvm.)

Bevor Sie aber Home Office einführen, sollten Sie erst eine Testphase starten und dies auch in Ihrem Unternehmen kommunizieren. Nach 2 bis 3 Monaten können Sie mit Ihrem Führungspersonal ein Fazit ziehen und über eine generelle Einführung entscheiden.

Erfahrung von exxo: In der heutigen Arbeitswelt sind es sich die meisten Arbeitnehmer gewohnt, auch ausserhalb des Büros auf E-Mails und Geschäftsdaten zugreifen zu können. Diese Möglichkeiten muss zuerst gewährleistet werden. Der Einsatz von Home Office bevorzugen wir nur bei bestimmten Aufgaben, die eine sehr hohe Konzentration und Ruhe benötigen. Ausserdem sind es Einzelarbeiten, die keine Zusammenarbeit benötigen. Beispiele dafür sind Konzept-Designs oder Programmierarbeiten. Für andere Aufgaben und Tätigkeiten bevorzugen wir das Büro, um vom Austausch im Team profitieren und die Infrastruktur nutzen zu können.

Als IT-Partner stehen wir Ihnen gerne bei der Realisierung Ihrer modernen Arbeitsplätze zur Verfügung.

Stefan Dettwiler, Geschäftsleitung

exxo services GmbH
Rietbachstrasse 10, 8952 Schlieren-Zürich
Tel. 056 618 55 99
www.exxo.ch

Anzeigen

exxo
IT Services, Websites & Business Software

IT-Infrastruktur
- Cloud Lösungen
- Windows Server
- Mobilität
- Exchange Server
- Workplace
- Telefonie

Business Software
- Beratung
- Exxo Business AS (ERP/CRM)
- Sage 50 (Buchhaltung)

Websites
- Corporate Websites
- Onlineshops
- Online Marketing

T 044 205 55 99 **info@exxo.ch** **www.exxo.ch**

Buchhaltung – auch die Quellensteuer ganz einfach abrechnen

Moderne Software für die Lohnbuchhaltung muss jedem KMU eine einfache Anpassung an neue Vorgaben erlauben. Für die seit diesem Jahr gültige neue Quellensteuerabrechnung hat Epsitec mit seiner Unternehmenssoftware Crésus als erster gezeigt, wie man das macht.

Ab Anfang des Jahres hat jedes KMU das «Elektronische Lohnmeldeverfahren Quellensteuer» (ELM-Quellensteuer) zu nutzen, um seine Daten über die nun ebenfalls vereinheitlichten Quellensteuertarife mit allen Kantonen in einem standardisierten Prozess elektronisch abzurechnen. Diese neue gesetzliche Regelung erzwingt angepasste Abläufe in zentralen Teilen der Buchhaltung von KMU, ist zwingend von jedem Betrieb umzusetzen und in seine Lohnbuchhaltung zu integrieren.

Neben Anpassungen an solche gesetzlichen Vorgaben stehen KMU aber auch vor wachsenden internen Ansprüchen, die der technischen Entwicklung geschuldet sind. Denn trotz der häufig langen Nutzungsdauer einer Buchhaltungs-Software wird inzwischen zum Beispiel der mobile, ortsunabhängige Datenzugriff immer populärer. Software-Hersteller, die ihre Release- und Entwicklungszyklen derartigen neuen Gegebenheiten nicht möglichst einfach anpassen können, werden über kurz oder lang ihre Kunden nicht mehr fachgerecht bedienen können. Sind es doch gerade KMU, die auf die Flexibilität eines erfahrenen Partners vertrauen, um im Rechnungswesen sowie der Finanz- und Lohnbuchhaltung à jour zu sein. Sie können sich keine kostspieligen Risiken erlauben, sind aber dennoch auf eine kostengünstige und einfache Buchhaltung angewiesen.

Pioniere der ELM-Quellensteuerabrechnung

Genau hier setzt denn auch das Schweizer Software-Haus Epsitec aus Yverdon-les-Bains mit seiner KMU-Software Crésus an: Um bei allen möglichen Änderungen potentielle Risiken, Auswüchse und Komplikationen auszuschliessen, orientiert man sich nah an der Praxis, den Sorgen und Nöten der Schweizer KMU und Treuhänder. So verwundert es nicht, dass Epsitec sich soeben erst als Pionier bei der Umstellung auf das neue Quellensteuerverfahren positionieren konnte und mit Crésus die einzige swissdec-4-zertifizierte Software vorliegt, die seit Januar 2014 die Quellensteuerdaten in der Deutschschweiz und in der Romandie elektronisch an alle Kantone übermitteln kann.

Neben der Übermittlung sämtlicher quellensteuerrelevanten Daten ermöglicht das neue Elektronische Lohnmeldeverfahren (swissdec ELM 4.0) auch die Meldung von Personal-Mutationen an die AHV-Ausgleichskassen, direkt aus der Lohnbuchhaltung.

Ausgereifte Lösungen zählen

KMU, die heute auf Crésus setzen, können die monatliche Übermittlung der Quellensteuerabrechnungen problemlos bedienen und ihre Quellensteuerdaten sicher weiterleiten. Crésus Lohnbuchhaltung ist die einzige in der Deutschschweiz swissdec-4-Zertifizierte Software, die Quellensteuerdaten übermitteln kann. Somit stärkt Epsitec ihre führende Stellung bei Lohnsoftware für KMU. Dank ihrer Flexibilität ermöglicht die Firma aus Yverdon-les-Bains ihren Kunden per sofort von den vereinfachten Methoden der Quellensteuerverwaltung zu profitieren. Die Softwarebenutzer übermitteln sämtliche Daten ihrer der Quellensteuer unterliegenden Mitarbeitern elektronisch an die Steuerverwaltungen. Dort werden die Daten validiert und eventuelle Korrekturen zurückübermittelt. Diese werden dann wiederum automatisch von Crésus Lohnbuchhaltung übernommen.

KMU im Fokus

Es ist genau ihre Praxisnähe und Flexibilität, mit der sich Crésus in der Umstellung auf das neue Quellensteuerverfahren bewährt hat. In einem Pilotprojekt für die ELM-Zertifizierung hat Epsitec bereits im letzten Jahr als erster Software-Hersteller der Schweiz seine Leistungsfähigkeit für die vereinheitliche Meldung der Quellensteuer unter Beweis gestellt. Genauso einfach erfolgen zudem die möglichen Umstufungen der Angestellten bei den Tarifklassen sowie die Umsetzung von neu zu berechnenden Quellensteuertarifen und die nach einer Übergangsfrist ab 2015 gültigen neuen Vorgaben für die Bezugsprovisionen.

Denn bei Epsitec weiss man, dass für KMU schliesslich nur zählt, wenn sich mit der richtigen Software im Endeffekt nicht nur der Aufwand für die Aufbereitung der Quellensteuerabrechnungen reduziert, sondern KMU und Treuhänder auch die Risiken von Übertragungsfehlern minimieren können. Mit wenigen Mausklicks kann der Datenaustausch über die zentrale swissdec-Plattform gleichzeitig mit allen kantonalen Steuerbehörden erfolgen. Als Vorreiter für die neue ELM-Quellensteuer hat Epsitec gezeigt, warum mit Crésus in KMU Anpassungen und Änderungen keine Hürden mehr darstellen.

www.epsitec.ch

Anzeigen

SEMINAR «QUELLENSTEUER 2014» – Was KMU über das neue Quellensteuerverfahren wissen müssen

Abends von 17.00 – 19.00, Seminarpreis 60.00 (Verbandsmitglieder bezahlen nur 50%)

- Das neue Quellensteuerverfahren
- Auf zu neuen Horizonten mit swissdec 4
- Umsetzung in der Praxis: Crésus Lohnbuchhaltung

Aarau, Hotel Aarauerhof 4. März
Gisikon, Gasthof Tell 5. März
Bern, Hotel Kreuz 13. März

Anmeldung über **www.swissdec-4-event.ch**

KANTON AARGAU
KANTON LUZERN
SKV Schweizerischer KMU Verband
swissdec 4.0 certified

Mit der freundlichen Unterstützung vom Departement Finanzen und Ressourcen des Kantons Aargau, von der Finanzdirektion des Kantons Bern, vom Finanzdepartement des Kantons Luzern, vom Verein swissdec und vom Schweizerischen KMU Verband
Sponsor des Events: Crésus Unternehmenssoftware

Weil KMU innovative Tradition zu schätzen wissen

Epsitec gehört zu den ganz wenigen Schweizer Software-Herstellern, die auf eine Jahrzehnte lange Geschichte der Innovation verweisen können. So ist das Unternehmen von Pierre Arnaud mit seiner Software Crésus seit 1978 sukzessive zum Synonym für ausgereifte KMU-Buchhaltung geworden.

Nur wenige IT-Pioniere der Schweiz haben erfolgreich mit Hard- und Software reüssiert. Einer von ihnen ist der heute 41-jährige Pierre Arnaud, der seit 2008 Hauptinhaber der in Yverdon-les-Bains ansässigen Epsitec ist. Ursprünglich 1978 als Vorreiter der Mikroinformatik in der Schweiz gestartet, gilt Epsitec heute als innovative Software-Schmiede für die Unternehmenssoftware Crésus. Deren Flaggschiffe sind die Module für die Finanz- und Lohnbuchhaltung sowie Faktura, die sich in der Romandie längst als de facto Standard für KMU-Buchhaltungen etabliert haben. Und soeben erst ist Epsitec in Sachen elektronische Lohnübermittlung via swissdec als drittgrösster ERP-Lieferant (Enterprise-Ressource-Planning) der Schweiz für Kleinunternehmen qualifiziert worden.

Auf dem Markt ist Crésus bereits seit 1992 und ist bei einer starken Kundenbasis in der Romandie derzeit über 25'000 mal gekauft worden. Dabei wird die Software, die momentan in der 11. Version vorliegt, ausschliesslich in der Schweiz entwickelt und läuft unter Windows (8, 7, Vista) und OS X (ab 10.6). Die unterschiedlichen Komponenten der Softwarefamilie können auf Deutsch oder Französisch bezogen werden und lassen sich jeweils separat oder im Zusammenspiel betreiben. Im Einsatz stehen sie bei KMU verschiedenster Branchen aber beispielsweise auch bei Treuhändern, Handwerkern, Freiberuflern, Vereinen oder auch bei Privatpersonen.

Entwicklung in der DNA

Als Arnaud vor über 25 Jahren mit und für Epsitec seine erste Software schrieb, geschah das noch auf dem in den 80er Jahren an der ETH-Lausanne (EPFL) entwickelten «Smaky»-Computer (aus den Worten Smart und Keyboard zusammengesetzt) mit seinen damals ersten Mäusen und in der Programmiersprache Assembler. Innovationen gehören seit den Anfängen des Unternehmens gleichsam zur DNA der Westschweizer Pioniere und Arnaud war schon früh damit in Berührung gekommen. Viermal heimste er für seine Arbeiten Preise der Stiftung Schweizer Jugend Forscht ein, nach denen es aber Schlag auf Schlag weiterging. Mit seiner Diplomarbeit an der ETH-Lausanne (EPFL) gewann er den 3. Preis der AT&T-Stiftung. Kurz darauf hat der gerade diplomierte Ingenieur einen hybriden Rechner auf der Basis des PC und des Smaky-Computers entwickelt. Und auch der bewährte sich rasch in der Praxis. Denn mit dessen Hilfe ermöglichte Epsitec bereits ab 1995 seinen Kunden den Sprung in die PC-Welt. Nur ein Jahr später legte Arnaud dann einen Emulator vor, mit dem alle Smaky-Programme, die Crésus Buchhaltung inklusive, von da an auch auf Windows betrieben werden konnten. Und wie nebenbei schloss er 1999 auch noch seine Doktorarbeit im Umfeld der künstlichen Intelligenz und mobilen Robotik ab, die diesmal von der Gesellschaft für Hochschule und Forschung (GHF) ausgezeichnet wurde.

Innovationskraft, solides technisches Wissen und seine vielen Erfahrungen im langjährigen Engagement für Epsitec und deren Kunden erlaubtem dem Entwickler und Vater von zwei Mädchen 2008 die Führung des Unternehmens zu übernehmen. Als ausgesprochener Familienmensch hat Arnaud aber auch hierbei wieder kreative Wege gewählt und die modernen Formen der Gestaltung des Arbeitsalltags in die Realität umgesetzt. Heute arbeitet der Firmenchef weitgehend von zuhause aus. Angesichts von derzeit rund 20 Spezialisten ein durchaus anspruchsvolle Unterfangen, wie Arnaud gern eingesteht.

Praxisnähe und Flexibilität

Dass sich Crésus mit seinen drei Kernmodulen, Finanz- und Lohnbuchhaltung sowie Faktura, derart durchsetzen konnte, verdankt sie aber nicht nur der langen innovativen Tradition des Unternehmens und seiner Entwickler. Vielmehr hat man bei Epsitec frühzeitig die Notwendigkeit einer engen Verflechtung von ausgereifter und kostengünstiger Buchhaltungs-Software mit den Ansprüchen nach Flexibilität der KMU-Kunden verstanden. Grundsätzlich gilt beim Rückgriff auf Crésus immer, dass gerade für KMU eine durchgängige Prozesslandschaft geschaffen wird. Doppelspurigkeiten bei der Dateneingabe werden somit vermieden. Ob Lohn- und Finanzbuchhaltung, Rechnungsstellung, Mahnungen, Bestellungen, Bestandsführung, elektronische Zahlungsaufträge, Fälligkeitslisten und Statistiken – immer steht die einfache, kostengünstige Anwendung im Zentrum. Dabei lassen sich auf einem PC oder Mac bereits mit einem Software-Paket die Löhne bis 750 Mitarbeiter verwalten. Wobei Crésus sich aber gerade auch deshalb grosser Beliebtheit erfreut, weil KMU über sie zu einmaligen Kosten von 480 Franken schon 20 Löhne pro Monat nach stets aktuellen Standards abrechnen können.

Konkret zeichnet sich Crésus durch seine starken Analyse- und Statistikfunktionen und deckt das gesamte Lieferwesen ab. Rückwirkende Korrekturen laufen automatisch ab, so dass ein manuelles Eingreifen überflüssig wird. Der unterbrechungsfreie Betrieb ist auch dann gewährleistet, wenn neben dem Buchhalter der Treuhänder seine Kontrollen durchführt. Und immer werden alle Leistungen aus dem Hause Epsitec – neben der Entwicklung auch der Support und die möglicherweise nötige Schulung der Anwender – von dem Schweizer-Team in der jeweiligen Landessprache sichergestellt. Inzwischen wird Crésus in der ganzen Schweiz per Internet oder über einen der fast 500 Partner vertrieben.

CLOUD – im Nebel oder über den Wolken?

Was ist die Cloud?
Das Stichwort «Cloud» ist zurzeit in aller Munde. Doch was heisst das, wenn Dienste wie E-Mail oder Dateiablagen aus der Cloud stammen?

Cloud bedeutet, dass sich Dateien oder Programme irgendwo an einem mir unbekannten Ort befinden – «in der Wolke». Dieses «Irgendwo» ist immer ein Server im Internet. Normalerweise stehen diese Server an einem sicheren Ort, zuweilen sogar in ehemaligen Militärbunkern. So gesehen ist die Cloud also auf verschiedene Bunker verteilt. Der Datenzugriff ist mit jedem Computer oder Smartphone möglich. Vorausgesetzt, man hat Internetzugang und kennt die Zugangsdaten.

Ist die Cloud sicher ?
Betrachten wir exemplarisch die Dateiablagen: In einem KMU werden diverse Dokumente erstellt. Wird mit dem eigenen PC oder einem firmeninternen Server gearbeitet, muss von diesen Dokumenten regelmässig eine Datensicherung (z.B. auf eine externe Festplatte) erstellt werden. Diese Sicherung sollte sich aber nicht am gleichen Ort wie der Server befinden, sonst gehen im Fall eines Brandes oder Einbruchs trotzdem alle Daten verloren. Eine Sicherung an einem anderen Ort erfordert zusätzlichen Aufwand, welcher oft vernachlässigt wird. Bei professionellen Anbietern aus der Cloud ist Datensicherung eine Selbstverständlichkeit. Deshalb ist die Datensicherheit (Schutz der Daten vor Verlust) in der Cloud meist besser als auf einem eigenen Server.

Betrachten wir aber den Datenschutz, also den Schutz vor unberechtigtem Zugriff, etwas genauer: Dieses Thema interessiert vor allem seit bekannt wurde, welche Daten der amerikanische Geheimdienst NSA einsieht und auswertet. Noch ist nicht klar, ob der Zugriff auf die Daten durch den NSA gesetzlich zulässig ist. Bekannt ist aber, dass hier das amerikanische Gesetz mehr erlaubt als das schweizerische. Bekannt ist auch, dass das Gesetz des Serverstandortes Gültigkeit hat. Wer also Daten beispielsweise Google anvertraut, muss damit rechnen, dass die Server in den USA stehen und der NSA auf diese zugreifen darf. Sind die Daten bei einem lokalen Anbieter in der Schweiz gespeichert, so hat kein Geheimdienst Zugriffsrechte und damit auch keine legale Zugriffsmöglichkeit. Deshalb lohnt es sich, einen Schweizer Anbieter zu wählen, auch wenn dieser teurer ist.

Wie sehen die Kosten aus ?
Wenn bei einem Schweizer Anbieter schon ein höherer Preis bezahlt werden muss, wäre dann ein eigener Server nicht günstiger? Die Antwort eines Beraters: Es kommt darauf an! Die Kosten für den Speicherplatz sind unterdessen recht gering, auch der Server selbst kostet nicht mehr viel. Was beim eigenen Server aber teuer zu stehen kommt, sind Wartung und Betrieb. Einerseits muss ein regelmässiges Backup sichergestellt sein, anderseits muss eine Fachperson zur Verfügung stehen, um den Server im Notfall neu zu starten. Falls die Verfügbarkeit hohe Priorität hat, braucht es zusätzlich Ersatz-Hardware. In der Cloud sind diese Leistungen bei einem seriösen Anbieter sichergestellt und im Preis inbegriffen. Daher ist für ein KMU in der Regel die Cloud auch finanziell die bessere Lösung.

Preiswerte Cloud-Lösungen für KMU
Wir von InfoPunkt Kennel GmbH kennen viele günstige Cloud-Lösungen und haben selber verschiedenste massgeschneiderte Lösungen für KMU und Vereine realisiert. Gerne beraten wir Sie, wie Sie Ihre Informatik mit Cloud-Lösungen erneuern, ergänzen und vereinfachen können.

Dr. Andrea Kennel

KMU	Cloud	Eigener Server
Kosten	+ (je nach Datenmenge)	-
Datensicherheit	+	Je nach Backup
Datenschutz	Je nach Anbieter	+
Verfügbarkeit	+	-

Abbildung: Vergleich Cloud und eigener Server

Anzeigen

Wir verbinden Betriebswirtschaft mit Informatik.

Wir renovieren Ihre Informatik und vereinfachen Ihre firmeninterne Administration mit neuen Programmen. Auch in der Cloud.

InfoPunkt Kennel GmbH
Bahnhofstr. 48
8600 Dübendorf

www.infokennel.ch
044/ 820 71 40

Und was nun?

Neues Jahr, neues Glück. Meist werden im neuen Jahr die IT Strategien neu geschrieben, bzw. zumindest Projekte angeschoben … welche dann am Ende des Jahres durchgeprügelt werden, weil man wieder mal nicht gemerkt hat, wie schnell doch so ein Jahr vergeht. Der Anfang ist meist mit dem Abschluss belegt und dann brauchen wir erst mal Ruhe; plötzlich ist September und drei Viertel des Bugets liegen noch in der Kasse.

Jetzt aber los. Was kann man dieses Jahr denn alles zum Besseren verändern? Mehr Mobildingens, ganz klar. Der Aussendienst braucht Tabletts. iPad? Nein, das wäre ja zu sehr Mainstream. Android, um Gottes Willen, das ist ja Linux, so eine Bastlersoftware. Das IST der Mainstream und sowas von unsicher. Bleibt noch Windows 8 auf einem Tablett. Ups, wie war das noch? Irgendwie geht doch da das Gerücht um, dass Windows RT dem Tod geweiht ist? Software gibt es auch noch zu wenig.

Verrückt, aber Realität. Vor einigen Jahren wurde Microsoft für das Quasimonopol verteufelt und heute jammern wir über die Qual der Wahl. Auch im Serverumfeld hat sich vieles getan. Linux, oder auch das wiedererstarkende Unix, sind erste Wahl für hohe Leistung. Die wichtigen Datenbankprogramme laufen auf Linux. Mit neuesten Versionen von Samba ist Active Directory auch ohne Microsoft möglich. Es ist vielleicht mal Zeit über den Zaun zu schauen und die Single Vendor Strategie in die Tonne zu kicken.

Und schon kommt der nächste Trend; Big Data. Plötzlich müssen irrwitzig grosse Datenmengen in Nullkommanichts zu verdaubaren Häppchen verarbeitet werden. Wobei heute schon kolportiert wird, dass bestenfalls 40% aller BigData Anwender überhaupt verstehen, was sie machen. Wahrscheinlich eher weniger. Und das inherente Problem bleibt; aus der Vergangenheit auf die Zukunft zu schliessen, hat oft wenig mit Realität zu tun. Soll man da mitmachen? In nächster Zeit wird viel Werbematerial zu BigData in unseren Briefkästen landen. Die mathematischen Grundlagen in BigData sind jedoch wesentlich weiter fortgeschritten, als dass der normale Wirtschaftswissenschaftler damit noch zurecht kommen könnte. Vielleicht ist deshalb das Bauchgefühl für uns Normalbürger doch noch besser, denn Überraschungen wie das iPad, wird BigData auch nicht vorhersagen können.

Christian Tillmanns

informica gmbh
Greutensberg 9, 9514 Wuppenau
Tel. 071 944 44 33
www.informica.ch

Kolumne

Die Leiden des armen Admins

Passwörter sind eine Katastrophe. Punkt aus. Bis es allerdings etwas Besseres gibt, muss man da durch. Manchmal wäre kein Passwort aber genau so gut.

Installiert man ein neues System, lässt man sich als Administrator meist ein System einfallen, wie man die ganzen Passwörter generiert, mit der Anweisung an den Kunden, diese nach der Installation sofort zu ändern. Sofort scheint ein dehnbarer Begriff zu sein. Jahre später ist noch immer kein einziges Passwort geändert.

Andere Unternehmen lassen sich hoch komplexe Regeln einfallen. Da müssen Zahlen, Grossbuchstaben und Sonderzeichen verwendet werden. Zudem müssen die Passwörter alle paar Wochen geändert werden und keines darf wiederverwendet werden. Ein grösseres Unternehmen hat sich damit selbst in den Fuss geschossen.

Alle 4 Wochen mussten alle Mitarbeiter morgens als erstes das Passwort ändern. Sie hatten dazu genau von acht bis neun Zeit. Nach einer Weile war die Passwortsammlung zu einer erklecklichen Grösse angewachsen und die Überprüfung dauerte immer länger. Eines schönen Montags konnte die Änderungen nicht mehr innerhalb dieser Stunde abgeschlossen werden. Da ging dann eine ganze Weile nichts mehr. Die Idee stammte nicht vom armen Admin, aber er durfte es mal wieder ausbaden.

Christian Tillmanns, Geschäftsführer

Anzeigen

Der dynamische Business-Software-Spezialist

Sascha Maurer, Marketingleiter Comatic AG

Ab 2014 ist die Comatic AG mit Sitz in Sursee neue Hauptpartnerin des SKV. Das Unternehmen hat die Bedürfnisse der Schweizer KMU-Betriebe im Bereich ERP-Software bereits 2002 erkannt und begonnen, Software-Lösungen für den Schweizer Markt zu entwickeln.

Die Comatic AG vertreibt ihre Business Software nur direkt. Das nicht ohne Grund, wie Sascha Maurer, Marketingleiter der Comatic AG, erklärt: «Unsere Philosophie ist es, unsere Produkte kundenorientiert weiterzuentwickeln, und das können wir nur, wenn wir den direkten Kontakt mit den Nutzerinnen und Nutzern unserer Software pflegen. So erhalten wir den Input eins zu eins und können diesen bei der Weiterentwicklung der Software einbeziehen. Mit dem direkten Vertrieb sichern wir letztendlich eine hervorragende Software- und Beratungsqualität und können die Software zudem zu einem äusserst attraktiven Preis anbieten.»

Clevere Software für clevere KMU-Betriebe

Comatic bedient mit ihrer Business Software die unterschiedlichsten Branchen. Bereits an über 10'000 Arbeitsplätzen wird täglich mit der Software gearbeitet. Die flexible Modularität und der einfache und intuitive Aufbau sind die wichtigsten Argumente, die für die Comatic Software sprechen. Verschiedene Module stehen zur Verfügung und können in ihrer Anzahl auch unterschiedlich lizenziert werden. Mehr Flexibilität kann eine ERP-Software fast nicht bieten.

Wer keine herkömmliche Software-Lizenz kaufen will, dem steht die Möglichkeit von «Comatic as a Service» offen. Wird die Software als «Comatic as a Service» gemietet, hat der Kunde ein Rundum-Sorglos-Paket, denn die Installation, die Datensicherung und ein laufendes Backup der Daten sind im monatlichen Preis inbegriffen. Der Kunde kann von überall via Internetzugang auf seine Software zugreifen.

Die Comatic Business Software deckt jeden administrativen Bereich eines KMU ab und bietet zudem auch branchenspezifische Lösungen an. Die Software kann individuell aus diesen 7 Hauptmodulen zusammengestellt werden:

- Verkauf
- Logistik
- Debitoren
- Kreditoren
- Personal
- Hauptbuch
- Kostenrechnung

Anzeigen

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)

feel the motion.

fischerUNDryser, BASEL
MEINE CHANCE
WIR Bank
SPAREN MIT DER WIR BANK
Sparkonto mit Bonussystem: bis 1,6% Zins
www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947

Bereits über 45 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartner-Programm 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:

Büroorganisation	Classei.ch	10% Rabatt auf das ganze Sortiment
	erma-regale	-
	Thergofit GmbH	-
	Zirkumflex AG	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	Borer Consulting – Bor Con	10% Rabatt auf alle Leistungen
	different angles	10% Bildungsrabatt
	fam office gmbh	10% Rabatt auf Dienstleistungen
	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	HS Coaching & Consulting	20% Rabatt
	Ludina Personal and Organizational Develop-Workshops	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Milesi Asset Management AG	#1: 10% Rabatt auf alle Dienstleistungen #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Qimp gmbh	20% Einführungsrabatt
	TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/Beratungen bis 50% im ersten Jahr
Inkasso/ Debitorenmanagement	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen 250.– bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Gastronomie	Paphos Weine Gmbh	5% Rabatt; zugleich werden5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	TREWA AG	auf den Nettowarenwert 10%
	Welcome hotels & restaurants	-
Informatik	Blue Tornado	-
	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/Support
	Fanti Soft Heiz	10% Rabatt auf Webdesign und Support
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
	Swiss-Regio	-
	UB-office AG	-
	WinBiz	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Marketing	Belkalem Fotografie	10% auf alle Dienstleistungen
	hildebrand Media GmbH	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos
	prk Media	-
	Scheidegger Siebdruck	10% Naturalrabatt (Bsp. Sie bestellen 100 Stück und erhalten 110 Stück).
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Service USG AG	-

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

Übersetzung – Redaktion – Adaptation
Unsere Stärke: die Reaktionsfähigkeit

Seit 10 Jahren steht Ihr Übersetzungsbüro TRADACTION im Dienste der Kommunikation. Bei uns wird Qualität durch Effizienz, Schnelligkeit und Vertraulichkeit verstärkt. Wir liefern Dokumente, die mit Ihrer Botschaft übereinstimmen.

Verstehen durch Austausch
Seit 2003 schenken uns unterschiedlichste Kunden der Privatwirtschaft (CH-Grosshändler, Bahnbetriebe, usw.) sowie der öffentlichen Hand (Bund, Spitäler, usw.) ihr Vertrauen. Dank fortlaufender Weiterbildung und spannenden Projekten werden Service und Kundenorientierung täglich neu erlebt.

Unsere Dienstleistungen
Wir übersetzen all Ihre Texte: Jahresberichte, Medienmitteilungen, Reglemente, Korrespondenz, Beiträge, Newsletter, Homepages, Mailings, Personalschulungen, Präsentationen usw. Dank einem Netzwerk qualifizierter Übersetzerinnen und Übersetzer mit spezifischen Sprachen und Fachgebieten übersetzen wir Ihre Texte in folgenden Kombinationen:

Deutsch > Französisch	Deutsch > Englisch
Französisch > Deutsch	Englisch > Deutsch
Italienisch > Französisch	Spanisch > Französisch
Französisch > Italienisch	Französisch > Spanisch
Englisch > Französisch	Französisch > Chinesisch
Französisch > Englisch	Chinesisch > Französisch

Bei Aufträgen mit anderen Sprachkombinationen dienen wir als Vermittler und sorgen für alle erforderlichen Schritte, damit Sie Ihre gewünschten Texte innert der vereinbarten Fristen erhalten. Wir gewährleisten ausserdem das Korrekturlesen bzw. die Adaptation von französischen/deutschen/englischen/italienischen/spanischen Texten.

Unser Versprechen:
Die terminologische Kohärenz Ihrer Texte
Wir arbeiten mit dem Programm «SDL Trados Studio», um die Qualität und die Kohärenz Ihrer Texte zu gewährleisten. Haben Sie eine Frage oder wünschen Sie einen unverbindlichen Kostenvoranschlag? Holen Sie sich bei TRADACTION Ihre persönliche und kostenlose Offerte ein: Die SKV Mitglieder profitieren exklusiv von einem Sonderzeilentarif. Füllen Sie unser Kontaktformular auf unserer Homepage www.tradaction.ch aus, schicken Sie uns eine Mail an info@tradaction.ch oder rufen Sie einfach an – wir freuen uns auf Sie!

Laure Hoffmeyer, Inhaberin TRADACTION

TRADACTION
Haute de la Suze 8
2616 Renan
Tel. 032 968 58 03
www.tradaction.ch

Ihre Partner beim SKV

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 Study Centre der Universität Basel	-
aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
Bildung und Kommunikation	Spezialist/in in Unternehmensorganisation mit eidg. Fachausweis
BWI Management Weiterbildung	-
Consolving Ausbildung & Beratung für Sekretariat	-
different angles	10% Bildungsrabatt
ILP Lüthi + Partner, Beratungen	-
LUDINA Personal and Organizational Development	5% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
Merkbar.	10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang
PRO LINGUIS	5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
Rochester-Bern Executive MBA	-
Sanu	-
smartphoto AG	30% Rabatt für alle Neukunden
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
ZAK Zentrum for agogik GmbH	-
ZHAW School of Management and Law	-
ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	-

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

Anzeigen

BoxBrain

BoxBrain AG
Lidostrasse 5
6006 Luzern
Switzerland
+41 41 558 18 17

Intelligence out of the box

BoxBrain ist eine vollständige Geschäftssoftware für kleine und mittlere Unternehmen. BoxBrain wird zum Zentrum des Nervensystems ihres Geschäftes. Das Wort 'Box' (engl. Kiste) repräsentiert dabei das Produkt das Sie produzieren oder verkaufen. 'Brain' (engl. Hirn) steht für die Smartness von BoxBrain und seine menschlichen Züge. Denn BoxBrain spricht mit Ihnen. In einem SMS-ähnlichen Chat hilft BoxBrain Ihnen dabei, ihre täglichen Aufgaben effizient zu erledigen. Dies macht BoxBrain einmalig.

MELDEN SIE SICH FÜR EIN LIVE DEMO
www.boxbrain.com/live-demo
an oder senden Sie uns ein E-Mail
info@boxbrain.com

Exportnachteile des starken Franken kompensieren

– durch Outsourcing in Billiglohnländer oder Insourcing am Standort Schweiz?

Andreas Wälti (CEO) MCG Consulting Group

Die Exportnachteile des starken Schweizer Franken versuchen KMU zunehmend mit Sourcing- und Outsourcing-Schritten zu kompensieren. Dem Preisdruck mit Kostensenkung zu begegnen, ist jedoch für KMU auch mit Insourcing-Schritten am Standort Schweiz möglich. Die Entscheidung, welches der erfolgversprechendere Weg ist, fällt derzeit vielen KMU schwer. Die Empfehlung von Experten lautet dazu, vorab einen systematischen Vergleich mit Methoden der benchmarkgestützten Bewertung vorzunehmen. Die Sourcing-Experten der MCG Consulting Group empfehlen für KMU dazu eine Vorgehensweise in 4 überschaubaren Schritten.

Seit der starke Schweizer Franken bei KMU für erhebliche Nachteile im Export sorgt, fragen sich viele Unternehmer, wie diese Exportnachteile – insbesondere mit Sourcing-Massnahmen in Einkauf und Logistik – kompensiert werden können.

Hinzu kommt, dass die meisten Schweizer KMU der MEM-Industrie (Metall- und Kunststoffverarbeitung, Elektrotechnik und Maschinenbau) vor allem in die EU exportieren und dort mit dem starken Schweizer Franken unter enormen Preisdruck geraten. Doch wie soll dem Preisdruck mit Kostensenkung begegnet werden? Meist bedeutet dies, die Personal- oder Materialkosten zu senken.

Viele Schweizer KMU der MEM-Industrie wären jedoch mit weiterem Personalabbau nicht mehr wettbewerbsfähig. Bleibt also die Frage, wie Materialkosten nennenswert reduziert werden können bspw. durch Einsparpotenziale im Einkauf bzw. im Sourcing an Billigstandorten im osteuropäischen EU-Raum.

Eine immer grösser werdende Anzahl von Schweizer KMU hat diese Frage anscheinend «pro Sourcing in Billiglohnländern» entschieden und ist mit Sourcing und Outsourcing – insbesondere in Osteuropa – aktiv.

Auf den ersten Blick «geht die Rechnung auf» bzw. scheint die Osteuropa-Strategie im Sourcing erfolgsversprechend:

- Einsparpotenziale grösser 20% bestehen in einer Vielzahl von Materialgruppen und Zukaufteilen.
- der Lohnindex vieler osteuropäischer Länder liegt bei 10–15% des Schweizer Niveaus.
- osteuropäische EU-Länder haben sich in den letzten Jahren enorm entwickelt: Technologie, Infrastruktur, Qualifikation, Lieferzeit und Produktqualität erfüllen zunehmend Schweizer KMU-Anforderungen.

Schaut man hier jedoch näher hin und untersucht die Erfolgsbedingungen im Osteuropa-Sourcing etwas genauer, so zeigt sich:

- für KMU bestehen nach wie vor nicht unerhebliche Risiken in Low-Cost-Countries (LCC's)
- eine Vielzahl von Beispielen zeigt zudem: viele Schweizer KMU haben im sog. LCC-Sourcing die geplanten Einsparungen nicht realisiert. Im Gegenteil: Qualitätsprobleme und die fehlende Einhaltung von Lieferterminen, etc. haben zu nennenswerten Verlusten beigetragen.
- auch eine vorsichtige und umsichtige Vorgehensweise – etwa nach der Devise: zunächst erste Erfahrungen mit Sourcing in LCC's sammeln und erst danach umfassendes Sourcing oder gar Outsourcing betreiben – schützt vor o.g. Problemen nicht. Zu viele Fragen stellen sich in diesem Prozess:
  Welche konkreten Preisentwicklungen bestehen in welchen Regionen für mein Zukaufteil? Welche Produktionsbedingungen habe ich in welchen Regionen und Billiglohnländern zu erwarten? Wie sind Lieferanten aus Billiglohnländern zu zuverlässigen Produktionspartnern zu entwickeln?

MCG Consulting Group – Ihr Partner in allen Sourcing-Fragen

Die MCG Consulting Group ist spezialisiert auf alle Fragen des Sourcing, Outsourcing und Insourcing für KMU. Die MCG verfügt über Experten und umfassendes Know-how in der Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette von KMU am Standort Schweiz.

Die MCG Consulting Group bietet KMU gezielte Benchmarking-Services für Sourcing-Fragen und Make-or-Buy-Entscheidungen an. Fundierte Erfahrung in der Anwendung praxisrelevanter Methoden der benchmarkgestützten Bewertung von Sourcing-Alternativen (inkl. Investitions- bzw. Technologie-Entscheidungen) sind dabei selbstverständlich.

Die MCG Consulting Group bietet daneben umfassende Unterstützung bei der Lieferantensuche und -bewertung an. Für KMU liegt dabei der regionale Fokus auf osteuropäischen EU-Ländern und ausgewählten LCC (beispielsweise Türkei). Ebenso unterstützt die MCG das Outsourcing vor Ort inkl. Standortsuche und -aufbau.

www.mcgconsulting.de info@mcgconsulting.de

Stellt man sich diese Fragen konsequent, gelangt man an den Punkt, an dem sich der Vergleich von Sourcing- und Outsourcing-Schritten in's billige Ausland mit gezielten Insourcing-Schritten am Standort Schweiz aufdrängt. Dies nicht zuletzt auch, weil eine wachsende Anzahl Schweizer KMU erfolgreich Insourcing betreiben (verbunden mit gezielter Prozessoptimierung und intelligenten Automatisierungskonzepten) und damit vormachen, wie erforderliche Kostensenkungen am Standort Schweiz zu realisieren sind, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Im Kern stellt sich also vor jeder Outsourcing-/Insourcing-Entscheidung (bzw. vor jedem Schritt des Einkaufes an Billiglohnstandorten) die Frage, «wie kann ich die Einsparmöglichkeiten des Sourcing & Outsourcing in Billiglohnländern mit meinem Insourcing-Potentialen am Standort Schweiz nachvollziehbar vergleichen». Diesen Vergleich im ersten Schritt empfehlen notabene alle seriösen Sourcing-/Outsourcing-Experten. Das dabei empfohlene Vorgehen verfolgt konsequent die nachfolgenden Schritte:

Schritt1:
Auswahl von Produktgruppen bzw. Zukaufteilen mit nennenswertem manuellen Produktions-/Montage- und/oder Verpackungs-Anteil

Schritt 2:
Benchmarkgestützte Bewertung der zur Herstellung dieser Produktgruppen/Zukaufteile erforderlichen Produktions-, Montage- und Logistikprozesse in Bezug auf Auslastung, Durchlaufzeit bzw. Produktivität (sowohl in technischer Hinsicht wie auch in wirtschaftlicher Hinsicht).

Schritt 3:
Bewerten der dazu erforderlichen Technologie inkl. möglicher Alternativen bezüglich Maschineneinsatz bzw. Automatisierung.

Schritt 4:
Abstimmen des oben untersuchten Teileclusters zur benchmarkgestützten Bewertung (Eigenfertigung – Fremdbezug) auf TCO-Basis.

KMU sind mit dieser Vorgehensweise gut gerüstet: Make or Buy-Entscheidungen bzw. Entscheidungen pro/contra Insourcing oder Outsourcing in Billiglohnländer stehen somit auf einer sicheren Grundlage.

Wird nach o.g. Vorgehen bewertet, werden zudem mögliche Risiken rechtzeitig erkannt und negative Auswirkungen richtig eingeschätzt.

Voraussetzung für diese Vorgehensweise ist jedoch der Zugriff auf die erforderlichen Benchmarks und verfügbaren Erfahrungswerte sowohl in der Anwendung der TCO-Methode (TCO = total cost of ownership) wie auch in der Anwendung einer gezielten Nutzwertanalyse.

Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, ist die Unterstützung von externen Experten unerlässlich. Wer diese Vorgehensweise zeitsparend und unter Vermeidung der bestehenden Risiken verfolgen will, ist also gut beraten, sich externe Unterstützung zu holen.

Die gute Nachricht hierbei: Diese Unterstützung ist für KMU in der EU förderfähig (mit bis zu 50% Zuschüssen auf Beratungskosten).

Ist die Entscheidung zuguterletzt pro Sourcing-Schritte oder gar pro Verlagerung an Billigstandorte im Ausland gefällt, ist für KMU jedoch ein Hinweis ernst zu nehmen:
Wer diesbezüglich erste Schritte im Ausland realisieren will, sollte sich möglichst an Standorten bewegen, welche den Standards am Standort Schweiz am Nächsten kommen. Für KMU ohne Erfahrung im internationalen Sourcing ist dies am besten in osteuropäischen EU-Ländern zu realisieren.

Neben Investitionszuschüssen bis max. 50% (je nach Region 60%) liegen die Vorteile in diesen Ländern in rechtlichen, politischen und produktionstechnischen Bedingungen, welche Schweizer Standards zunehmend erfüllen. Last but not least ist in diesen Ländern auch das Währungsproblem erledigt: wer in's Euroland exportiert und gleichzeitig den Einkauf in Euro realisiert, hat die Währungsprobleme des starken Schweizer Franken kompensiert.

Die beste Nachricht last but not least: eine Sourcing- bzw. Outsourcing- oder eine Make or Buy-Entscheidung auf dieser Grundlage zu fällen, bedeutet nicht nur «minimale Risiken bei maximalem Erfolg» realisieren. Vielmehr gilt: der eigene Standort in der Schweiz wird damit gestärkt und die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhalten – und das unabhängig davon wie die Entscheidung am Ende aussieht!

Anzeigen

Spezialpreise für KMU-Mitglieder

Das Hotel al ponte in Wangen an der Aare bietet den KMU-Mitgliedern für 2014 Spezialpreise für Übernachtungen mit Frühstücksbuffet an. Es betrifft vor allem jene KMU, die Mitarbeiter im Aussendienst haben und nicht täglich nach Hause fahren, oder KMU, die Seminare an einem zentralen Ort durchführen möchten.

Egal, ob es Kunden oder Mitarbeitermeetings sind, die Spezialpreise für Einzel- und Doppelzimmer sind gegen Vorweisen des SKV Mitgliederausweises gültig. Einzelzimmer CHF 125, Doppelzimmer 160 Franken pro Nacht. Zudem verfügt das Hotel al ponte über 100 Parkplätze, die den Gästen kostenlos zur Verfügung stehen. Das Hotel eignet sich ausgezeichnet für kurze Meetings mit Kunden an zentraler Lage, nahe am Autobahnkreuz A+/A2. Das alponte ist in 20–50 Minuten von Bern, Zürich, Basel oder Luzern erreichbar und liegt direkt bei der Autobahnausfahrt.

Hotel al ponte
Wangenstrasse 55
3380 Wangen a/A
Tel. 032 636 54 54
www.alponte.ch

Anzeigen

Sonderangebot Februar

Sie sind zwar im Internet, aber Ihre WebSite ist langsam in die Jahre gekommen? Wir aktualisieren Ihre WebSite und bauen diese mit einem professionellen CMS System so auf, dass Sie zukünftig Ihre WebSite direkt selber und ohne benötigte Programmierkenntnisse selber anpassen können. **Und der ganze Umbau kostet nur Fr. 500.–.**

Sie möchten eine eigene App haben, welche auf allen gängigen Smartphones läuft? Dann können wir Ihnen Ihre eigene App erstellen, professionell, funktional **und das für nur Fr. 500.–**.

Sie sind noch nicht auf den wichtigsten SocialMedia Kanälen oder nutzen diese zu wenig? Wir erstellen für Sie alle wichtigen SocialMedia Auftritte wie Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter, YouTube, Flicker, Yelp, Pintarest und viele mehr. **Und dies alles zum Pauschalpreis von nur Fr. 500.–.**

KMU Netzwerk AG, Eschenring 13, 6300 Zug, Tel. 041 348 03 30, www.einstiegsservice.ch

Apaliving – einfach Übernachten und Wohnen auf Zeit

Es entspricht der heutigen Zeit, dass man aus geschäftlichen und privaten Gründen immer häufiger und für befristete Zeit eine Bleibe fernab von Zuhause benötigt. Apaliving antwortet mit einem unkomplizierten und flexiblen Angebot an möblierten Wohnungen und einem funktionalen Budgethotel auf dieses Bedürfnis.

Das sehr dynamische Projekt wurde vor 5 Jahren unter dem Deckmantel des Credit Suisse Fund LivingPlus und der Immobilienverwaltung Wincasa AG in Basel gestartet und zählt heute noch weitere Objekte in den Kantonen Schwyz und Zug.
Der Hauptsitz und das Herz von Apaliving befindet sich in Basel. Von hier aus wird das Budgethotel in Basel und rund 100 möblierte Wohnungen in Basel, Cham und Wollerau betrieben.

Das Budgethotel in Basel
Mitten im Trendquartier Gundeldingen an einer ruhigen Nebenstrasse der Dornacherstrasse bietet Apaliving seinen Gästen ein Hotel mit 180 funktional eingerichteten Zimmern.

Das Angebot einer Budgetunterkunft ist eine Antwort auf die stetig wachsende Nachfrage nach zweckmässigen und unkomplizierten Unterkunftsmöglichkeiten zu einem attraktiven und vernünftigen Preis.

Mit 180 Zimmern gehört das Budgethotel zu den grössten Hotels in Basel. Den Gästen stehen die Zimmerkategorien Standard und Deluxe zur Auswahl, welche schlicht gehalten und mit Bad/WC, TV, Wasserkocher, Kühlschrank, Einbauschränke und Arbeitsfläche ausgestattet sind. Die Deluxezimmer unterscheiden sich von den Standardzimmern hauptsächlich durch die Grösse des Bettes und einer Nespressokaffeemaschine.

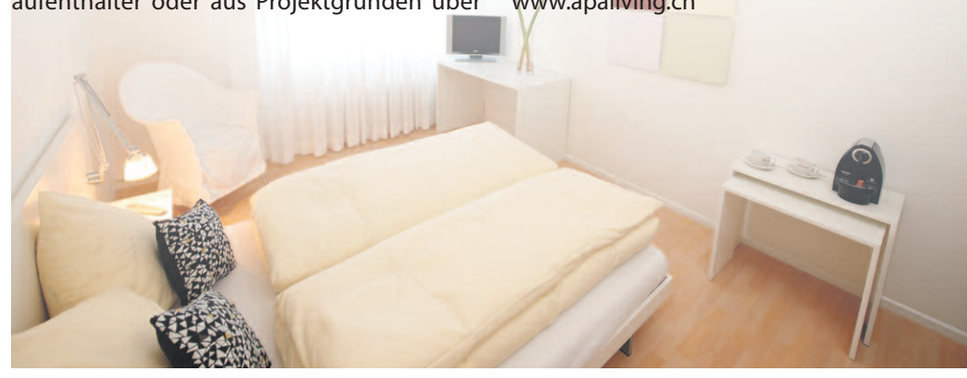
Die Stärken des Hotels sind die ideale Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Innerhalb von wenigen Minuten erreicht man direkt das Messeareal, die Innenstadt, den St. Jakobspark, den Bahnhof SBB und den Flughafen.
Eine preisgünstige Tiefgarage mit ca. 300 Parkplätzen, kostenloser W-Lan-Zugang und die kostenfreie Benutzung der Waschküche runden das Angebot ab. Ein einfaches und unkompliziertes Einchecken ausserhalb der Receptionsöffnungszeiten wird durch einen Schlüsselkasten mit persönlichem Zugangscode gewährleistet, was viele Gäste sehr schätzen.

Die Mehrheit der Gäste sind Geschäftsleute und eine Vielzahl von ihnen sind Wochenaufenthalter oder aus Projektgründen über längere Zeit im Apaliving zu Gast. Aufgrund dieser Eigenheit der Hotelgäste entsteht auch die sehr hohe Aufenthaltsdauer von durchschnittlich 4 Übernachtungen pro Gast.

Möblierte Wohnungen in Basel, Cham und Wollerau
Nebst dem Budgethotel umfasst Apaliving rund 100 möblierte Wohnungen in der Stadt Basel sowie den Seegemeinden Cham (ZG) und Wollerau (SZ). Die 1.5 bis 4.5-Zimmer-Wohnungen bieten unkompliziertes Logieren mit wohnlichem Charakter und die Annehmlichkeiten von Hoteldienstleistungen. Alle Wohnungen sind ab 1 Monat zu mieten und offerieren flexible Kündigungsfristen.

Besuchen Sie uns auf www.apaliving.ch, www.facebook.com/ApalivingDasBudgethotel oder www.youtube.com/watch?v=KQjO2gHm-oU.

Apaliving
J.J. Balmerstrasse 1, 4053 Basel
Tel. 061 333 05 30
www.apaliving.ch



Anzeigen

Das **BUDGETHOTEL** im Herzen Basels

„Einfach übernachten“

Preiswert und zentral

180 zweckmässig eingerichtete Hotelzimmer in den 2 Kategorien Standard und Deluxe.
Unsere Toplage bietet den idealen Ausgangspunkt für Geschäft und Freizeit.

APALIVING - Das Budgethotel
J.J. Balmer-Strasse 1, CH-4053 Basel, Fon +41 61 333 05 30
info@apaliving.ch, **www.apaliving.ch**

APALIVING
Das Budgethotel.

Das Querdenker-Mindset

Karem Albash

Mit dem richtigen Mindset steht und fällt der Erfolg. Was aber macht ein erfolgreiches Mindset aus? Eine Reise in die Welt des Querdenkens.

«Lasst uns der berühmteste Fischmarkt der Welt werden», soll ein Fischhändler des Seattle Pike Place Fish Market gesagt haben. Der Fischmarkt war zu diesem Zeitpunkt unbekannt, das Geschäft lief schlecht und alle Mitarbeiter hatten eine Krise. In dieser Visionssuche wurde der Grundstein für eine positive Veränderung gelegt. Diese Querdenker haben die Paradigmen der Fischmärkte hinterfragt und die innere Einstellung verändert. Heute scherzen die Verkäufer mit den Kunden, werfen Fische durch die Luft und machen eine tolle Show, die sich positiv auf den Umsatz auswirkt.

Querdenken beflügelt den Geist, steigert die Kreativität und führt zu einem erfolgreichen Mindset. Man verlässt bekannte Pfade und öffnet sich für das Feld der Möglichkeiten. Querdenken bedeutet das Gewohnte in Frage zu stellen, die Fantasie anzuregen und so neue Lösungen zu finden.

Das Mindset

Im Englischen gibt es den Ausdruck vom Mind, für den es in der deutschen Sprache kein analoges Wort gibt. Der Mind beinhaltet unter anderem den Verstand, alle Verhaltensmuster und die selektive Wahrnehmung. Aufgrund dieser Einstellung (Set), treffen wir bewusste und unbewusste Entscheidungen. Und das Mindset ist der Ausdruck dafür, was Sie für möglich halten und was nicht. Ist es möglich ohne Kapital und Erfahrung erfolgreich ein Geschäft aufzubauen? Kann man seine Umsätze innerhalb eines Jahres verdreifachen? Können Sie den Stress halbieren und gleichzeitig Ihre Leistungsfähigkeit verdoppeln? Dreimal Ja – wenn Ihr Mindset es zulässt. Und das können Sie trainieren.

Wie sehen Sie die Welt?

Wir sehen die Welt nicht wie sie ist, sondern wie wir diese auf Grund unserer vergangenen Erfahrungen und Glaubensmustern wahrnehmen. Die gleiche Situation kann von zwei Menschen völlig unterschiedlich beurteilt werden. Dazu fällt mir die Geschichte von zwei den Schuhverkäufern in Afrika ein. Beide wurden nach Afrika geschickt, um den Markt zu analysieren. Der eine meldete dem Mutterhaus: *«Die laufen alle Barfuss herum und brauchen keine Schuhe. Ich komme heim.»* Der andere sagte: *«Die laufen alle Barfuss herum, das wird das Geschäft meines Lebens. Schickt mir Schuhe!»*

Die Gewohnheitsfalle

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier, dessen Terretorium die Komfortzone ist. Jeden Tag denken wir 95% die gleichen Gedanken. Das macht das Leben einfacher, denn morgen wird so sein wie gestern. *«Bloss nichts Neues auszuprobieren, das könnte schiefgehen. Lass alles beim Alten, das hat schon immer funktioniert.»* So hat wahrscheinlich der Chef von Nokia gedacht, als das erste iPhone auf den Markt kam. Und wo steht Nokia heute?

Eine Welt voller Möglichkeiten

Es gilt das Mindset zu ändern, um aus dem automatisierten Alltagstrott herauskommen. Wenn man die trübselige Stimmung eines Fischmarktes in eine mitreissende Atmosphäre verwandeln kann, was ist dann sonst noch möglich? Für den Erfolg braucht es eine Pro-Aktive Haltung das gewohnte (Denk-)Umfeld zu verlassen. Raus aus der Komfortzone, rein ins Abenteuer. Jeder hat das Potenzial für geniale Einfälle, ich habe noch nie einen unkreativen Menschen getroffen. Ich spreche von dem Teil Ihrer Persönlichkeit, der aus Birkenstocksandalen einen Moderenner macht und Kleider von Karl Lagerfeld in H&M-Ketten verkauft.

Erleuchten Sie Ihren Geist

Brechen Sie mit Traditionen und katapultieren Sie Ihren Geist aus der Alltagsmühle. Unternehmer brauchen Zündstoff für Ihre Genialität. Planen Sie einmal pro Woche einen Querdenker-Tag ein, um neue Impulse für Ihr Mindset zu erhalten. Es braucht regelmässig neue Impulse, um den Erfolg langfristig generieren zu können.

Umsetzungs-Tipps:

1. Brechen Sie mit Gewohnheiten: Picknick statt Kantine, Busfahrt statt Auto, Buchhandlung statt Stammtisch.

2. Informieren Sie sich über Erfolge in der Start-Up Szene. Jungunternehmer haben wenig Geld, sind voller Tatendrang und kreativ in der Umsetzung.

3. Fantasieren Sie über den Idealzustand Ihres Unternehmens und fragen Sie sich: «Wie erreiche ich diesen?»

Das fördert Ihr Erfolgs-Mindset, d.h. Sie werden mehr Chancen sehen und ergreifen können. Und das wird sich positiv auf Ihre Selbstständigkeit und Ihr Unternehmen auswirken.

Karem Albash ist Speaker, Coach und Trainer zum Thema Mindset, Querdenken & Flow.
www.karemalbash.ch

Matrix Live GmbH
Im Allmendli 7, 8703 Erlenbach
Tel. 079 672 79 99, Office: 043 540 47 48
www.matrix-live.ch

Ein Querdenker-Tag für Ihre Genialität

Am 14. März 2014 ist der Querdenker-Tag im Volkshaus Zürich. Hauptredner ist der Business-Experte und Besteller-Autor Hermann Scherer (Jenseits vom Mittelmass) zusammen mit dem Mindset-Coach Karem Albash im Volkshaus Zürich.
Holen Sie sich neue Ideen für Ihr Geschäft, Ihren Erfolg, Ihr Leben. Raus aus der Komfortzone, rein ins Abenteuer.
*Mit dem **Promo-Code «SKV10»** erhalten Sie 10% auf den Ticketpreis von 150.– sFr.*
www.Der-Querdenker-Tag.ch

Arbeitnehmer-Erwartungen für 2014

Zwei Drittel der Arbeitnehmenden erwarten keine negativen Veränderungen der Schweizer Wirtschaft für 2014. Welche Erwartungen Schweizer Arbeitnehmende ausserdem für 2014 an ihren Arbeitgeber und ihr Arbeitsumfeld haben, ist Thema der aktuellen Arbeitnehmerbefragung im Rahmen des Randstad Arbeitsbarometers (Q4/2013).

61% der Schweizer Arbeitnehmer erwarten für 2014 gar eine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage. Damit liegt die Schweiz über dem weltweiten Durchschnitt, der bei 49% liegt. Im Allgemeinen zeigen sich Männer etwas optimistischer als ihre weiblichen Kollegen: 63% der Männer erwarten eine Verbesserung, während es 58% der Frauen sind.

61% erwarten eine Gehaltserhöhung und 48% einen Bonus

Hand in Hand mit der positiven Einschätzung der Schweizer Wirtschaft erwarten ebenso viele Arbeitnehmer eine Gehaltserhöhung für das nächste Jahr und fast die Hälfte einen Bonus aufgrund des erfolgreichen vergangenen Jahres. Im weltweiten Vergleich liegt die Erwartung der Schweizer Arbeitnehmer in Bezug auf eine Gehaltserhöhung im Durchschnitt, wohingegen 75% aller Angestellten in Asien und 84% in Lateinamerika fest mit einer Gehaltserhöhung rechnen.

Abschalten in der Freizeit wichtig

Die Frage, inwieweit Schweizer Arbeitnehmer in ihren Ferien abschalten können, bejahten 75% der Befragten. Dennoch bleiben 28% während der Ferien erreichbar und lesen ihre E-Mails. Weltweit hält sich fast die Hälfte der Arbeitnehmer während ihrer freien Zeit über das, was in der Firma passiert, via E-Mail informiert.

Unterschiedliche Einstellung zu Ausländern am Arbeitsplatz

Sehr unterschiedlich ist die Wahrnehmung, was das Thema Ausländer angeht. Gut die Hälfte der Befragten geben an, dass es für sie eine Bereicherung ist, mit ausländischen Kollegen zu arbeiten. Allerdings empfinden drei von zehn (29%) der Befragten, dass sich ihr Arbeitsumfeld zum Negativen geändert hat, seit sie mit Ausländern zusammen arbeiten. Männer gewichten die negativen Einflüsse deutlich höher als Frauen (35% zu 23%). Ein Viertel der Befragten hat Angst um seinen Job aufgrund von ausländischen Arbeitnehmern.

Mobilitäts-Index weiter auf dem Rückgang

Der Mobilitäts-Index ist nach dem letzten Quartal international von 109 auf 107 gesunken. Der Index zeigt an, wie viele Arbeitnehmer davon ausgehen, dass sie innerhalb der nächsten sechs Monate eine neue, vergleichbare Stelle annehmen werden. In der Schweiz ist der Index ebenfalls weiter rückläufig und auf 98 gefallen.

Hintergrundinformation zum Randstad Arbeitsbarometer:

Das Randstad Arbeitsbarometer wird seit 2003 vierteljährlich in mittlerweile 32 Ländern durchgeführt. Mit der Online-Umfrage werden pro Land 405 Arbeitnehmer zwischen 18 und 65 Jahren zu Themen im Arbeitsmarkt befragt.

Randstad Arbeitsbarometer

- **Erhebung durch:**
  Survey Sampling International (SSI)
- **Erstmalige Erhebung:**
  2003
- **Teilnahme an der Erhebung:**
  32 Länder weltweit
- **Veröffentlichung der Erhebungen:**
  4 Mal jährlich
- **Mobilitäts-Index:**
  Quartalsweise wiederkehrende Themen über lokale und globale Trends auf dem Arbeitsmarkt aus Sicht der Mitarbeiter, über Mitarbeitervertrauen- und Motivation sowie über Zufriedenheit am Arbeitsplatz
- **Quartalsweise rotierende Reihe von Fragen:**
  3–4 brisante Themen im Personaldienstleistungsbereich
- **Quantitative Erhebung:**
  Mittels Online-Fragebogen, Bevölkerung im Alter zwischen 18–65 Jahren, Mindestarbeitszeit der Befragten: 24 Stunden pro Woche, in einem bezahlten Job (nicht selbstständigerwerbend)
- **Stichprobengrösse:**
  405 Interviews pro Land

Randstad (Schweiz) AG

Wir sind mit 50 Filialen in der gesamten Schweiz präsent. Über 250 kompetente Mitarbeitende machen Randstad zum Experten auf dem Gebiet der Stellenvermittlung und des Personalmanagements. Die Leistungen umfassen die Vermittlung von Temporär- und Dauerstellen sowie die Rekrutierung von Führungspersonen für die mittlere und die obere Kaderstufe in den Bereichen IT, Banking & Finance, Engineering und Life Science. Randstad ist seit 1995 in der Schweiz aktiv und gehört zur niederländischen Randstad Holding nv, deren Aktien an der NYSE Euronext Amsterdam kotiert sind. Mit einem Gesamtumsatz von rund 17,1 Milliarden Euro (Jahr 2012), 4500 Niederlassungen in 40 Ländern und täglich über 580'000 Mitarbeitenden im Einsatz ist Randstad einer der grössten Personaldienstleister weltweit.

Weitere Informationen: **www.randstad.ch**

Randstad (Schweiz) AG
Leutschenbachstrasse 45
8050 Zürich
Tel. 058 201 59 13

Schweizer Monat «Eine Muss-Lektüre für Unternehmer»

Der «Monat» ist das Autoren- und Debattenmagazin mit freiheitlicher Grundhaltung. In jeder Ausgabe setzen wir einen Themenschwerpunkt, «Dossier» genannt, in dem wir Fragen zur Zeit stellen und von verschiedenen Perspektiven beleuchten.

Im Februar: Familienunternehmen.
Erleben wir eine Renaissance der Patrons? Was können wir von Familienunternehmern lernen? Was treibt sie an? Und wie haben sie ihre Nachfolge geregelt?
All das und noch viel mehr lesen Sie im Schweizer Monat.

«Der ‹Schweizer Monat› ist für jeden Unternehmer eine Muss-Lektüre».
Fredy A. Lienhard, Unternehmer und VRP der Lienhard Office Group

Jetzt abonnieren! Wir wünschen anregende Lektüre.
www.schweizermonat.ch/subscription_index

Die CSP AG erweitert ihr Partnergremium

Das auf Organisations- und Informatikberatungen spezialisierte Schweizer Beratungsunternehmen CSP AG hat durch kontinuierliches organisches Wachstum eine Grösse von aktuell 22 Mitarbeitern erreicht.

Im Zusammenhang mit diesem Wachstum hat die CSP ihr Partnergremium durch Michèle Mégroz, lic.oec. HSG / eidg.dipl. Informatikerin, erweitert. Ihre breite Kompetenz und Erfahrung machen sie zu einer äusserst wertvollen Ergänzung der Partnerkonferenz.

Alexander Colombi, Vorsitzender der Geschäftsleitung der CSP AG sagt dazu: «Wir freuen uns ausserordentlich mit Michèle Mégroz die erste Frau in unserem Partnergremium zu begrüssen.»

Als Partner des Wandels und der Neuerungen optimieren die Mitarbeitenden der CSP die Organisation und die Informatik ihrer Kunden bereits seit über 15 Jahren an den Standorten St. Gallen und Bern. Die Kunden bescheinigen den Beraterinnen und Beratern der CSP eine überdurchschnittlich hohe Qualität bei ihrer Arbeit. Die CSP pflegt folgende Spezialisierungsgebiete:

- Projektmanagement
- Prozess-Engineering
- Requirements-Engineering & Evaluationen
- Projektportfolio-Management
- Sourcing & Kooperationen
- IT-Service-Management

CSP AG
Teufener Strasse 5, 9000 St. Gallen
Tel. 041 71 231 10 60, www.csp-ag.ch

Neue Impulse für stabile Lösungen

Marianne Wolf *Rolf Flury*

Zusammen mit ihrem Geschäftsleitungskollegen Rolf Flury bietet Marianne Wolf, Gründerin und Inhaberin der Praxis für Lösungs-Impulse GmbH, vielfältige Lösungsansätze für Menschen und Unternehmen in Krisensituationen. Der Bogen spannt sich vom gezielten Coaching bei Burnout oder in schwierigen Familiensituationen über traditionelle, körperorientierte Heilmethoden bis hin zum professionellen Case Management für Arbeitgeber und -nehmer. Dieses Angebot steht am Praxishauptsitz in Derendingen (SO) und am Standort Brugg (AG) zur Verfügung. Eine weitere Praxis in Laufen (BL) ist derzeit im Aufbau.

Aus einer Hand

Das Unternehmen vereint umfassende therapeutische und arbeitsbezogene Kompetenzen unter einem Dach. Dieses Konzept bildet die Basis für eine ganzheitliche Begleitung resp. Dienstleistungen, die sowohl präventive wie akute Massnahmen einschliessen. Zwei Dinge stehen dabei klar im Fokus: die Hilfe zur Selbsthilfe und der Erhalt der Wertschöpfung – insbesondere in den Bereichen Job-, Burnout- und AD(H)S-Coaching (in Zusammenarbeit mit ADHS 20+).

Menschen verstehen

Eine wesentliche Grundlage des therapeutischen Angebots der Praxis für Lösungs-Impulse bildet die Integrierte Lösungsorientierte Psychologie (ILP). Entwickelt von Dr. Dietmar Friedmann, arbeitet diese Methode mit drei plausiblen, gut erfassbaren Persönlichkeitstypologien. Sie helfen dem einzelnen Menschen sich sowie andere in ihrem Denken, Handeln und Fühlen besser zu verstehen, was gleichzeitig die Fähigkeit zum selbständigen Lösen von Problemen massgeblich unterstützt. Marianne Wolf und ihr Team setzen diese Methode in zweifacher Weise ein: als Coachingfachpersonen und als Ausbildende, die Einzelpersonen wie Firmen damit wertvolle «Werkzeuge» für eine effektive und nachhaltige Selbsthilfe an die Hand geben. Die Unternehmerin ist hier stets am aktuellen Puls – parallel zu ihrer Praxistätigkeit leitet sie die ILP Fachschule Bern mit acht Standorten in der Nordwestschweiz.

Partnerschaftliche Begleitung am Arbeitsplatz

Das Auftreten von Erkrankungen wie Burnout, AD(H)S oder anderen psychosomatischen Leiden bringt ein bisher stabiles Gefüge schnell ins Wanken. Die grössten Ängste der Betroffenen konzentrieren sich meist auf ihre berufliche Tätigkeit. Deshalb richtet die Praxis für Lösungs-Impulse ihre Massnahmen in erster Linie auf den Erhalt des Arbeitsplatzes aus. Das gibt beiden Seiten, Arbeitnehmer und -geber, ein gutes Stück Sicherheit und bringt wertvolle Vorteile wie den Erhalt von sozialer und wirtschaftlicher Stabilität, Fachwissen und Qualität, Entlastung des sozialen Umfelds. Auch die ausfallbedingten Personalkosten auf Unternehmensseite reduzieren sich so entscheidend. Das kombinierte Dienstleitungskonzept sorgt zudem für eine durchgängige kompetente Begleitung. Mit Rolf Flury als ILP-Coach und versiertem Case Management Experten steht allen Beteiligten ein erfahrener Partner zur Seite. Um für Krisensituationen wie Burnout ein breiteres Verständnis und angemessene Handlungsweisen zu etablieren, bringen Marianne Wolf und Rolf Flury ihr fundiertes Know-how auch in Bern und Solothurn ein.

Ganzheitlicher Blickwinkel

Nicht nur die Psyche, sondern ebenso der Körper spielen für den möglichst schnellen und dauerhaften Weg aus der Krise eine massgebliche Rolle. Körperorientierte Therapie-/Heilmethoden haben daher im sorgfältig zusammengestellten Angebot der Praxis für Lösungs-Impulse ihren festen Platz. Als besonders wirksam erweist sich das Japanische Heilströmen. Mittels der gezielten Anregung der körpereigenen Energieströme lassen sich emotionale und mentale Blockaden wirkungsvoll auflösen, die Selbstheilungskräfte der behandelten Personen werden angeregt. Ganz im Sinne ihrer Philosophie «Hilfe zur Selbsthilfe» bietet das Praxisteam das Japanische Heilströmen als Behandlung und Ausbildung an.

Auch hier zeigt sich das logische Zusammenspiel des gesamten Angebotsspektrums. Was beim ersten Augenschein wie eine «bunte» Vielfalt wirkt, fügt sich spätestens auf den zweiten Blick zu einem sinnvollen Ganzen zusammen.

Hintergrundinformationen:

Marianne Wolf ist Gründerin und treibende Kraft der Praxis für LösungsImpulse GmbH. Mit ihrer breiten Ausbildungspalette, ihrem kulturell vielfältigen biografischen Hintergrund, ihrer Berufs- und Lebenserfahrung ist sie auch komplexesten Situationen gewachsen. Marianne Wolf ist u.a. ausgebildeter Coach (Master ILP) und Business Coach, Traumatherapeutin und amtliche Dolmetscherin (türkisch/deutsch) für Behörden und Gerichte.

Rolf Flury, Geschäftsführer des Praxisstandorts Brugg, verfügt über langjährige und vielseitige Berufserfahrung, sowohl in der Privatwirtschaft wie auch bei staatlichen Institutionen. Seine Hauptkompetenzen liegen in den Bereichen Case Management, Job-Coaching, WISA, ILP-Coaching und Bewerbungscoaching.

Im Überblick – das Gesamtangebot der Praxis für Lösungs-Impulse

Für Einzelpersonen:

- Einzelcoachings
- Paartherapie
- Coaching in Fremdsprachen (Türkisch, Französisch, Albanisch, Kroatisch, Serbisch)
- Übersetzungen/Dolmetschen (Türkisch, Französisch, Albanisch, Kroatisch, Serbisch)

Für Firmen/Institutionen:

- Case Management
- Burnout-Prävention
- AD(H)S Coaching (in Zusammenarbeit mit ADHS 20+)
- Arbeitsplatz-Integration
- Frühintervention
- Jobcoaching
- Teamcoaching

Kurse/Ausbildungen:

- ILP-Ausbildung zum Dipl. Coach/Berater
- Japanisches Heilströmen
- EFT-Klopfmethode
- Reiki

Praxis für Lösungs-Impulse
Mühlegasse 7, 4552 Derendingen
Tel. 032 530 33 61
Neumarkt 2b, 5200 Brugg
Tel. 056 441 43 30
Hauptstrasse 20, 4242 Laufen
Tel. 032 530 33 61
www.loesungs-impulse.ch

Jetzt sparen!
www.personal-swiss.ch/
registrierung

Personal Swiss

8.–9. April 2014 | Messe Zürich

13. Fachmesse für Personalmanagement

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

HRM.CH · n|w Fachhochschule Nordwestschweiz · ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management · HR Today · NZZ MEDIENGRUPPE

Gratis Ticket für die CeBIT für SKV Mitglieder

Erleben Sie vom 10.–14. März 2014 auf dem Messegelände in Hannover neuste Entwicklungen und Lösungen für das digitale Business zum Teilen und gemeinsamen Nutzen von Wissen, Ressourcen und Erfahrungen in acht Ausstellungebereichen und sechs zielgruppenspezifischen Sonderformaten. Verschaffen Sie sich einen 360° Überblick über die aktuellen Produktneuheiten innerhalb der wichtigsten Themenbereiche der digitalen Welt und fordern Sie hier www.cebit.de/de/informationen-fuer/besucher/auf-einen-blick/tickets/ticketregistrierung Ihr persönliches Ticket an. Die CeBIT 2014 bietet Ihnen mit der Verbindung von IT-Messe und Konferenz für Professionals einzigartige Vorteile: Hier werden IT-Trends gesetzt, hochkarätige Vorträge gehalten, wegweisende Diskussionen geführt und internationale Produkteinnovationen präsentiert. 4000 Unternehmen präsentieren sich im Ausstellungs- und Konferenzbereich. Weitere Informationen zur CeBIT finden Sie unter www.cebit.de

STARTER PAKET

exklusiv für Neugründer

Firma gegründet - was nun?
Höchste Zeit sich einen Namen zu machen!

Starten Sie jetzt durch und profitieren Sie von unserem **Starterpaket**.

Sie erhalten:
100 erstklassige Metall Kugelschreiber, 20 edle A4 Tagungsmappen, 50 MiniLED Lampen und 50 moderne Kreditkartenetuis. **220 Artikel** lasergraviert mit Ihrem Firmennamen!

Alle Artikel mit Ihrem Logo - geliefert in 4 Wochen zu einem unschlagbaren Preis!

Fr. 995.- exkl. MwSt
~~anstatt Fr. 1428.-~~

KC Kuratli Collection AG | Werbeartikel | Kalender
6312 Steinhausen | **www.kc-werbeartikel.com**

Start-Up marketingconnection: Werbung «all inclusive»

Verdrängungswettbewerb, grosses Innovationstempo, wachsende Kundenansprüche – gerade Unternehmen der Medienbranche sind mit diesem stetigen Wandel permanent befasst. Gab es früher eine klare Trennung zwischen den verschiedenen Agentursparten, so sind heute die Grenzen fliessend.

Mit einer Innovation startet seit Ende 2013 das Start Up Unternehmen «marketingconnection» durch. Die beiden Kreativen René Torghele und Hartmut Samel, seit mehr als 25 Jahren in der Werbung tätig, bieten die Leistungen Ihrer Full Service-Werbeagentur im Internet im Rahmen von frei konfigurierbaren Flatrate-Paketen an.

Gestaltungsarbeiten aus den Bereichen der klassischen Werbung bis hin zu Webdesign und Online-Shops können im Internet direkt gebucht und weitere Leistungen wie Text- oder Bildbearbeitung einfach und komfortabel zu «all inclusive» Tarifen hinzugefügt werden. Natürlich ist dabei eine individuelle und persönliche Betreuung durch einen festen Ansprechpartner in der Agentur stets gewährleistet.

Für Kunden und solche, die es werden wollen, ist es auf ganz einfache Weise möglich, vor Auftragserteilung den jeweils festen Endpreis einfach online zu kalkulieren. Damit hebt sich die das Agenturkonzept ganz eindeutig von den sonst üblichen, für Kunden oftmals schwer nachvollziehbaren Stundensatztarifen ab.

Neukunden haben bestätigt, dass dieses Konzept gut angenommen wird. Hinzu kommt, dass in Zeiten, da die Werbebudgets enger geschnürt werden, professionelle Werbung zu einem günstigen Festpreis immer mehr zu einem wichtigen Kalkulationsfaktor in vielen KMU wird.

Änderungen selbst durchführen

Auch ist es möglich, gegen einen geringen Aufpreis die sogenannten offenen Daten (gesamtes Layout inkl. Bilder) bei der Agentur gegen geringen Aufpreis bei der Buchung des Auftrages mit zu bestellen. Damit können Kunden eventuelle Aktualisierungen bei Neuauflagen von Katalogen, Broschüren, Prospekte oder Flyer einfach selbst durchführen, ohne erneut zwingend eine Werbeagentur in Anspruch nehmen zu müssen.

Outsourcing

Agenturen und Druckereien kennen das Problem von urlaubs- oder auch krankheitsbedingten Ausfällen ebenso wie Probleme mit zeitweiligen Auftragsspitzen. Man will den Kunden natürlich nur ungern absagen oder kommunizieren, dass die eigenen Unternehmensressourcen eigentlich nicht ausreichen. Daher profitieren Agenturen und Druckereien von einem besonderen Angebot des Start Up Unternehmens. Ihnen wird ein Rabatt auf alle Preise und Honorare bei Buchung von Leistungen eingeräumt. Dabei tritt das Unternehmen «marketingconnection» als Agentur nicht nach aussen auf.

Fazit:

Alles in allem betrachtet besticht das Konzept des Start Up Unternehmens mit seiner einfach und intuitiv zu bedienenden Navigation. Inhalte und Optionen sind übersichtlich aufgebaut und leicht zu konfigurieren. Die Jungunternehmer präsentieren sich mit einem neuen und vor allem für den Kunden transparenten Konzept, das sicherlich die schweizer Medienlandschaft bereichert.

marketingconnection
Im Zil 5, 8460 Marthalen
Tel. 052 301 55 61, HOTLINE 056 558 94 40
www.marketingconnection.ch

Anzeigen

www.marketingconnection.ch
Ihre innovative Flatrate-Werbeagentur
info@marketingconnection.ch Tel. 052 301 55 61 HOTLINE 056 558 94 40

Corporate Health Convention 2014: Gesundheit der Mitarbeitenden im Fokus

Die Corporate Health Convention ist die Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie und findet am 08. und 09. April 2014 bereits zum zweiten Mal in Zürich statt. Wer Ideen und Inspirationen dafür sammeln möchte, wie er in seinem Unternehmen den richtigen Rahmen für gesunde Arbeitsplätze schaffen und die Mitarbeitenden zu einem verantwortungsvollen Umgang mit den eigenen Ressourcen motivieren kann, ist auf dieser Messe genau richtig.

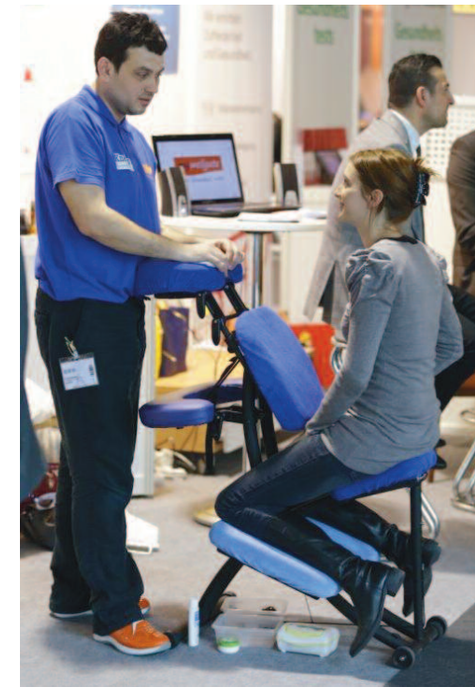
Sie unterstützt Verantwortliche aus Unternehmen mit konkreten Werkzeugen, vielseitigen Impulsen und praxisnahen Hilfestellungen zu Themen wie Prävention, Ergonomie, betriebliche Gesundheitsförderung und alters- und alternsgerechte Arbeitsbedingungen. Das Ausstellerspektrum der Fachmesse reicht von ergonomischer Büroausstattung bis hin zur Burnout-Prophylaxe. Einen Schwerpunkt bilden ausserdem Konzepte und Best-Practice-Beispiele für ein strategisch verankertes Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM).

Umfangreiches Rahmenprogramm

Das Messekonzept kombiniert die Möglichkeit, an den Messeständen mit Anbietern ins Gespräch zu kommen, mit einem hochkarätigen Rahmenprogramm aus Vorträgen und Podiumsdiskussionen, in denen sich die Messebesucher gezielt weiterbilden können. An der Aktionsfläche Training präsentieren Trainer und Coaches Ausschnitte aus ihrem aktuellen Programm und laden das Messepublikum zum Mitmachen ein. «Gesundheit und Fitness zum Anfassen, Messen und Erleben» lautet zudem das Motto am Gesundheitsparcours: An verschiedenen Stationen können die Besucher ihre Gesundheit tresten. Geplant sind zum Beispiel Stresstests, Blutdruck- und Blutzuckermessungen oder Ernährungsberatung. Die SGAS erkennt die Corporate Health Convention als Weiterbildungsmassnahme an.

Freikarten für Corporate Health Convention und Parallelmessen

Seinen Mitgliedern stellt der SKV Freikarten für die Corporate Health Convention am 08. und 09. April 2014 in der Messe Zürich zur Verfügung. Diese berechtigen auch zum Besuch der Parallelmessen Personal Swiss und Swiss Professional Learning, sowie der Swiss Online Marketing (nur am 09. April).



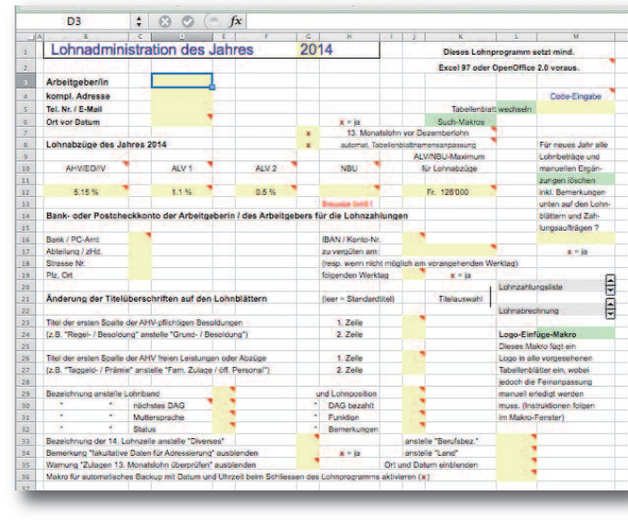
børding exposition SA
Firststrasse 15, 8835 Feusisberg
Tel. 022 736 10 71
www.corporate-health-convention.ch

Lohnadministration Schweiz für KMU, kleine Schul- oder Kirchgemeinden

Mitgliedern des Schweizerischen KMU Verbandes sowie Lesern der Zeitung «Erfolg» steht wiederum die Lohnadministrationssoftware, welche auf Microsoft EXCEL basiert, kostenlos zur Verfügung.

Wiederum wurden zahlreiche Anpassungen vorgenommen und so können Sie Löhne schnell, unkompliziert und rechtskonform verarbeiten.

Sie können die Tabelle direkt hier herunterladen:
www.kmuverband.ch/lohnadmin-2014b.xls



Transformationale Führung >> Transformationaler Verkauf

Der direkte Einfluss von Leadership auf den Verkaufserfolg

Auch im 2014 setzen wir unsere Referatsreihe «Bist du schon Mensch oder verkaufst du noch?» fort und beleuchten eine weitere Facette dieses spannenden und wichtigen Themas im Verkauf. Gerne laden wir Sie deshalb zum ersten Event im neuen Jahr ein.

Unser Referent wird sich mit Ihnen zusammen mit folgender These auseinandersetzen und diese vertiefen: Der vorherrschende Führungsstil in der Vertriebsabteilung hat einen enormen Einfluss auch ausserhalb des direkten Unternehmensumfelds auf dessen Erfolg. Er setzt sich dominoartig bis zum Kunden fort. Es geht um Verkauf. Verkauf, wo die Partnerschaftsorientierung im Zentrum steht. Dies setzt einen bestimmten Führungsstil voraus, damit der partnerschaftliche Umgang mit dem Kunden auch stattfinden kann.

Hans Brechtbühl, Vertriebsentwickler, war über 20 Jahre in den unterschiedlichsten Vertriebsorganisationen tätig. In verschiedenen Branchen konnte er in diversen Funktionen sein Wissen kontinuierlich und breit auf- und ausbauen. «Zielfokussiert, praxisnah, machbar» sind Credos, die sein Handeln bestimmen.
Seit 1999 gibt er sein Wissen als Trainer und Coach weiter. Seit 2013 fokussiert er seine Tätigkeit in der Beratung und Begleitung von Firmen, die in ihrer Vertriebsorganisation freies Potenzial erkennen und verbessern wollen. Ganzheitliches Vorgehen und gegenseitiges Vertrauen sind für ihn die Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Zurzeit vertieft er sein Wissen an der HSG mit einem Studienlehrgang zum Thema Vertriebsmanagement.

Lassen Sie sich mit ihm durch den Abend führen und erleben Sie, wie Sie mit situationsadaptierter Führung nicht nur Ihr Team zum Erfolg führen, sondern auch Ihre Kunden begeistern werden.

Wann: 25. Februar 2014 / 18.30–21.30 Uhr

Wo: Hotel Zürichberg • Orellistrasse 21 • 8044 Zürich • Tel. 044 268 35 35

Programm:

ab 18.30 Uhr	Eintreffen
19.00 Uhr	Einführung durch Mariella De Matteis
19.10 Uhr	Interaktion mit Hans Brechtbühl

Die Themen
- Transaktionale <> transformale Führung
- Fördern <> Fordern in der Führung
- Generation Y – unsere Mitarbeiter, aber auch unsere Kunden
- Der Einfluss der Führung auf das Kundenverhalten
- Transformaler Verkauf, die Antwort auf aktuelle Kundenerwartungen

ca 20.30 Uhr **Apéro riche, Weindegustation mit «inspiracion» by Martin Haller und Networking**

Bei Apéro riche und Networking können wir uns gerne über das Erlebte austauschen.
Und wer weiss, vielleicht gewinnen auch Sie das Cabrio für ein Weekend…

--> Achtung: 2 Neuigkeiten
1. Der Anlass beginnt neu um 19.00 Uhr. Ab 18.30 Uhr ist Eintreffen.
2. Die Anmeldung über untenstehenden Link ist verbindlich und nur über diesen Link geltend. Bei Noshows verrechnen wir den jeweiligen Betrag. Ersatzteilnahme ist jederzeit willkommen.

Melden Sie sich gleich über www.verkaufschweiz-zuerich.ch/aktuelles.php an.
Wir freuen uns auf einen spannenden Abend mit anschliessendem Apéro.
Anmeldeschluss 20. Februar 2014.

Kosten
Mitglieder Sektion Zürich kostenlos
Mitglieder anderer Sektionen oder SKV FR. 20.–
Nichtmitglieder Fr. 30.–
Kasse am Abend vor Ort

Anzeigen

Shopping Store für neue Eventideen

Der Inspiration Market ist die Plattform für Veranstaltungsverantwortliche von Firmen, Agenturen und Vereinen und findet noch bis Anfang März statt. Pro Runde präsentieren auf einer Bühne jeweils bis zu 25 Anbieter mittels kurzen Präsentationen originelle Eventideen. Veranstalterin ist die Celebrationpoint AG, das Schweizer Experten-Netzwerk der Event- und Meetingbranche.

Die Nachfrage nach originellen Eventideen ist gross. Am Inspiration Market können Veranstaltungsplaner in einem erlebnisreichen Rahmen möglichst schnell attraktive Ideen und persönliche Kontakte mit Dienstleistern aus der Eventbranche sammeln. Eventplaner sind von der Celebrationpoint kostenlos zu der Veranstaltung eingeladen.

Innovative Ideen- und Informationsplattform für Eventplaner

Im 2-Minuten-Takt präsentieren die rund 25 Anbieter auf der Bühne kurz und knackig ihre Angebote und Dienstleistungen. Im Mittelpunkt steht die schnelle Ideen- und Informationsbeschaffung. Die Inspirationen für die Eventplaner sollen dabei so spannend und erlebnisreich wie möglich verpackt werden, einen Unterhaltungsfaktor bieten und kurzlebig vermittelt werden. Begleitet werden die Slam Präsentationen von einer überraschenden Moderation durch Schweizer Comedians.

Beim anschliessenden Networking-Apéro können in Gesprächen mit den Anbietern vertiefte Informationen und neue wertvolle Kontakte gesammelt werden. Dass die Nachfrage nach Inspirationen in einem kompakten Format präsentiert gross ist, zeigen die bereits erfolgreich durchgeführten Runden Ende Januar in Bern und Luzern sowie Anfang Februar in Zürich.

20. Februar 2014
Rorschach, Würth Haus Rorschach

25. Februar 2014
Basel, EuroAirport Business Center

4. März 2014
Spreitenbach, Umwelt Arena Spreitenbach

Mehr Informationen und Impressionen unter www.celebrationpoint.ch/inspirationmarket

Celebrationpoint AG
Lindenbachstrasse 56, 8006 Zürich
Tel. 044 366 61 12

worldwebforum 2014
Die Welt der Social Media zu Gast in Zürich

Am 11. März ist es wieder soweit: Nach dem Erfolg der Facebook Conference im vergangenen Jahr lädt die beecom 2014 zum worldweb**forum in Zürich ein. Der neue Name ist Programm – Der letztjährige Schwerpunkt auf Facebook wurde bewusst um aktuelle Themenbereiche erweitert. In Kooperation mit Hauptpartner** Swisscom **und Medienpartner** NZZ **soll den Teilnehmern der Konferenz damit einen noch breiterer Einblick in die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Social Media für Unternehmen ermöglicht werden.**

Für die Qualität der Veranstaltung garantieren nationale und internationale Experten aus den Bereichen der Social Media und des Enterprise Webs. In Präsentationen und Workshops mit Speakern von **Twitter, Facebook, Atlassian, XING** und **Google** gewinnen die Teilnehmer einen Überblick über die neuesten Entwicklungen und Herausforderungen in der Branche.

Aber: «Das Sillicon Valley ist nicht die Schweiz und umgekehrt», so Fabian Hediger, CEO von beecom. «Es ist uns wichtig, dass die Teilnehmer des world**web**forums von einem Einblick in beide Welten profitieren können.» Einen bewussten Kontrast zu Facebook, Twitter & Co. bieten daher Experten erfahrener und erfolgreicher Schweizer Social Media User wie **Swatch, Stadt Zürich** oder dem **Graubündner Tourismusverband,** die den Teilnehmern der Konferenz die Bedeutung von Social Media aus einem völlig anderen Blickwinkel näher bringen möchten.

Die Highlights im Überblick:

- **Facebook Inc. –** How Organizations are Successful by Using Facebook
- **Twitter Inc. –** Agile Marketing
- **Atlassian –** Fast Growth Thanks to Web
- **XING AG –** How does a Social Media Provider Provide Social Media?

Mit der erweiterten Agenda des world**web**forums möchte die beecom der veränderten Wahrnehmung von Social Media in Unternehmen gerecht werden. «Social Media hat die Mystik des Neuen und Innovativen verloren und ist erwachsen geworden», so Fabian Hediger. «Von der Notwendigkeit des Gebrauchs von Social Media muss heute niemand mehr überzeugt werden.» Vielmehr gilt es nun Social Media bestmöglich als Standardtool in etablierte Unternehmensprozesse zu integrieren und einen hohen Grad an Praktikabilität zu erreichen. Der Trend hin zu «Enterprise Social Networking» wurde bei beecom früh erkannt. Mit Softwarelösungen von Atlassian und eigenen Anwendungen unterstützt beecom seit 13 Jahren Unternehmen und Organisationen weltweit bei der internen sowie externen Vernetzung und hilft dadurch die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Innovationskraft und Arbeitsmarktattraktivität spürbar zu verbessern. Mit über 600 Kunden wie **Lufthansa, Migros, local.ch, Livit, UEFA, ZKB** oder **Bindella** ist beecom somit ein erfahrener und zuverlässiger Technologiepartner für Weblösungen auf Basis von Atlassian.

beecom AG
Würzgrabenstrasse 6
8048 Zürich
www.beecom.ch
www.worldwebforum.com

Anzeigen

2014

Februar			
20.02.	Rorschach	Inspiration Market	celebrationpoint.ch
25.02.	Zürich	Transformationale Führung	verkaufschweiz-zuerich.ch
25.02.	Basel	Inspiration Market	celebrationpoint.ch
März			
04.03.	Spreitenbach	Inspiration Market	celebrationpoint.ch
04.03.	Aarau	Seminar Quellensteuer	swissdec-4-event.ch
05.03.	Gisikon	Seminar Quellensteuer	swissdec-4-event.ch
11.03.	Zürich	worldwebforum	beecom.ch
13.03.	Bern	Seminar Quellensteuer	swissdec-4-event.ch
19.03/20.03	Zürich	X.Days	xdays.ch
27.03.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch
April			
03.04.	Muri b. Bern	Unternehmertreffen	netzwerk-bern.ch
08.04./09.04.	Zürich	Personal Swiss	personal-swiss.ch
08.04./09.04.	Zürich	Corporate Health Conv.	corporate-health-convention.ch
09.04./10.04.	Zürich	Swiss Online Marketing	swiss-online-marketing.ch
Mai			
07.05./08.05.	Zürich	topsoft	topsoft.ch
08.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
15.05.	Root	Unternehmertreffen	netzwerk-luzern.ch
22.05.	Uitikon	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
Juni			
26.06.	Thun	Unternehmertreffen	netzwerk-bern.ch
Juli			
03.07.	Muttenz	Unternehmertreffen	netzwerk-basel.ch
August			
26.08.–28.08.	Zürich	SuisseEMEX'14	suisse-emex.ch
28.08.	Winterthur	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
September			
10.09./11.09.	Zürich	Swiss Office Management	swiss-office-management.ch
25.09.	Wettingen	Unternehmertreffen	netzwerk-ag.ch
Oktober			
09.10.	Illnau	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
16.10.	Solothurn	Unternehmertreffen	netzwerk-solothurn.ch
23.10.	Jona	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
30.10.	Cham	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 348 03 30, Fax 041 348 03 31
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch
Geschäftsstelle: Industriestrasse 10, 6010 Kriens

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

Redaktions- & Verkaufsleiter:
Werner Rupp 041 348 03 32
werner.rupp@kmuverband.ch

Inserateverkauf:
Klaus Fuchs 041 348 03 34
klaus.fuchs@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 Fr. 36.–, Einzelpreis Fr. 3.90

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Bilder:
Titelbild: Pilatus-Bahnen AG, S6 Iznogood, S12 Falko Matte, S13 iStockphoto.com Carolin Straubinger, S17 iStockphoto.com, S25 Julien Eichinger, S42 Black Spring; Titelbild Spezialbeilage: Hotel Eden Spiez

Anzeigen

Ich suche / Ich biete

Musikalische Umrahmung, z.B. Familienanlässe, Geschäftsveranstaltungen, Abendunterhaltungen, CH-Folklore usw. Lassen Sie sich von einem tollen Angebot überraschen und kontaktieren Sie mich unverbindlich!
www.ruth-felix.ch

Professionelle Personal-Dienstleistungen tragen zur Wertschöpfung bei. Schlanke Prozesse und eine stimmige Salärstruktur machen sich bezahlt. Hier bin ich Ihnen gerne behilflich – massgeschneidert und punktgenau.
www.susan.ludescher-hr-services.ch

Was entpuppt sich bei der definitiven
Abreise ins Ausland als Glücksfall?
Das Domizil der Tellco Freizügigkeitsstiftung
Wollen sie mehr erfahren?
Die Tellco Freizügigkeitsstiftung ist offizieller Partner des SKV.
Tellco Freizügigkeitsstiftung
Bahnhofstrasse 4
Postfach 713
CH-6431 Schwyz
www.tellco.ch
tellco
Freizügigkeitsstiftung

pro aurum
10 Jahre Vertrauen in Edelmetalle.

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