ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 3 • März 2014 • 8. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Es gibt noch viel zu tun 4–5
Start in die Frühjahrssession 6
Hilfe bei Mobbing 7
Unternehmertreffen 8–9

Versicherung
Verlorener Firmenschlüssel 10
Unfall mit Geschäftsauto 11
Fit für den Frühling 12

Finanzierung
Unternehmensnachfolge 13
Kreditfinanzierung 15

Kolumne
Mehr Fleisch am Knochen 16

Import-/Exportunterstützung
Import-/Exportnation Mexiko 25
Im Ausland bezahlte MWST 27

Energie
Powertage 2014 28
Energiestrategie 2050 29
Effiziente Lichtlösung 31
Nachhaltiger Profit 32

Strategie
Unterstützung nach Mass 37

KMU Politik

bestforyou.ch
webseiten und werbefilme

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

WEBSEITEN FÜR JEDES BUDGET

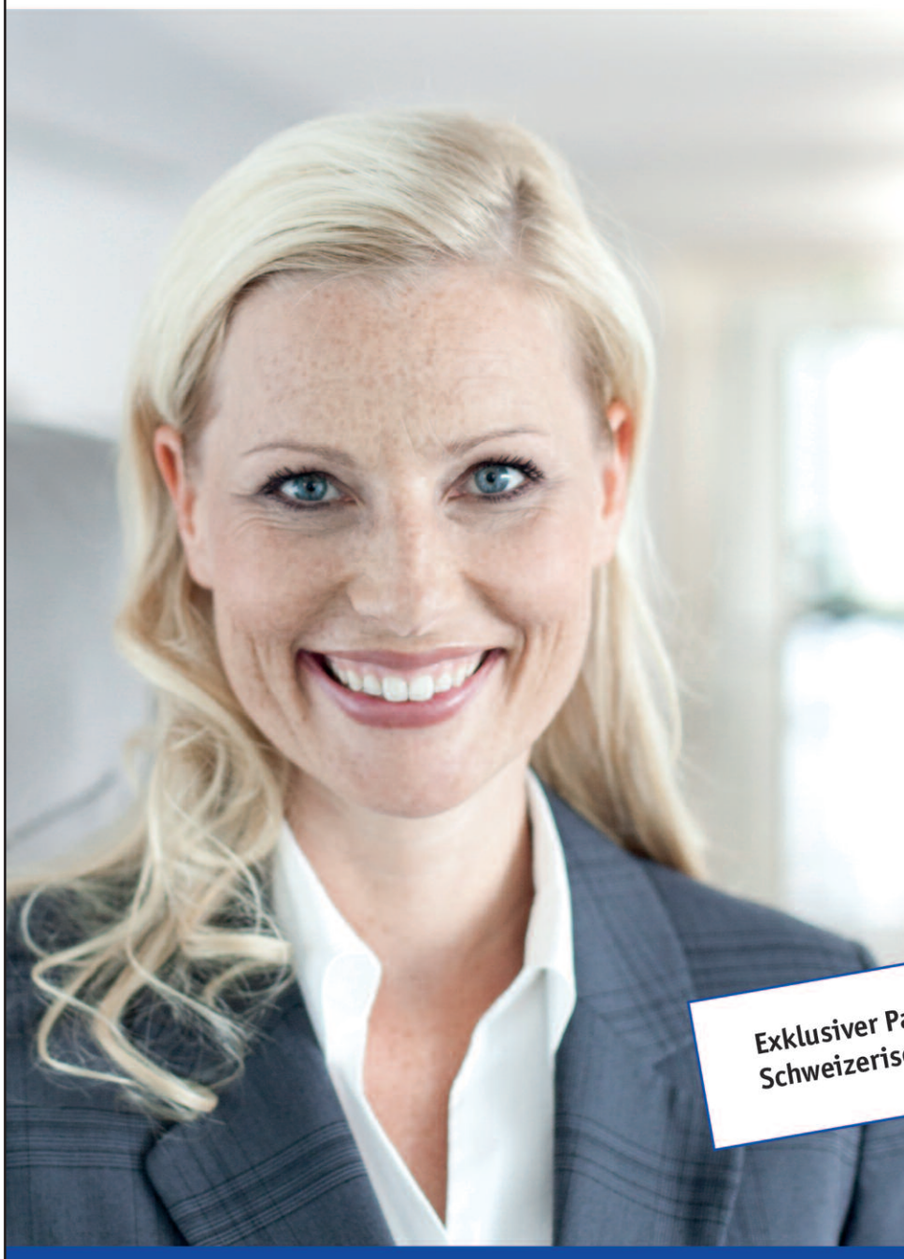
BRONZE
Referenzseite: www.jessicaming.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 5 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✗ Portfolio Modul
- ✗ News Modul
- ✗ Testimonials Modul
- ✗ Klient Modul
- ✗ Team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

GRENKE®



Ihr Spezialist
für IT-Leasing!

Exklusiver Partner des
Schweizerischen KMU Verbandes!

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

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

Wir freuen uns darauf von Ihnen zu hören.

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

Editorial

Josef Rothenfluh
Präsident Schweizerischer KMU Verband

Liebe Leserin, lieber Leser

Eine wichtige Volksabstimmung ist entschieden. Ob man will oder nicht, das Ergebnis haben alle zu akzeptieren. Jammern ist nicht angesagt. Jetzt gilt es Lösungen zu suchen und auch zu finden. Der KMU Verband übernimmt Verantwortung. Konsens und Innovation sind die Dinge, die unser Land stark macht.
Als Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes freue ich mich immer wieder, auch da und dort ins Tagesgeschäft Einblick zu nehmen. Natürlich mit dem Hintergrund, wie wir die Gesamtstrategie des Verbandes zielgerichtet optimieren. Unsere Geschäftsleitung unter Roland Rupp funktioniert sehr pragmatisch. Es gilt die Kraft unserer Motoren wirken zu lassen und den Weg zum Gaspedal möglichst frei zu halten.
Das gilt auch für unsere politische Ausrichtung. Vieles kann nur politisch bewegt werden. Jetzt ist unser Verband undogmatisch gefragt, an Lösungen mitzuarbeiten und seinen Mitgliedern und der gesamten Wirtschaft den Weg in eine gute Zukunft zu ebnen.
Ich meine es sehr ernst und trete mit meiner Kandidatur am 30. März 2014 im Kanton Bern zu den Regierungsratswahlen an. Alle, die einen Bezug in den Kanton Bern haben, können meinen parteifreien Einsatz unterstützen. Die grosse Mehrheit der Stimmberechtigten (über 80%) ist nicht Mitglied einer politischen Partei. Als unabhängiger parteiloser Kandidat bin ich der Mann dieser Mehrheit. Als KMU Vertreter stelle ich mich auch unbequemen Fragen. Was halten Sie von einer Initiative im Gesundheitswesen? «100.– Fr. pro Monat für die Krankenkassen Prämien sind genug» Wunschdenken oder vielleicht doch machbar?
Ich bin zu 100% ein Mann der KMU. Im Gesundheitsbereich habe ich mit dem Schweizer Gesundheitsclub GCS viel erreicht. Am 8. und 9. April wird der KMU Verband an der Corperate Health Convention in Zürich dabei sein. Wir tun alles, damit Menschen motiviert werden und aktiv Dinge anpacken, die der Sache dienen.
Jetzt wünsche ich Ihnen viel Spass beim Lesen dieser Ausgabe und freue mich, Sie an dem einen oder anderen Event persönlich zu treffen.

Josef Rothenfluh
Präsident Schweizerischer KMU Verband

Passwort für die Ausgabe 2: Session
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 4–7
Unternehmertreffen 8–9
Versicherung 10–12
Finanzierung 13–15
Kolumne 16
Service 17–19
Entwicklungshilfe 20–21
Informatik/Social Media 22–24
Import-/Exportunterstützung 25–27
Energie 28–32
Mehrwertpartner 33
Aus- und Weiterbildung 35
Marketing 36
Strategie 37
Coaching 38–39
Logistik 40
Management 41
Gesundheit 43
Veranstaltungskalender/Impressum 46

Anzeigen

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

Es gibt noch viel zu tun

Josef Rothenfluh
Präsident Schweizerischer KMU Verband

Als Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes stelle ich mich zur Wahl als Regierungsrat, damit ich auch wirklich aktiv an der Umsetzung mitarbeiten kann. Deshalb trete ich als parteiloser Kandidat für die Berner Regierungsratswahlen an. Ich will aktiv mitarbeiten, dass KMU eine Stimme mehr haben. Es gibt viel zu tun und ich packe mit an. Neben «sechs Parteisoldaten» gehört auch eine parteiunabhängige Person in die Berner Regierung. 80% der Bevölkerung gehören keiner politischen Partei an. Als unabhängiger Kandidat bin ich ein Vertreter dieser grössten Gruppe. Nicht nur der Kanton Bern steht in den nächsten 4 Jahren vor grossen Herausforderungen. Eigentlich sind meine Anliegen nationale Themen. Als Regierungsrat sind mir folgende Punkte wichtig:

Attraktive Wirtschaftsstandorte

KMU sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft und somit auch das Rückgrat der Berner Wirtschaft. In unserem Land fallen 80% aller Arbeitsplätze und 60% aller Lehrstellen auf kleine und mittlere Unternehmen bis 250 Mitarbeitende. Diese Unternehmen unterscheiden sich stark von den multinationalen Grossbetrieben, die 60% des Umsatzes generieren. Die Bedürfnisse von KMU sind grundverschieden und müssen beachtet werden.

KMU mit ständig wachsender Konkurrenz aus dem In- und Ausland

Heute ist es keine Ausnahme mehr, dass ein kleiner Zürcher Bauunternehmer im Kanton Bern Aufträge ausführt. Diese Entwicklung kann weder verhindert noch Rückgängig gemacht werden. Im Gegenzug weiten auch Berner KMU ihren Wirkungskreis aus.

Die Kompetenz von KMU muss in der Region gestärkt werden. Neben akzeptablen Unternehmenssteuern gehören auch attraktive Angebote für die 2. Säule dazu. Heute sind die Möglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen um vieles grösser. Durch das Internet und soziale Medien kann ein Unternehmen ganz anders mit seinen potenziellen Kunden Kontakt pflegen. Oft haben kleine und mittlere keine Kapazität um sich in diese Materie einzuarbeiten. Die Kurse, die oft für Unternehmen angeboten werden, orientieren sich preislich an Grossunternehmen und kommen für KMU nicht in Frage. Dies soll nur als Beispiel dienen um zu zeigen, was ich unter Steigerung der Kompetenz verstehe. Zusätzlich will ich die Vernetzung der Unternehmen untereinander fördern. Der Kanton Bern hat ein grosses Potenzial dank den KMU. Dieses Potenzial will ich nutzen um Bern als attraktiven Wirtschaftsstandort in der Schweiz zu platzieren. Gesunde Unternehmen sorgen auch für gesunde Finanzen im Kanton. Die Arbeit, die ich als Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes leiste, will ich als Regierungsrat des Kantons Bern intensivieren. Alles für ein gesunde Wirtschaft und attraktive Arbeitsplätze.

Eine Energiewende mit Augenmass

Der Weg weg von der Atomenergie ist ein Schritt in die richtige Richtung. Die Entsorgung des atomaren Abfalls konnte nie richtig gelöst werden. Trotzdem müssen wir uns bewusst sein, dass sich 40% der Stromproduktion nicht einfach so ersetzen lassen werden.

Es ist auch interessant, was unsere Nachbarländer in der Atomfrage tun. Frankreich will die Atomstrom-Nation von Europa werden und den Strom produzieren und verkaufen, den die anderen einsparen. Italien war bis jetzt ohne Atomkraftwerk und überlegt sich den Einstieg in die Atomkraft. Deutschland hat acht Atomkraftwerke abgeschaltet und produziert im Moment ca. 80% des Stroms mit Braunkohle. Wir sehen, es gibt keine wirklich überzeugende Strategie. In einem Interview mit der Handelszeitung hat Dr. Suzanne Thoma (CEO BKW) ebenfalls erklärt, dass die Energiewende im Moment nicht nur mit erneuerbaren Energien zu schaffen ist.
Die Energiewende ist keine Schweizer Frage, sondern im Minimum eine europäische Frage. Es sind Lösungen gefragt, die die heutige Stromindustrie hinterfragen. Dies beginnt bei den Stromnetzen und hört bei der Solaranlage auf dem Einfamilienhaus auf.

Anzeigen

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.

Unter Augenmass verstehe ich, dass nicht der Bock zum Gärtner gemacht wird. Der Stromverbrauch nimmt jährlich zu. Strom ist nur ein Aspekt der Energieversorgung. Es geht nicht an, dass Interessengruppen die Strategien der Zukunft planen und dann das Wasser auf ihre Mühle leiten.

Im Moment verbrauchen wir in Europa zu viel Energie und sind im Begriff immer mehr zu verbrauchen. Es reicht nicht, nur die Fossilen Brennstoffe zu eliminieren. Hier dazu ein Beispiel: Oft können KMU keine Solaranlage auf ihrem Firmengebäude installieren, weil an Wochenenden der produzierte Strom nicht über das Stromnetz abtransportiert werden kann.

Unsere Lebensweise müssen wir generell auf den Prüfstand stellen und Gesamtlösungen suchen. Ich werde den Mut aufbringen, auch neue Wege zu gehen. Als pragmatischer, unabhängiger Problemlöser setze ich mich mit Augenmass für eine Energiewende ein. Ich verfolge nicht unerreichbare Ziele, die auf irgendeiner Partei-Ideologie basieren, sondern jene Ziele, die unsere Zukunft und die Zukunft unserer Enkel sichern.

Ein gesunder Finanzhaushalt

Der Kanton Bern hängt am Tropf des Bundes. Er ist einer der Kantone, die den Finanzausgleich am meisten belasten. Es besteht auch ein gewisser Druck des Bundes die Finanzen des Kantons zu sanieren.

Ein rigoroser Sparkurs allein bringt langfristig keine Lösung. Sparen allein macht den Kanton Bern als Wohnort und Wirtschaftsstandort nicht attraktiver. Der Kanton Bern hat eine hohe Steuerbelastung für Private und Unternehmen. Das Stadt-Landgefälle trägt nicht dazu bei die Situation zu verbessern. Die Demographie unseres Kantons ist keine Traumdestination.

Es ist klar, dass auch der Kanton nur das ausgeben kann, was er einnimmt. Über seine Verhältnisse zu leben ist keine erfolgreiche Strategie.

Doch neben einem haushälterischen Umgang mit den Kantons-Finanzen muss die Attraktivität und Wertschöpfung gesteigert werden. Hier sind neue Ideen gefragt. Die Stärken um die Vielfalt des Kantons müssen gefördert werden.

Neben Arbeitsplätzen muss die Attraktivität für Familien gestärkt werden. Es ist absolut falsch, wenn der Kanton bei finanziellen Engpässen immer gleich bei der Bildung und der Infrastruktur spart.

Ein gutes Bildungswesen und eine attraktive Infrastruktur ziehen nicht nur Familien an. Da am Arbeitsplatz immer mehr gefordert wird, braucht der Mensch einen Ausgleich in seiner Freizeit. Wir müssen den Menschen immer mehr ganzheitlich betrachten.

Ich kann Geld auch nicht einfach vermehren. Ich verspreche aber, dass durch ganzheitliche kreative Denkansätze Geld an anderen Orten eingespart werden kann. Dazu gehört unser Gesundheitssystem. Da gibt es belegte Fakten, dass durch Prävention Krankheitskosten verhindert werden und Geld für Bildung und Infrastruktur freisetzt. Attraktive Kantone haben auch attraktive Steuereinnahmen.

Josef Rothenfluh
www.kmuverband.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

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

Aus der Geschäftsstelle

Werner Rupp

Die Arbeit hat uns schon wieder voll im Griff. Nur kurz waren die Verschnaufpausen über den Jahreswechsel und während der Fasnachtzeit in der Innerschweiz. Es stehen viele Anlässe an, die vorbereitet und durchgeführt werden sollen: Am Montag hat die Session in Bern mit vielen Themen, unter anderem auch zu den Abstimmungen von anfangs Februar, begonnen. Da gibt es einiges zu diskutieren, wie die Volksentscheide umgesetzt werden können, ohne dabei unsere Nachbarn und die EU zu verärgern. Diplomatie und Fingerspitzengefühl sind gefragt, was nicht immer die Stärke einiger Politiker ist. Es kann dabei auch sehr viel Geschirr zerschlagen werden. Also Vorsicht, liebe Politiker in Bern!

In der Ukraine steht Schlimmes bevor, wenn nicht beide Seiten und alle Parteien vernünftig sind. Und wie stellt sich die Schweiz zu diesem Problem? Interessanterweise hörte man vom politischen Parkett wenig zu diesem Thema. Immerhin leben in der Schweiz zahlreiche einflussreiche Russen und viele Ukrainer! Man hätte erwarten dürfen, dass sich einige Parteien zum Beginn der Session zu diesem Thema äussern oder eine parlamentarische Anfrage an den Bundesrat überweisen. Doch bisher ist nichts geschehen! So gibt es noch weitere Themen, die der SKV im Interesse der KMU vertreten und politisch aktiver sein wird.

Am 27. März startet der SKV mit seinem ersten Unternehmertreffen im neuen Jahr, traditionellerweise in Rotkreuz, eine Woche später in Muri bei Bern. Mit BNI, Xing, Lyoness und Verkauf Schweiz haben wir vier neue Partner an Bord, die für grössere Teilnehmer- und Besucherzahlen sorgen sollen. Wir sind gespannt, welche Firmen und Personen sich an den Treffen beteiligen und präsentieren werden. Zudem haben wir die Unternehmertreffen im neuen Jahr auf ein Dutzend reduziert, um eine höhere Qualität zu erreichen.

Anfangs April stehen bereits die ersten Messen in Zürich auf dem Programm. Die Personal Swiss, die Swiss Professional Learning, die Corporate Health Convention, mit der Swiss online Marketing und mit der Top Soft haben wir enge Kooporationen abgeschlossen. Ebenso werden wir an der EMEX im Rahmen des Vorjahres präsent sein. Dazu kommen immer die laufenden Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz. Sie sehen, die Arbeit geht uns nicht aus.

Ein grosses Thema wird in nächster Zeit nach dem beschlossenen Atomausstieg auch die Energiebeschaffung sein. Egal ob erneuerbare oder Alternativenergie, die Schweiz wird nicht darum herumkommen, ein neues Energiegesetz zu entwickeln und umzusetzen. Der SKV widmet sich diesem wichtigen Thema ganz besonders und freut sich, Ihnen die Energiestrategie 2050 vorzustellen und auf ein attraktives Forumsprogramm an den Powertagen aufmerksam zu machen.

Gerne sind wir bereit, Ideen und Anregungen aus ihren Kreisen entgegenzunehmen und allenfalls weiterzuleiten. Wir freuen uns auf eine angenehme und aktive Zusammenarbeit und grüssen Sie freundlichst

Schweizerischer KMU Verband
Werner Rupp

Der Start in die Frühjahrssession

Am Montag hat in Bern die Frühjahrssession der Eidgenössischen Räte begonnen. Bis am 21. März befasst sich der Nationalrat unter anderem mit den Volksinitiativen «Für eine öffentliche Krankenkasse», der Stipendieninitiative und der Durchsetzungsinitiative.

Der Nationalrat debattiert über drei Volksinitiativen:

Der Bundesrat empfiehlt den Räten, die Volksinitiative «Zur Durchsetzung der Ausschaffung (Durchsetzungsinitiative)» der SVP teilweise für ungültig zu erklären sowie den gültigen Teil abzulehnen. Als erster Rat wird sich der Nationalrat voraussichtlich am 20. März mit der Initiative befassen. Die Parteien haben jedoch die Durchsetzungsinitiative vollumfänglich gutgeheissen und fast 1:1 von der SVP übernommen. Der Bundesrat wird also einen schweren Stand haben.

Zur Ablehnung empfiehlt der Bundesrat auch die Stipendieninitiative des Verbandes Schweizer Studierendenschaften (VSS) und die SP-Initiative «Für eine öffentliche Krankenkasse». Diese verlangt für die soziale Grundversicherung die Einführung einer schweizerischen Einheitskasse. Unser Präsident Josef Rothenfluh kämpft für ein kostengünstiges Gesundheitswesen.

Werden Kriegsmaterialexporte erleichtert?

Für eine emotionale Debatte dürfte die Motion «Benachteiligung der Schweizer Sicherheitsindustrie beseitigen» der sicherheitspolitischen Kommission des Ständerates sorgen. Sie fordert eine Lockerung der Regelungen für Kriegsmaterialexporte. Der Nationalrat entscheidet voraussichtlich am 6. März darüber. Ausserdem wird sich die grosse Kammer in dieser Session den Revisionen des Radio- und Fernsehgesetzes sowie des Kartellgesetzes widmen.

Hilfe bei Mobbing

Konflikte und Mobbing – Vorbeugen und frühzeitige Reaktion spart immense Kosten

Konflikte sind im Arbeitsalltag nichts Seltenes. Manche bringen Unternehmen in ihrer Entwicklung weiter, andere verursachen Kosten, Qualitätseinbussen und oft auch menschliche Verletzungen. Der Schweizerische KMU Verband hat die Mobbing-Hilfe als Partner gewonnen. Diese erfahrene Organisation bietet den Mitgliedern eine kostenlose Erstberatung in allen Aspekten innerbetrieblicher Konflikte bis hin zum Mobbing.

Innerhalb der letzten 12 Monate haben die Anfragen um Unterstützung von Firmen, Arbeitgebern und Arbeitnehmern zur Bewältigung von Mobbingproblemen massiv zugenommen. Dies hat den Schweizerischen KMU Verband dazu veranlasst, einen erfahrenen Partner für diesen Bereich zu suchen und mit Christoph Bisel von Mobbing-Hilfe.ch wurde ein erfahrener Spezialist in diesem Bereich gefunden. Mobbing entwickelt sich oft aus der Nicht-Bewältigung alltäglicher Konflikte. Diese Erfahrung aus der Arbeit mit Mobbing-Betroffenen hat dazu geführt, dass Christoph Bisel, Gründer der Mobbing-Hilfe.ch, ein umfangreiches Dienstleistungsangebot für Firmen entwickelt und aufgebaut hat. Dies hilft Firmen in Konflikt-Situationen und Mobbing-Fällen optimal zu reagieren. Christoph Bisel verfügt über einen breiten Erfahrungsschatz aus der Wirtschaft. Als Coach und Berater hat er sich mit der Unterstützung von Mobbing-Betroffenen einen Namen gemacht. Die von ihm gegründete Mobbing-Hilfe.ch ist ein Netzwerk von Fachleuten aus dem Themenbereich Konflikt und Mobbing. Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes, welche im Betrieb vor Mobbing oder Konfliktproblemen stehen, können ab sofort eine kostenlose telefonische Erstberatung erhalten.

Konflikte sind wichtige Elemente in der Entwicklung von Teams und Organisationen. Wenn sie aber eskalieren oder sogar zu Mobbing werden verursachen sie nicht nur menschliches Leid, sondern auch immense Kosten. Gerade KMU-Firmen können sich das nicht leisten und die meisten verfügen auch nicht über interne Fachleute, die eskalierende Konflikte früh erkennen und daran arbeiten. So wird die Chance vergeben, Konflikten dann zu begegnen, wenn sie mit minimalem Aufwand aus der Welt zu schaffen wären.

Das Seco spricht von internen Kosten pro Mobbing-Fall von etwa einem Jahressalär. Sieht man den Fall im Gesamtkontext der Firma liegen die Kosten sogar bei einem Mehrfachen. Das muss nicht sein!

Genau hier setzt das Angebot des Schweizerischen KMU Verbandes und der Mobbing-Hilfe an. Durch das Angebot einer kostenlosen, telefonischen Erstberatung soll es den Mitglieder-Firmen vereinfacht werden frühzeitig zu reagieren. Vorgesetzte und HR-Mitglieder einer Firma, welche erste Anzeichen eines eskalierenden Konfliktes erkennen, haben die Möglichkeit sich kostenlos mit einer Fachperson abzusprechen. In vielen Fällen helfen ein paar Informationen vom Experten bereits weiter, in anderen ist ein kleiner Eingriff notwendig, der aber auf lange Zeit ein Vielfaches an Kosten einspart. Selbstverständlich kann die kostenlose, telefonische Erstberatung auch dann wahrgenommen werden, wenn Konflikte schon weiter fortgeschritten sind.

Der Konflikt-Risiko-Check

Als zusätzlichen Beitrag um Konflikt-Eskalationen zu vermeiden hat die Mobbing-Hilfe einen Konflikt-Risiko-Check entwickelt. Damit lassen sich in Unternehmen oder Abteilungen ab ca. 15 Mitarbeitern schnell Risiko-Potenziale erkennen.

Der Check deckt Risiken unterschiedlichster Art ab. Unter anderem werden dabei Elemente wie «Arbeitsorganisation», «Arbeitssituation» und verschiedene, belastende Faktoren evaluiert. Die Resultate des Checks und konkrete Verbesserungsvorschläge werden anschliessend in einem 2. Gespräch durchgegangen.

Anlässlich der Zusammenarbeit des Schweizerischen KMU Verbandes und Mobbing-Hilfe schenken wir 30 Verbandsmitgliedern mit min. 15 Mitarbeitern diesen Check im Wert von Fr. 590.–.

Kontaktieren Sie uns, wenn Sie dieses kostenlose Angebot annehmen möchten.

Die Mobbing-Hilfe.ch

Die Mobbing-Hilfe.ch unterstützt Mobbing-Betroffene mit Beratungs- und Coaching-Leistungen. Firmen und Organisationen steht sie als kompetente Partnerin insbesondere auch im Bereich der Prävention und De-Eskalation zur Seite. Die Mobbing-Hilfe.ch ist ein Netzwerk von Fachleuten hauptsächlich in der Schweiz aber auch darüber hinaus. Sie deckt alle Aspekte innerbetrieblicher Konflikt- und Mobbing-Situationen kompetent ab.

Christoph Bisel
Mobbing-Hilfe.ch
c/o Praxisgemeinschaft Irchel PGI
Winterthurerstrasse 143
8057 Zürich
Tel. 044 55 212 70
konfliktberatung@kmuverband.ch
www.mobbing-hilfe.ch

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

Ein Mitarbeiter verliert den Firmenschlüssel – wer haftet?

Wenn ein Mitarbeiter den Firmenschlüssel verliert, kann er zur Bezahlung der Kosten verpflichtet werden. Die Firma muss allerdings alles tun, um den Schaden möglichst gering zu halten.

Ein Mitarbeiter, der einen Firmenschlüssel verloren hatte, bekam vom Arbeitgeber eine Rechnung über CHF 20'000.–. Diesen Betrag sollte der Arbeitnehmer bezahlen, weil ihm bei einer Velotour der Schlüsselbund mit seinen Geschäftsschlüsseln aus der Jackentasche gefallen war. Der Arbeitgeber liess daraufhin sämtliche Schlösser auswechseln.

Die Privathaftpflichtversicherung des Mitarbeiters lehnte eine Übernahme des Schadens ab. Der Mitarbeiter wollte von einer neutralen Stelle wissen, ob die Forderung des Arbeitgebers berechtigt ist und wie er rechtlich gegen diese vorgehen kann.

Wie hoch ist das Eigenverschulden des Mitarbeiters?

Gesetzlich gibt es keine klare Antwort dazu. Bei der Schadenersatzpflicht des Mitarbeiters kommt es grundsätzlich darauf an, wie der Mitarbeiter den Schaden verursacht hat. Kann eine Absicht unterstellt werden, müsste er für den gesamten Schaden aufkommen, bei grobfahrlässiger Handlung hingegen für einen grossen Teil.

Beides trifft hier nicht zu: Der Mitarbeiter hatte vergessen, die Jackentasche zu schliessen. Somit kann nur von leichter Fahrlässigkeit gesprochen werden. Das Verschulden des Mitarbeiters am Verlust des Schlüssels ist somit gering, weshalb der Mitarbeiter eigentlich nur für einen kleinen Teil des Schadens aufkommen müsste.

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, den Schaden möglichst gering zu halten!

Es gibt verschiedene gerichtliche Schadenersatzbemessungen, welche auch auf verlorene Schlüssel anwendbar sind. Es muss jeder Fall einzeln beurteilt werden. So haben Geschädigte grundsätzlich die Pflicht, den Schaden so gering wie möglich zu halten. Im vorerwähnten Fall bedeutet dies: Da der Mitarbeiter den verlorenen Firmenschlüssel nicht mit der Firmenadresse angeschrieben hatte, hätte auch ein unehrlicher Finder nicht herausgefunden, zu welchem Schloss dieser passen würde. Es bestand zu keiner Zeit eine Gefahr, dass Unbefugte in den Betrieb eindringen könnten. Das Auswechseln aller Schlösser durch den Arbeitgeber war somit unnötig.

Mit der Unterstützung einer Rechtsberatung gelang es dem Mitarbeiter, seinen Arbeitgeber davon zu überzeugen, dass das Auswechseln der Schlösser nicht notwendig gewesen wäre. Der Betrieb war danach bereit, seine Forderung zu reduzieren. Der Mitarbeiter musste nur den Ersatz des verlorenen Schlüssels bezahlen.

Haftung bei Schlüsselverlust?

- Der Arbeitgeber darf im Arbeitsvertrag die Haftung des Mitarbeiters nicht einseitig zu dessen Lasten festlegen. Formulierungen wie «Bei einem Schlüsselverlust sind CHF 10'000.– zu bezahlen» oder «Der Schlüsselverlust geht voll zu Lasten des Mitarbeiters» sind unzulässig.
- Bei den meisten Privathaftpflichtversicherungen sind Schäden am Arbeitsplatz und bei Ausübung der beruflichen Tätigkeit ausgeschlossen. Somit besteht im Normalfall bei einem Schlüsselverlust keine Deckung. Es kann jedoch Gesellschaften geben, die bei Diebstahl für die Kosten eines Schlüsselverlusts aufkommen.
- In der Geschäftsversicherung des Arbeitgebers ist das Verlieren der Schlüssel nicht versichert, resp. versicherbar.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Claudio Hitz
Eidg. dipl. Versicherungsfachmann
c.hitz@ubv.ch

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

Unfall mit Geschäftsauto – so hilft die Rechtsschutzversicherung

Das Rundum-Rechtsschutz-Paket der DAS schützt Sie, Ihre Familie und Ihre Angestellten bei Rechtsstreitigkeiten im Betrieb, im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens. Denn: Die DAS berät und verteidigt Sie und übernimmt die Kosten in einem Rechtsfall. Ein Fallbeispiel aus dem Strassenverkehr:

Beat Meier ist Taxi Chauffeur der Firma Extra-Taxi. Sonntags darf er das Geschäftsauto für private Zwecke nutzen. Als sein 25-jähriger Sohn Marcel mit seiner Freundin den Mercedes benützt, kommt es zu einem Unfall. Ein ausländisches Reisecar-Unternehmen übersieht das Auto beim Überholen auf der Autobahn. Das Taxi wird nach Links in die Leitplanke gedrängt, gerät ins Schleudern und prallt schliesslich heftig in die rechte Leitplanke. Es kommt zu einem Totalschaden am Mercedes. Marcel, der Fahrer, wird leicht verletzt, seine Freundin schwer. Sie muss mit dem Helikopter ins nächst gelegene Spital gebracht werden. In den nächsten Monaten werden etliche Operationen und Behandlungen auf sie zukommen.

Nach dem ersten Schock meldet Beat Meier den Unfall seinem Arbeitgeber Extra-Taxi. Dieser informiert daraufhin sofort den DAS Rechtsschutz.

Nun kann sich Extra-Taxi zurücklehnen…
…denn die Spezialisten der DAS nehmen unverzüglich Verhandlungen mit der ausländischen Haftpflichtversicherung des Unfallgegners auf.

Rasche Kostenrückerstattung
Aufgrund des Totalschadens des Mercedes und den Unfallabklärungen können Beat Meier und seine zwei Arbeitskollegen, die das Taxi in einem Dreischichtenbetrieb fahren, zehn Tage lang nicht arbeiten. Die DAS rechnet aus, dass Extra-Taxi dadurch täglich CHF 490.–, also insgesamt CHF 4900.– entgehen. Da Extra-Taxi für ihre Wagen eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen hat, kann die DAS bei dieser statt des Zeitwertes von CHF 36'000.– den Neuwertzusatz des Wagens von CHF 48'000.– einfordern. Den Selbstbehalt und die Fahrzeugausfallkosten fordert die DAS direkt bei der Haftpflichtversicherung des Unfallgegners ein. Die Rechtsschutzversicherung sorgt ausserdem dafür, dass das Geld innerhalb von drei Wochen Extra-Taxi ausbezahlt wird.

Damit die Unfallversicherung bezahlt
Weiteres Problem: Die Unfallversicherung der Beifahrerin weigert sich einen Teil der Heilungskosten zu übernehmen, da sie die Therapie nicht anerkennt. Die DAS Anwältin geht gegen diesen Entscheid vor und setzt die Übernahme der Kosten schliesslich nach langwierigen Verhandlungen durch.

Aufgrund des anhaltenden und schmerzhaften Heilungsverlaufs der Beifahrerin, sorgt die DAS zudem dafür, dass die Haftpflichtversicherung ein Schmerzensgeld ausrichten muss.

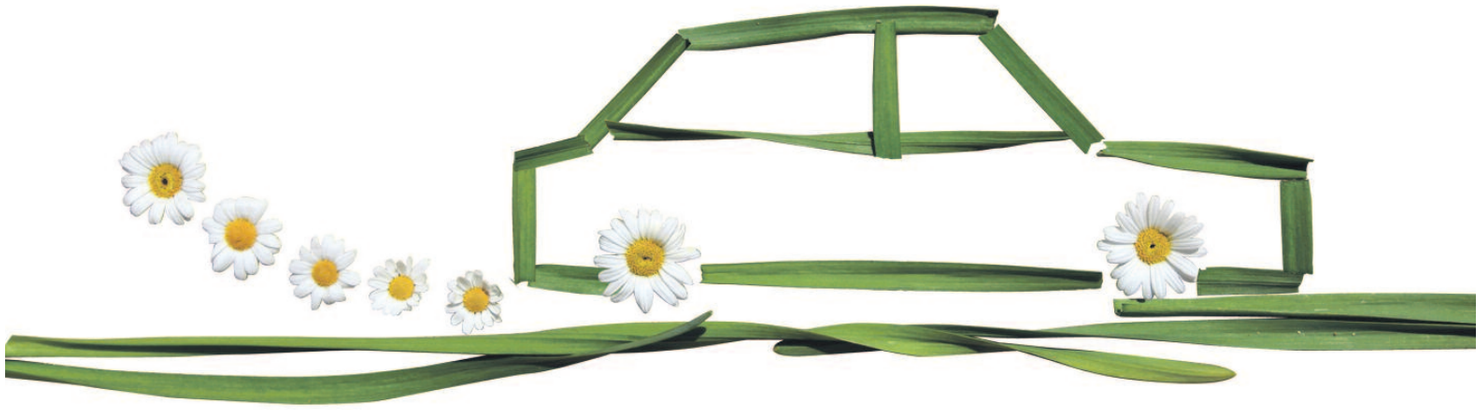
Anwaltskosten wären um einiges teurer
Dank ihrer Rechtsschutzversicherung bei der DAS spart Extra-Taxi viel Geld: Hätte der Betrieb für die über 60 Stunden Arbeitszeit der DAS Anwältin einen eigenen Anwalt engagieren müssen, wären für den Betrieb, bei CHF 250.– pro Anwaltsstunde, zusätzliche Kosten von rund CHF 20'000.– entstanden.
Sie sehen, ein Rechtsschutz lohnt sich.

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 021 623 91 72

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

Anzeigen

Fit für den Frühling – gilt auch fürs Auto!



Im Frühling wird das Fitnesscenter-Abo erneuert, der Körper entgiftet und die Wohnung geputzt. Denn nach dem langen Winter wünschen wir uns einen Neuanfang. Das sollte auch fürs Auto gelten. Durch eine Frühjahrskur wird Ihr Auto nicht nur sauberer, sondern vor allem auch sicherer. Hier kommen 10 Tipps, um Ihr Auto fit für den Frühling zu machen.

1. Ab unter die Dusche
Streusalz- und Schmutzablagerungen können gravierende Rostschäden verursachen, deshalb ist ein Besuch in der Autowaschanlage mit Vorwäsche und Unterbodenwäsche unerlässlich. Achtung: Dampfstrahler vorsichtig verwenden, z.B. nicht auf die Reifenflanken sprühen! Im Zweifel heikle Stellen wie Kanten und Ritzen einfach von Hand reinigen. Und nicht vergessen: Skiträger vorher abbauen…

2. Make-up fürs Auto
Kleinere Lackschäden können mit Grundierung und einem Lackstift selbst ausgebessert werden. Eine Nachbehandlung mit Hartwachs bietet den besten Lackschutz. Bei tiefen Kratzern können Poliermaschinen zum Einsatz kommen. Gegen Flugrost nützen Flugrostentferner.

3. Sicht bringt Sicherheit
Auch scheinbar saubere Scheiben sind häufig beschlagen und verunreinigt – vor allem durch den Grauschleier auf der Innenseite. Starkes Sonnenlicht oder nächtlicher Gegenverkehr können dann die Sicht beeinträchtigen. Glasreiniger und Mikrofasertücher sorgen für den Durchblick und höhere Sicherheit. Feine Kratzer im Glas lassen sich mit Scheibenpolitur entfernen.

4. Pflegepackung für die Felgen
Die Felgen mit säurefreiem Felgenreiniger vorsprühen, um den Bremsstaub zu lösen. Eine hitzebeständige Felgenversiegelung erleichtert die nächste Reinigung. Aber Achtung: Normale Wachse für den Autolack sind als Felgenschutz ungeeignet!

5. Spieglein, Spieglein...
Spiegel bitte von Hand nachreinigen und korrekt einstellen. Auch die Scheinwerfergläser reinigen und alle Beleuchtungskörper auf Kratzer überprüfen. Dringt Wasser ein, kann dies Korrosion verursachen. Zum Schluss alle Lichter ausgiebig testen: Funktionieren die Blinker? Sind die Scheinwerfer richtig eingestellt?

6. Wischer wechseln
Schlechte Scheibenwischer sind ein hohes Sicherheitsrisiko. Prüfen Sie Wischerblätter auf Risse und Verschleiss und tauschen Sie abgenutzte gegen neue aus. Der nächste Regentag kommt bestimmt.

7. Aussen hui innen pfui?
Feuchte und schmutzige Teppiche sind Nährböden für Pilze und Bakterien. Eine gründliche Reinigung ist deshalb Pflicht. Fussmatten rausnehmen, Gummimatten von Salz und Dreck befreien, Stoffmatten kräftig ausklopfen und mit Teppichschaum reinigen. Falls der Fussbereich sehr nass ist, einfach eine Schale mit Salz über Nacht in den Innenraum stellen. Für die Sitze geeignete Polster- oder Lederreiniger verwenden, für die Armaturen und Verkleidungen am besten Mikrofasertücher und Wasser.

8. Ballast abwerfen
Schneeketten und Skiträger gehören jetzt in den Keller, die überflüssigen Kilos erhöhen sonst den Kraftstoffverbrauch. Die Reserveradmulde auswischen und trocknen. Bei der Gelegenheit auch gleich Profil und Luftdruck des Reserverades prüfen. Kontrollieren Sie auch Warndreieck, Schutzhandschuhe, Rettungsdecke und Erste-Hilfe-Kasten (Verfallsdatum beim Verbandszeug beachten).

9. Saftkur machen
Jetzt komplett auf Sommerscheibenreiniger umsteigen. Eine Vermischung mit Winterscheibenreiniger ist nicht zu empfehlen. Kontrollieren Sie auch Kühlwasser und Motoröl (bei kaltem Motor). Wer sich auskennt, kann auch die Bremsflüssigkeit überprüfen. Die Reinigung des Motorraums mittels Dampfstrahler sollte man allerdings den Profis überlassen.

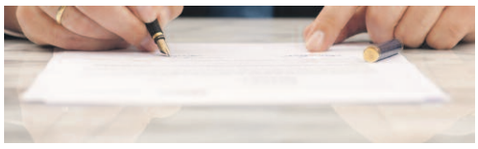
10. Sommerschuhe fürs Auto
Falls nicht mehr mit Nachtfrost zu rechnen ist: Ab in die Werkstatt zum Reifenwechsel oder selbst Hand anlegen. Mindestens 3 mm Profiltiefe müssen die Sommerreifen haben. Die Winterreifen gründlich reinigen und mit Kreide kennzeichnen, welcher Reifen an welchem Rad war. Den Luftdruck der Winterreifen um etwa 0,2 bis 0,5 Bar erhöhen und diese kühl, trocken und dunkel lagern.

Der ideale Rundumschutz für Ihre Firmenfahrzeuge: www.baloisedirect.ch/kmu

baloisedirect.ch

baloisedirect.ch
Basler Versicherung AG
Aeschengraben 21, 4002 Basel
Tel. 0800 24 800 1
www.baloisedirect.ch

Unternehmensnachfolge rechtzeitig regeln



Über 70'000 Unternehmer müssen in den kommenden Jahren für ihr KMU eine Nachfolgeregelung finden. Wer seinem Unternehmen und sich eine sichere Zukunft ermöglichen will, hat sich viele emotionale Fragen zu stellen.

Die Schweiz ist ein Land der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Nur schon folgende zwei Zahlen belegen dies eindrücklich: Gemäss der letzten Betriebszählung des Bundesamtes für Statistik sind 99,7 Prozent aller Unternehmen KMU und bieten insgesamt rund zwei Drittel aller Arbeitsplätze in der Schweiz an. Den KMU kommt damit eine grosse volkswirtschaftliche Bedeutung zu. Umso bedrohlicher ist eine gesellschaftliche Herausforderung der nahen Zukunft: Über 77'000 Unternehmen – davon 75'000 KMU mit weniger als 50 Mitarbeitenden – brauchen in den nächsten fünf Jahren eine Nachfolgelösung. Fast 200'000 Arbeitsplätze sind betroffen.

Loslassen und Zukunft sichern

Die Übergabe eines Unternehmens ist nicht nur für die Angestellten eine emotionale Thematik, sondern insbesondere auch für den Unternehmer. Denn was oft über Jahrzehnte mit grossem persönlichen Einsatz und Risiko aufgebaut wurde, soll auch weiterhin bestehen bleiben. Für jeden Unternehmer kommt früher oder später der Moment, loszulassen und seine Firma in jüngere Hände zu übergeben. Dementsprechend schwer wiegen Fragen wie: Wer soll das Unternehmen übernehmen? Wer unterstützt mich bei der Übergabe? Wie sichere ich meine persönliche Zukunft, wenn meine Altersvorsorge im Unternehmen steckt?

Breites Expertennetzwerk nutzen

Die Komplexität solcher Fragen macht deutlich, dass es für die Unternehmensnachfolge keine standardisierten Lösungen geben kann. Jede KMU-Nachfolge benötigt ein individuelles Vorgehen, das auf die Situation des einzelnen Unternehmers abgestimmt ist. Raiffeisen verfügt mit ihrem Nachfolgemodell über ein Angebot, das diesen besonderen Bedürfnissen Rechnung trägt. Während sich Raiffeisen selbst auf die finanziellen Fragen wie Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen fokussiert, werden für alle anderen Fachgebiete je nach Bedarf externe Experten (z.B. Juristen, Steuerberater usw.) aus der Region beigezogen.

Stufenweises Nachfolgemodell von Raiffeisen

Der erste Schritt zur Lösung der Nachfolgeproblematik ist eine saubere Analyse der aktuellen Situation. Raiffeisen bietet dazu den Online-Fragebogen «Nachfolge-Check» an. Dieser gibt eine erste Orientierung und zeigt mögliche Handlungsfelder in Bezug auf eine Nachfolgeregelung. Nach einer ersten Analyse bietet Raiffeisen den «Nachfolge-Dialog» an, bei dem die Ergebnisse des Checks besprochen werden. Dabei werden die verschiedenen Nachfolgemöglichkeiten – von der familieninternen Übergabe zum Management-Buy-out, vom Fremdmanagement bis zum Verkauf an Dritte – bewertet und priorisiert.

Nachfolgecoaches entlasten Unternehmer

Doch auch wenn der Entscheid für ein bestimmtes Nachfolgemodell getroffen wurde: Damit ist es noch lange nicht getan. Oft ist es nötig, dass Übergeber für die weiteren Schritte professionell begleitet werden. Dazu können regionale Experten in den Bereichen Treuhand, Immobilienschätzung oder Mediation eingesetzt werden. Teil des Raiffeisen Nachfolgemodells sind auch die Nachfolgecoaches. Sie unterstützen die Unternehmer als persönliche Ratgeber und können das gesamte Projektmanagement oder Moderations- und Vermittlungsaufgaben übernehmen.

Vorausschauend handeln

Wichtig ist in jedem Fall, dass eine individuelle und für den Übergeber und sein Unternehmen optimale Vorgehensweise gewählt wird. Ein Unternehmer sollte immer vorausschauend handeln – das gilt nicht zuletzt für die Firmenübergabe. Ein Gespräch mit Ihrer Bank ist ein erster Schritt für eine frühzeitige Aufgleisung der Nachfolge.

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

Anzeigen

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

Wir machen den Weg frei

Willkommen bei der
Bank, die auch ein KMU ist.

RAIFFEISEN

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

Kompetente Kreditfinanzierung für Inhaber von Einzelfirmen und Selbständigerwerbende

Inhaber von Einzelfirmen und Selbständigerwerbende haben oft Schwierigkeiten, von ihren Banken die finanziellen Mittel für ihre weitere Unternehmensentwicklung zu erhalten. Cembra Money Bank, einer der führenden Anbieter von Finanzdienstleistungen in der Schweiz, hat sich dieser Problematik angenommen und bietet nun entsprechende Finanzierungslösungen an.

Der KMU-Sektor in der Schweiz

Der Schweizer KMU-Sektor hat einen grossen Einfluss auf die Entwicklung der gesamten Schweizer Wirtschaft. Unternehmer, die etwas bewegen wollen, sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Sie schaffen Arbeitsplätze und tragen somit zum Wohlstand der Schweiz bei. Gerade für kleinere Unternehmen ist es oft schwierig, einen Finanzierungspartner zu finden, der ihre Weiterentwicklungspläne und die damit verbundenen Investitionen unterstützt.

Cembra Money Bank – ein kompetenter und unkomplizierter Finanzierungspartner

Cembra Money Bank ist als einer der führenden Anbieter von Finanzdienstleistungen seit mehr als 100 Jahren in der Schweiz tätig. Leicht verständliche Produkte und eine starke Kundenorientierung zeichnen Cembra Money Bank aus. Ihre professionelle Beratungskompetenz, eine hohe Kundenorientierung, Flexibilität, unkomplizierten Abwicklungsprozesse und verständliche Produkte sind massgeblich für Cembra Money Bank.

Das Angebot von Cembra Money Bank für Selbständige

Für Unternehmer ist es wichtig, im richtigen Moment finanziell flexibel zu sein. Um diesen finanziellen Anforderungen gerecht zu werden, hat Cembra Money Bank für Selbständigerwerbende und Inhaber von Einzelfirmen zwei auf unterschiedliche Bedürfnisse ausgerichtete Finanzprodukte entwickelt: Der KMU Kredit und KMU Kredit mit Limite.

Der **KMU Kredit** ist vor allem dann geeignet, wenn der Unternehmer einen einmaligen Geldbedarf hat oder kurzfristig den finanziellen Spielraum für seine geschäftlichen Tätigkeiten erhöhen möchte.

Beim **KMU Kredit mit Limite** steht dem Unternehmer im Rahmen der vereinbarten Kreditlimite jederzeit Bargeld zur Verfügung – unkompliziert und flexibel; exakt dann, wenn das geschäftliche Umfeld es verlangt.

Interessierte können in wenigen einfachen Schritten ihre Finanzierung auf der Homepage www.cembra.ch beantragen oder sich von einem Kundenberater in einem persönlichen Gespräch telefonisch (Tel. Nr. 0844 844 845) beraten lassen. Jede Anfrage wird schnell und diskret bearbeitet. Nach sorgfältiger Kreditfähigkeitsprüfung und Genehmigung wird dem Antragsteller das Geld per Überweisung zur Verfügung gestellt.

Cembra Money Bank AG
Bändliweg 20
8048 Zürich
Tel. 0844 844 845
www.cembra.ch

Steve's Steakhouse
Mehr Fleisch am Knochen. Nur für Unternehmer.

Steve Loepfe

Konsens. Nonsens. Unternehmer sind Spinner. Wir leben in einer tollen Zeit, in einer Epoche rasanten Wandels. Dinge, die vor ein paar Jahren kaum vorstellbar waren, sind heute Realität. Wer surft, bleibt am Computer kleben, vor lauter Staunen ob der Denkens- und Schaffenskraft des modernen Menschen. Die Menschen, die hinter diesen und den tausenden anderer Innovationen und spinnigen Ideen stecken, haben eines gemeinsam: Sie meiden Konsens.

Konsens macht träge, trübt die Lust am Neuen und führt (über eine kurzfristige Spanne der zwischenmenschlichen Harmonie) letztlich doch zu Enttäuschung und Durchschnitt. Konsens ist nichts für Unternehmer. Denn Konsens führt in die Mitte, zum Mittelmass zum Epizentrum des Stillstands.

Eine Destination, für die es meist nur Einweg-Tickets gibt.
Konsens bedeutet, dass möglichst alle Beteiligten eine Gelegenheit haben müssen, ihren Widerspruch gegen eine Entscheidung, eine Idee, ein Konzept oder eine Strategie zu äussern. Das kostet Zeit, Geld und andere wertvolle Ressourcen. Von alledem hat der Unternehmer zu wenig.

Auch das Resultat namens «Konsens» ist nichts für den Unternehmer. Er oder sie will weiterkommen, weg vom Durchschnitt und raus aus der Mitte, ran an die Spitze. Wer in konsensschwangeren Meetings durchschnittliche Ideen produziert für durchschnittliche Produkte, für durchschnittliche Kunden kriegt eines ganz bestimmt: Durchschnittliche Resultate mit einer durchschnittlichen Marge, dessen Limes gegen Null strebt.

Die grösste Gefahr lauert im Büro nebenan…
Doch die grösste aller Gefahren mit dem Etikett «Konsens» ist für den Unternehmer der Konsens der Masse. Charles Bukowski hat es in seinem Gedicht «The Genius of the Crowd» treffend beschrieben: Denn im Konsens der Masse lauert Neid, Missgunst, Abneigung, ja manchmal sogar Hass (…hat Ihnen auch schon jemand auf die Haube Ihres Autos gespuckt, wir mir kürzlich…okay, es ist ein 911er…aber Dinge gibt's…).

Wenn Unternehmer hier kuschen und sich lieber der Mitte anschliessen (zum Beispiel indem sie ihre Eigenverantwortung an den Staat/den Markt/das Wetter/den Wechselkurs abgeben), dann hat nicht nur der Unternehmer als Person, sondern die Wirtschaft als ganzes verloren.

Unternehmer sind Spinner.
Nicht alle. Aber die meisten, die ich kenne. Sie hassen Konsens. Sie wissen, wo's lang geht. Und sie gehen diesen Weg. Auch auf die Gefahr hin, mit ihrer Wette auf eine bessere Zukunft ihr Kind an die Wand zu fahren. Doch nur dank diesem Mut – der auch ein Mut ist, sich gegen den Konsens zu stellen – kommt der einzelne Unternehmer und somit auch die Summe aller anderen Spinner weiter. Und davon profitieren wir. Damit meine ich Sie, mich und die Gesellschaft als Ganzes.

Die Geschichte ist voll von Beispielen solcher Spinner: Escher, Siemens, Tesla, Curie, Earhart, Hayek, mein Grossvater George…sie haben den Grundstein für den Wohlstand der Gegenwart gelegt. Und sie haben es nicht getan, indem sie sich dem Konsens angschlossen haben. Sie haben es getan, weil sie ihrem «Nonsens» mehr vetraut haben.

Konsens. Nonsens.
Wann werfen Sie die Konsens-Kiste über Bord?

Wohlan, auf Ihr Wachstum!

Ihr Steve Loepfe

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

loepfereputation
Strategy. Communication. Training.
Bahnhofplatz, Alpenstrasse 16
Postfach 4613, 6304 Zug
Tel. 041 720 33 22, www.loepfe.ch

Anzeigen

GRENKE®

Factoring –
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

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

Handelsregister: Änderungen per Mausklick

Jeder geschäftliche Umzug muss dem Handelsregisteramt gemeldet werden – am bequemsten online auf moneyhouse.ch.

Nie war es einfacher, den Handelsregister-Eintrag seines Unternehmens zu aktualisieren: Mit dem neuen Handelsregister-Service von moneyhouse genugen wenige Mausklicks, um alles Nötige in die Wege zu leiten.

Für jedes KMU gehören dauernde Veränderungen zum Alltag. Viele davon sind nicht nur fürs Unternehmen selber relevant, sondern auch fürs Handelsregister – beispielsweise wenn der Verwaltungsrat neue Mitglieder erhält, die Revisionsstelle ändert oder das Unternehmen seinen Sitz verlegt. Mehr noch: Sogar der Wohnortswechsel einer eingetragenen Person muss dem Handelsregisteramt gemeldet werden. Oft gehen solche Mutationen vergessen. Oder die verantwortliche Person schiebt sie vor sich her, weil sie gerade viel zu tun hat und den «Papierkrieg» scheut.

Gut, dass moneyhouse nun den Handelsregister-Service anbietet. Damit lassen sich alle wichtigen Änderungen einfach und bequem uber www.moneyhouse.ch in die Wege leiten:

- Personendaten wie Vor- und Nachnamen, Wohnort und Heimatort/Staatsangehörigkeit
- Firmenbezeichnung
- Zweck
- Domizil/Sitz
- Statuten einer juristischen Gesellschaft (AG/GmbH)
- Revisionsstelle
- Änderung oder Löschung eines Gesellschafters innerhalb einer GmbH inklusive Stammanteil-Übertragung

Als Erstes kontrolliert moneyhouse, ob alle nötigen Angaben vorliegen. Bei grösseren Änderungen – etwa bei einer Anpassung der Statuten einer juristischen Gesellschaft – übernehmen die Fachleute sogar die Beurkundung beim Notariat. Danach stellen sie die erforderlichen Unterlagen zusammen und leiten sie an das zuständige Handelsregisteramt weiter. Sobald die Mutation im Schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert wurde, informiert moneyhouse die Kundin oder den Kunden per E-Mail.

Wie KMU sonst noch profitieren

Der Handelsregister-Service ist nur eine von vielen Dienstleistungen, die moneyhouse für KMU interessant machen. Das unabhängige Portal für Handelsregister- und Firmendaten bietet wichtige Informationen über potenzielle Kunden und Geschäftspartner, beispielsweise zur Bonität, zur Zahlweise und zur Führungscrew. Direkt auf der Website lassen sich Handelsregisterauszüge und Betreibungsauskünfte bestellen sowie Betreibungsverfahren gegen Unternehmen einleiten. Mit monatlich rund 2 Millionen Besuchern gehört moneyhouse zu den zehn reichweitenstärksten Websites der Schweiz.

Juristische Beratung inklusive

Drei Fragen an Michael Schuler, Geschäftsführer von moneyhouse.ch

« Aus welchem Grund sollten KMU den Handelsregister-Service von moneyhouse nutzen?

Erstens kommt sie das günstiger, als sich selber darum zu kümmern. Zweitens können sie sich von unseren Juristen zu Fragen rund ums Handelsregister beraten lassen.

« Was kostet es, moneyhouse mit den Änderungen zu beauftragen?

Weil sich diese Dienstleistung speziell für KMU eignet, halten wir die Preise bewusst tief. Die Pauschale pro Auftrag beträgt lediglich 100 Franken. Hinzu kommt ein Betrag pro Mutation – bei Änderungen von Personendaten beispielsweise 50 Franken. Daher mein Tipp: Es lohnt sich, gleich mehrere Anpassungen auf einmal in Auftrag zu geben.

« Gibt es Extrakosten – etwa für die Beurkundung oder für Ihre juristische Beratung?

Hinzu kommen einzig die Gebühren für die Eintragung. Das Handelsregisteramt schickt die Rechnung dafür direkt ans jeweilige Unternehmen. Alles andere ist in unserem Preis inbegriffen.

moneyhouse

we connect ag

Lindenplatz 6 | CH-5430 Wettingen
056 437 29 00 | www.wcon.ch

Der Schlüssel zum Erfolg für Ihr Unternehmen!

Wir erleichtern das Leben unserer Kunden und machen Sie in Ihrem Geschäft erfolgreicher!

«Wir vertrauen den Kompetenzen von We Connect. Unsere EDV läuft stabil und reibungslos. Meine EDV-Kosten sind überschaubar. Einfach genial!»

LIC. IUR. Magnus Küng, Küng & Küng Advokatur und Notariat

Arbeitsplatz, Netzwerk und Sicherheitsinfrastruktur | Virtualisierung
BCM (Business Continuity Management) | Backup und Storage
DMS –Lösungen (Dokument Management System)

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

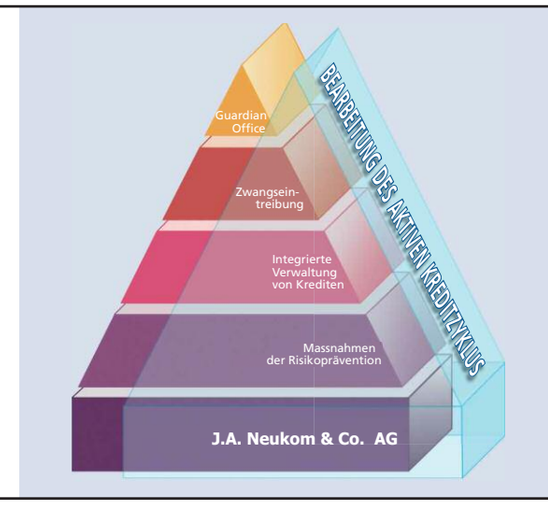
Akzeptanzstellen der Migrol Company Card:

MIGROL | migrolino | MIGROL CAR WASH | MIGROL AUTO SERVICE

www.migrolcard.ch

J.A. Neukom & Co. AG
WCM Group
Weinbergstrasse 52, 8006 Zürich
Tel. 044 271 88 18
www.janeukom.ch
info@janeukom.ch

WCM GROUP



«Sie möchten Ihre Firma verkaufen?»

Wir lösen Ihre Nachfolge zeitgerecht und souverän.

asp business broker and consulting

Denken.
Entscheiden.
Handeln.

ASP Business Broker & Consulting AG | Töpferstrasse 5 | 6004 Luzern
T +41 41 500 17 30 | www.aspbusinessbroker.ch

Andere Länder, andere Sitten
Erfolgreiche, mehrsprachige Web-Texte

Dr. Arno Giovannini, Geschäftsführender Inhaber

Sie expandieren ins Ausland und möchten in anderen Märkten erfolgreich sein?

Was, wenn Ihre Werbe- und Marketingmaterialien in anderen Sprachen genauso wirksam wären wie im Original?

Was, wenn Sie mit Ihrer Website und Ihrer Produktbroschüre, Ihren PR- und Mailingtexten und Ihren Google-Adwords-Kampagnen in ausländischen Absatzmärkten so richtig erfolgreich wären?

Eine Schlagzeile ist erst eine gute Schlagzeile, wenn sie funktioniert.
Dass sie funktioniert, hat seinen Grund. Dass sie auch in einer anderen Sprache funktioniert, ist höhere Kunst – hat aber auch seinen Grund.

Der Grund heisst TransCreation. Eine TransCreation ist eine ‹Creative Translation›.

Das griechische Sprichwort «andere Länder, andere Sitten» gilt genauso für Ihre Werbe- und Marketingmaterialien in anderen Sprachen.
Ihre Kunden in ausländischen Märkten gewinnen Sie nur, wenn Sie deren Sprache, kulturelle Denkweise und spezifischen Bedürfnisse kennen. Wir sind mit unseren Netzwerkpartnern fast überall auf der Welt zu Hause. Dadurch garantieren wir eine kundenspezifische und verkaufswirksame Lokalisierung von Sinn und Tonalität Ihrer Webseite, Ihrer Produktbroschüren, Ihrer Google-Adwords-Kampagnen, Ihrer E-Newsletter, Ihrer Blogs und Apps.

Beispiele kulturraumspezifischer Kommunikationselemente:

- Sprache
- Begriffshierarchien
- Terminologie
- Format und Layout
- Sprache und Stil
- Symbole, Farben, Grafiken, Abbildungen
- Kulturspezifische Textsorten
- Schriften und Typographie
- Struktur und Dichte der Information
- usw.

TÜV und LinquaCert zertifiziertes Sprachdienstleistungsmanagement

Die SemioticTransfer AG ist die einzige Kommunikationsagentur in der Schweiz, die für multilingual Translating, multilingual Copywriting und Texte der Marketingkommunikation vom TÜV nach der Qualitätsnorm DIN EN 15038 und ISO 9001 zertifiziert ist.

Schweizer Qualität. Vertrauen Sie unserer 20-jährigen Erfahrung.

Nehmen Sie uns beim Wort.
Wir wissen damit umzugehen.
Im wahrsten Sinne des Wortes.

Rufen Sie uns an. Ob es um eine wirksame Headline in Französisch geht oder um ein wirksames, internationales Marketing-Konzept für Ihre Expansion ins Ausland.

Für eine völlig unverbindliche, persönliche Kontaktaufnahme wählen Sie Telefon 056 470 40 41 (Direktwahl Dr. Arno Giovannini). Vereinbaren Sie einen Termin für das unverbindliche und kostenlose 30-Minuten-Beratungsgespräch zur Abklärung Ihrer Bedürfnisse.

Dr. Arno Giovannini

SemioticTransfer AG
Bruggerstrasse 37
5400 Baden
Te. 056 470 40 40
www.semiotictransfer.ch

Anzeigen

semiotic transfer

Wir schreiben Ihre Zukunft.

WORLD VISION SCHWEIZ

Seit mehr als 30 Jahren leistet das Kinderhilfswerk World Vision langfristige Entwicklungszusammenarbeit sowie unmittelbare Not- und Katastrophenhilfe. Gemeinsam mit Paten und Spendern setzen wir unsere Vision um, eine Welt für Kinder zu schaffen. Wir engagieren uns in mehr als 100 Projekten in über 30 Ländern. Dabei konzentrieren wir uns auf die Bereiche Kinderrechte und Kinderschutz, Wasser und Hygiene, Gesundheit und Ernährung sowie Bildung und Einkommen.

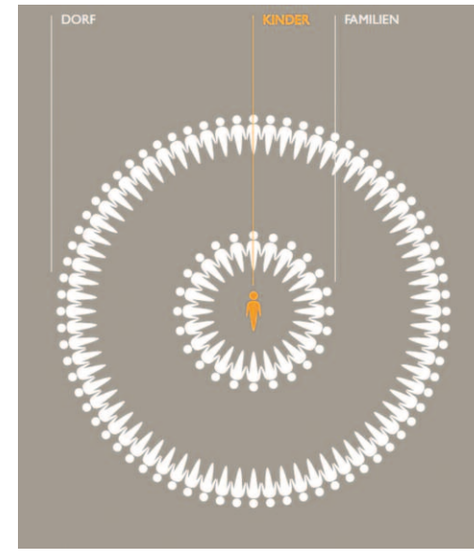
Die durch Patenschaften finanzierte langfristige Entwicklungszusammenarbeit bildet den Kern unserer Tätigkeit. Rund 60 000 Privatpersonen und zahlreiche Unternehmen unterstützen unsere Arbeit in Form von Kinder-, Dorf- oder Themenpatenschaften. **Im Zentrum jeder Patenschaft stehen benachteiligte und notleidende Kinder.** Da deren Bedürfnisse am effektivsten erfüllt werden, wenn sich ihr ganzes Umfeld nachhaltig verändert, setzen wir uns für die dauerhafte Entwicklung ganzer Regionen ein.

World Vision hat Konsultativstatus bei der Weltgesundheitsorganisation (WHO) und arbeitet im Rahmen von Nothilfeprogrammen mit dem UN-Hochkommissariat für Flüchtlinge (UNHCR) sowie dem Welternährungsprogramm (WFP) der Vereinten Nationen zusammen. World Vision Schweiz ist nach ISO 9001 für effizientes Qualitätsmanagement zertifiziert und verfügt sowohl über das NPO-Label für Management Excellence als auch über das Transparenz-Siegel von IDEAS Aid Rating.

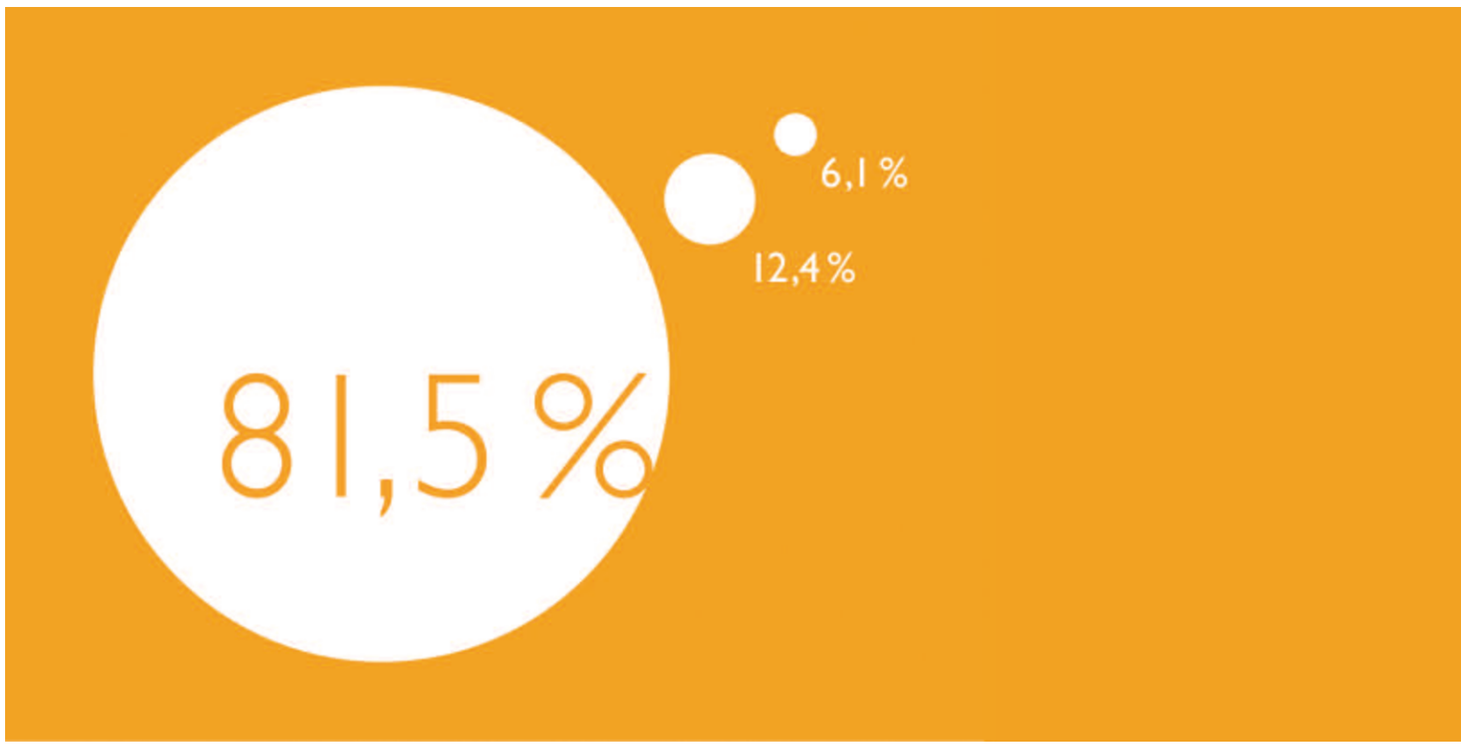
Wie funktioniert professionelle Entwicklungszusammenarbeit?

Es braucht eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, damit sich das Leben von Kindern, ihren Familien und ihrer Gemeinschaft langfristig verändert. Unser umfassender Entwicklungsansatz fördert Kinder und ihr Umfeld und befähigt sie zu einem selbstbestimmten Leben. Durch die enge Zusammenarbeit mit der Bevölkerung und deren Beteiligung an der Planung und Durchführung von Projektaktivitäten erfolgt ein Bewusstseinswandel.

Unser Ziel ist, dass die Menschen vor Ort nach dem Abschluss einer in der Regel 15-jährigen Umsetzungsphase die Projekte gemeinsam mit lokalen Organisationen und Partnern selbstständig weiter führen. Bei jedem Projekt legen wir daher bereits von Beginn an grossen Wert auf den Einbezug der Bevölkerung und der lokalen Behörden. Um die Nachhaltigkeit unserer Projekte zu verbessern, führt World Vision auch nach der Projektübergabe Evaluationen durch. Die gewonnenen Erkenntnisse fliessen in die zukünftige Projektgestaltung mit ein.



Im Zentrum jeder Patenschaft stehen benachteiligte und notleidende Kinder.



81,5 % der Einnahmen fliessen in die Projektarbeit vor Ort. 12,4 % werden für Mittelbeschaffung und 6,1 % für Verwaltung verwendet.

Konkrete Projekte:

Fahrräder ermöglichen Schulbildung

Internationale Entwicklungszusammenarbeit hat in den vergangenen Jahrzehnten viel bewirkt. Ein deutliches Beispiel hierfür bietet die Grundschulbildung. Zwischen 2000 und 2011 sank die Zahl der Kinder, die keine Schule besuchten laut den Vereinten Nationen deutlich. Dieser Trend setzt sich zwar auch heute noch fort, doch nicht mehr mit gleichbleibend starker Quote wie in jenen ersten Jahren – für uns ein Zeichen dafür, dass es im Bereich Bildung noch einiges zu tun gibt.

In Südafrika gehen 12 von 16 Millionen Kindern zu Fuss zur Schule. 50 000 von ihnen müssen einen Schulweg von mehr als zwei Stunden bewältigen. Zusammen mit World Bicycle Relief Südafrika verteilt World Vision nun insgesamt 6000 Fahrräder, 60 % davon an Mädchen. Zusätzlich werden Feldmechaniker für die Instandhaltung der Fahrräder mit unserer Unterstützung ausgebildet und zertifiziert. In Sambia wurde ein solches Programm bereits abgeschlossen. Die Ergebnisse sprechen für sich:

- Die Teilnahme von Mädchen am Schulunterricht stieg während des Projekts um 28 %
- Die Anzahl der Schulabschlüsse von Schülerinnen stieg während des Projekts um knapp 60 %
- 89 % aller Schülerinnen und Schüler erreichten ihre Schule in weniger als einer Stunde

Unterwegs in ein selbstbestimmtes Leben

Mit Projekten wie diesen schaffen wir die Voraussetzungen dafür, dass Menschen ihr Schicksal selbst bestimmen können. Wir stellen sicher, dass Kinder einen einfachen Zugang zur Grundausbildung erhalten, und setzen uns dabei verstärkt für die Ausbildung von Mädchen ein, für die das Recht auf Bildung noch viel zu oft ein unerreichbares Privileg bleibt. Denn gerade Verbesserungen im Bereich Bildung sind ein notwendiges Element für nachhaltig bessere Lebensbedingungen in Entwicklungsländern. Bildung und ein ausreichendes Einkommen weisen den Weg aus einem Leben in Not und Abhängigkeit in eine Zukunft mit Perspektiven. Sie bieten jungen Menschen und ihren Familien eine Wahl – die Wahl, ein selbstbestimmtes Leben führen zu können.

Martin Bächtold, Key Account Management
m.baechtold@worldvision.ch

World Vision Schweiz
Kriesbachstrasse 30, 8600 Dübendorf
Tel. 044 510 14 31, 079 340 61 67
www.xing.com/profile/Martin_Baechtold

Cleveres Kundenbindungs-App für den Detailhandel

«Die Kundendaten liest mein iPhone»

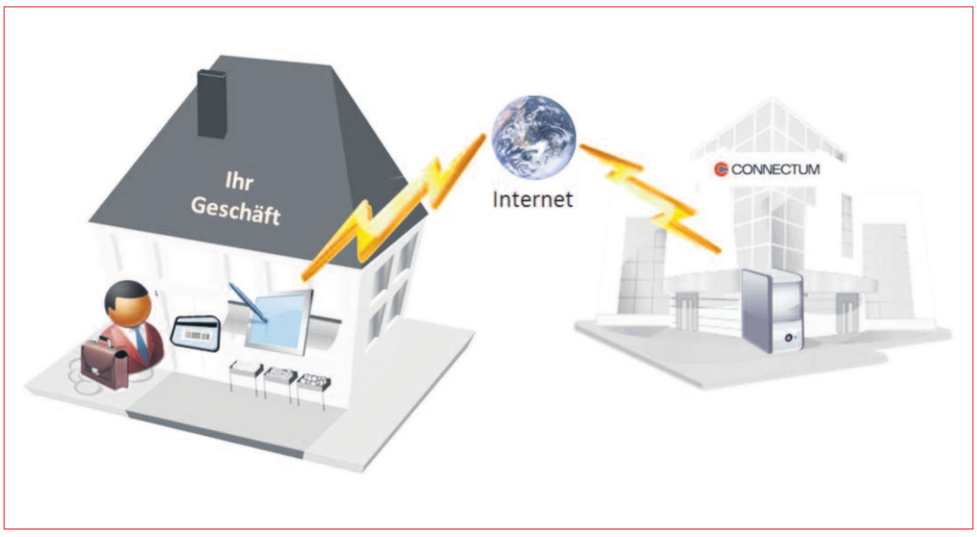
Effiziente Kundenbindung wird ein immer entscheidender Wettbewerbsvorteil im Detailhandel. Die Systeme dazu mussten bisher mit viel Aufwand in bestehende Kassensysteme integriert werden. Im zürcherischen Nänikon wurde eine App-Lösung entwickelt, welche ohne teure Investitionen auskommt und dennoch mit der Leistung integrierter Grosssysteme vergleichbar ist. Was es braucht ist lediglich ein Smartphone oder Tablet, was ja ohnehin oft schon vorhanden ist.

Die Einführung eines Kundenbindungssystems (CRM) wird in der Regel aufwändig und teuer. Wer nicht in eine Filialstruktur mit konzernweitem, einheitlichem Kassensystem eingebunden ist, muss eine spezifische Lösung passend zu seinem individuellen Kassen- und Backoffice System einrichten. Das bedeutet grössere Investitionen in Hard- und Software. Als einzige Alternative blieb bisher der Einsatz eines zusätzlichen Kartenterminals, über welches eine CRM-Applikation abgewickelt wird. Neben den Anschaffungskosten fallen auch Programmierkosten für Schnittstellen an.

Sympathisch, einfach und clever. Bonus-App, das Bonussystem ohne teure Installationen.

Bonus-App mit CRM-Anbindung

Aus Nänikon bei Zürich stammt eine einfache und benutzerfreundliche App-Applikation für den Detail- und Fachhandel. Ausser der Anschaffung eines Smartphones oder Tablets – sofern nicht schon vorhanden – braucht es keine zusätzlichen Hardware-Installationen. Die Bonus-App von Connectum ist ein webbasierendes umfassendes Kundenbindungssystem mit Datenerfassung am Point of Sale sowie Adress- und Bonusmanagement im externen Server. Dazu stehen dem Händler eine bewährte umfangreiche CRM-Applikation im Hintergrund und ein benutzerfreundliches, einfaches Frontend System für den Verkaufspunkt zur Verfügung. Die Kundenidentifikation geschieht via Smartphone oder Tablet, deren Kamera die Barcodes von Kundenkarten oder Gutscheinen liest und via Internet auf die CRM-Server der Connectum überträgt. Sollte das Internet temporär nicht zur Verfügung stehen, sichert die Bonus-App die erfassten Daten auf dem Tablet oder dem Smartphone und übermittelt sie bei erfolgreicher Verbindung automatisch an den Server. Der Zugriff auf die gesammelten Kundeninformationen, etwa zwecks Auswertung und Planen von Werbe- oder Verkaufsaktionen, kann jederzeit über einen ganz normalen Standardbrowser via Web von einem beliebigen Ort aus erfolgen.



Auf Wunsch bietet Connectum auch Zusatzleistungen wie Planen und Durchführen von Marketingaktionen und Events oder einfach nur das Drucken von Kundenkarten und Barcode-Gutscheinen an. Das System ist direkt bei Connectum erhältlich.

Claude Folly, Geschäftsleiter

Weitere Informationen:
Connectum GmbH
Grossrietstrasse 7, 8606 Nänikon
Tel. 044 802 37 37, www.connectum.ch

Sieht schon mal gut aus

IBM hat, wie immer im Januar, seine Collaboration und Social Business Konferenz abgehalten. Früher ging es noch für allem um Lotus Produkte, heute – nachdem der Name Lotus verschwunden ist – geht es vor allem um Social Software. Was jetzt keine schlechte Idee ist, ist doch IBM der eindeutige Leader in diesem Bereich. Sogar eingefleischte SharePoint Fans müssen eingestehen, dass IBM Connection einen riesigen Vorsprung besitzt und sich den auch so schnell nicht streitig machen lassen wird.

IBM setzt neu in erster Linie auf die Cloud, vor Ort Installationen kommen gleich danach und zur allgemeinen Freude der Experten, basieren letztere auf dem selben Code. In der Cloud kann IBM wesentlich schneller neue Funktionen zum Kunden bringen. Was beiden von Vorteil ist. Zudem bietet IBM den Kunden ihre Produkte in lokalen Rechenzentren an und garantiert, dass keine Daten in andere Rechenzentren übertragen werden. Die NSA-Affäre lässt grüssen. Nachdem Softlayer-Kauf besitzt IBM eine der flexibelsten, preisgünstigsten und einfachsten Plattformen für SaaS … mal abgesehen vom IBM-üblichen schrecklich komplizierten Online-Kauf-Prozedere. Wahrscheinlich verliert IBM mehr Kunden durch Frustration über den Onlineshop als durch Mitbewerber.

Traditionell spricht IBM in Orlando auch immer über Mail und dieses Mal wurde das Konzept Mail Next vorgestellt. Basierend auf dem immer noch sehr performanten Domino Server und Connections zeigte IBM einen neuen Webclient, welcher vor allem die Triage der wichtigen und unwichtigen Mails vereinfacht. IBM als Leader im Bereich Big Data Analyse bringt damit Watson Technologie zum Mail-Benutzer. Das Problem wird sein, letzterem diverse anachronistische Eigenheiten wie Ordner und endlose Email-Threads abzugewöhnen. Grundsätzlich besinnt sich IBM aber auf die Inbox als Multifunktionalem Arbeitsplatz, in dem man nicht nur Mails bearbeitet, sondern durch die Integartion des populären OpenSocial Standards auch diverse andere Aufgaben erledigt werden können. Mail Next, im Moment noch Prototyp, soll in wenigen Monaten als Beta veröffentlicht werden und noch vor Ende Jahr als Cloud Lösung erhältlich sein. Man darf gespannt sein. Aussehen tut es auf jeden Fall schon einmal sehr gut und Email hat wirklich ein bisschen frischen Wind nötig.

Christian Tillmanns

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

Kolumne

Das Passwort-Theater

«Was ist denn das Passwort meiner Apple-ID?» «Woher soll ich das wissen?» «Ich meine, ist es das vom Mac?» «Nein, es ist das von der Apple-ID?» «Haha … und wie kriege ich das?» «Wieso? Weisst Du es nicht mehr?» «Nein, ich dachte, man braucht es nur einmal.»

So oder ähnlich laufen täglich tausende Gespräche mit armen Admins ab. Egal ob Apple, Microsoft oder Google … das Passworttheater bringt auch den stärksten Admin zum Weinen. Den Rest gibt einem dann noch der CIO, der eigentlich der CFO wäre, aber von der Geschäftsleitung am meisten Ahnung von EDV hat und in seiner unendlichen Weisheit ein absolut geniales System für die Vergabe und Verwaltung von Passwörtern entwickelt hat.

Der Benutzer selber gibt darauf einen Dr… Er ist nur genervt, weil er dauernd neue Passwörter machen soll. Also nimmt er das Wörterbuch vom Schreibtisch, fängt vorne an und macht Kreuzchen … nur für welches Gerät weiss er dann auch nicht mehr so genau, also schreibt er vor jedes Wort PC, Android oder was auch immer. Einfacher kann man es dem Datendieb eigentlich nicht machen. Wenn irgend jemand mal das Passworttheater in den Griff bekommt, so hat er den Friedensnobelpreis verdient. Hat er doch diverse arme Admins vor dem Freitod gerettet und global den Blutdruck um 10% gesenkt.

Christian Tillmanns, Geschäftsführer

Anzeigen

topsoft | Messe für Business Software
7./8. Mai 2014 | Messe Zürich

Alles, was Sie über Business Software wissen müssen

Am 7./8. Mai 2014 präsentiert die topsoft in Zürich alles, was Unternehmen heute über Business Software wissen müssen. Nirgends ist es einfacher, sich einen Überblick über die aktuellsten Themen zu verschaffen und gleichzeitig die richtigen Leute kennen zu lernen. Referate, Konferenzen, Live Events, Messebereich und Networking garantieren ein nachhaltiges Besuchererlebnis.

Foto: Beat Jäggi, Zürich

Fachmesse
Im Ausstellungsbereich präsentieren sich kompetente Softwareanbieter mit ihren Produkten für jeden Unternehmensbereich. Hier finden Besucher nicht nur die passende Software, sondern auch die richtigen Ansprechpartner. Ergänzt wird die topsoft Fachmesse mit der sich direkt anschliessenden ONE-Schweiz Messe und Marktplatz für Web Business, E-Commerce, Online Marketing und Social Media.

CRM Park
Die Erkenntnis, dass der Einsatz von CRM wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen kann, hat bei Schweizer KMU zu einer steigenden Nachfrage nach konkreten Lösungen und anwendbarem Fachwissen geführt. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen sind der Praxisbezug und ein nachweisbarer Mehrwert von höchster Bedeutung.

BI Park
Es muss nicht immer Big Data sein, auch in kleinen Unternehmen entstehen täglich relevante Daten, welche sich als zuverlässige Entscheidungsgrundlagen oder für die transparente Erfolgsmessung nutzen lassen. KMU zeigen ein hohes Interesse an der Auswertung ihrer Daten, wissen aber oft nicht, wie sich BI konkret umsetzen lässt.

Cloud Park
Das Rahmenprogramm rund um den Cloud Park bietet sowohl Neueinsteigern als auch Profis spannende Inhalte zu allen Cloud-Bereichen. Ein besonderer Höhepunkt ist die Verleihung des Cloud Awards 2014.

Individual Software Park
Im Individual Software suchen Unternehmen massgeschneiderte moderne Software, um die Einzigartigkeit ihrer Vision umzusetzen. Aktuelle Themen rund um Software-Entwicklung, Standards, Tools, Wartung, Composite Applications und vieles mehr sind Inhalte des Individual Software Parks.

ERP Forum
Die Anwendung von ERP-Lösungen steht nach wie vor ganz oben auf der IT-Agenda im Unternehmen. Neue Anforderungen und Technologien haben den Einsatz von ERP-Systemen grundlegend verändert. Das ERP-Forum beleuchtet die verschiedenen Aspekte von Business Software. Welche Möglichkeiten bieten ERP-Systeme im aktuellen Wirtschaftsumfeld und wo liegen z.B. die Anforderungen von KMU?

Cloud Award 2014
Zum ersten Mal verleiht der Fachverband EuroCloud Swiss den Schweizer Cloud Award auf der topsoft. Der Swiss Cloud Award ist ein Schaufenster für die Leistungsfähigkeit der Schweizerischen Cloud Lösungsanbieter und richtet sich an Anbieter und Kunden von innovativen Cloud Services, welche auf dem schweizerischen Markt aktiv sind.

Slamming Events: ERP, CRM und BI
Zu den Themen ERP, CRM und Business Intelligence zeigen fünf Anbieter live auf der Bühne, was sie wirklich drauf haben. Seite an Seite mit ihren direkten Konkurrenten stellen sie sich den praxisbezogenen Fragen des Moderators und versuchen Lösungsmöglichkeiten mit ihrer Software zu zeigen.

topsoft –
Alles rund um Business Software

7./8. Mai 2014, Messe Zürich, Wallisellenstrasse 49, Zürich

Laufend aktualisierte Messeinfos: http://blog.topsoft.ch

Kostenlose Messe-Tickets unter www.topsoft.ch/ticket
Tageskasse CHF 25

Das topsoft Messe-Ticket gilt auch für die gleichzeitig stattfindende Internet Messe ONE-Schweiz.

Messe-Sponsor:

Opacc Extended Enterprise Software

Import-/Exportnation Mexiko

Franco Langsam, MBA

Einleitung: Mexiko ist ein interessanter potentieller Exportkunde mit Freihandelsabkommen für Schweizer Produzenten von Zwischenprodukten, die dort zu Fertigprodukten montiert werden, um zollfrei in die nahe gelegene USA und nach Kanada exportiert zu werden. Ebenfalls ist der mexikanische Konsumentenmarkt ein wachsender Abnehmer von Schweizer Produkten.

Steckbrief Mexiko:

Einwohnerzahl Mexiko (Stand 2013):	116 Millionen
Rang der weltweiten Bevölkerung:	Rang 11
Weltrang Bruttoinlandprodukt (BIP 2013):	Rang 14
Importnation weltweit:	Rang 14*
Exportnation weltweit:	Rang 16
Öl exportierender Staat:	Rang 8

Mitglied G20 (Gruppe der zwanzig wichtigsten Industrie- und Schwellenländer)

* Die Schweiz hat mit Mexiko einen Handelsbilanzüberschuss von rund USD 0.55 Mia.

Solides Mexiko: Mit einer vergleichsweise niedrigen Verschuldung des Bundeshaushaltes 2013 von ca. 38.5% des BIP (z.B. viel niedriger als die USA) und einem geringen Haushaltsdefizit von 2.8% steht Mexiko im internationalen Vergleich solide da. Die Bruttodevisenreserven haben sich auf ca. 165 Mrd. USD erhöht. Die Inflation (Jahresbasis 2013) ist auf für Mexiko tiefe 3.9% gefallen.

Erleichterter Export nach Mexiko: In den letzten Jahren wurde die Wirtschaft kontinuierlich dereguliert und privatisiert, was Exporte nach Mexiko markant erleichtert. Mexiko importiert vor allem Präzisionsinstrumente, Maschinen, elektrische Ausrüstungen, Elektrotechnik, Apparate, Maschinen für die Landwirtschaft, Auto- und Kfz-Teile, elektronische Konsumgüter, Pharmaprodukte, chemische Erzeugnisse, Medizinaltechnik und -instrumente, Diagnostika, Spitalausrüstungen, Flugzeuge und Flugzeugteile sowie vieles mehr.

Exportmöglichkeiten für Schweizer Firmen: **«maquiladoras»:** In Mexiko hat es unzählige Montagebetriebe «maquiladoras», welche importierte Einzelteile zu Dreiviertel- oder Fertigware, wie zum Beispiel Maschinen, Autos, Flugzeuge, Chemie, Pharmaprodukte, Elektrohaushaltsgeräte, elektrische- und elektronische Geräte, etc., für den Export (ca. 80% für die USA und Kanada) zusammensetzen, bzw. montieren. Die Betriebe arbeiten oft in zollfreien Produktionszonen «zonas francas» in der Nähe zur US-amerikanischen Grenze. Durch die NAFTA-Freihandelszone (Mexiko, USA und Kanada) wuchsen diese Fabrikationsbetriebe stark. Davon profitieren auch Schweizer Hersteller, die unter dem Regimen des schweizerisch-mexikanischen Freihandelsabkommens Maschinenteile und vieles mehr nach Mexiko exportieren, wo diese dort zu ganzen Maschinen und anderen Fertiggüter zusammenmontiert werden und anschliessend ebenfalls zollfrei in die nahe gelegene USA weiter exportiert werden.

«calidad Suiza» (Schweizer Qualität): Auch Fertigprodukte, Konsumgüter, Medizin, Fertignahrungsmittel und Service-Dienstleistungen, um nur einige zu nennen, geniessen unter der mexikanischen Bevölkerung mit einer stetig wachsenden Mittelschicht grosser Nachfrage. Ja, man staunt, was von der Schweiz aus alles nach Mexiko exportiert wird.

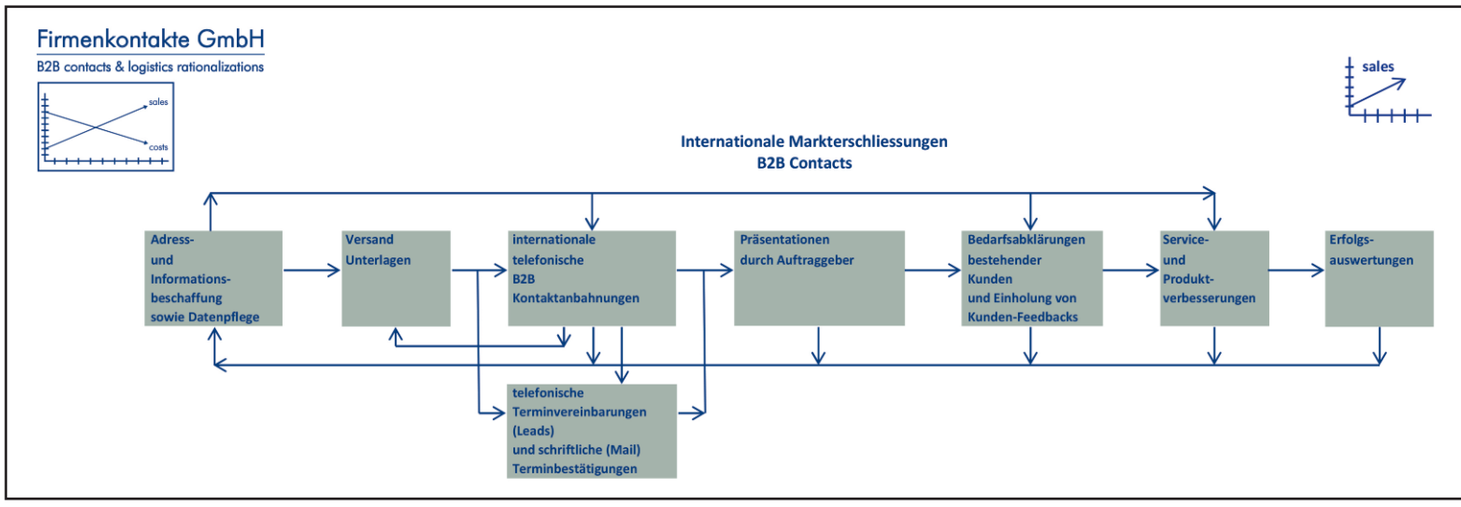
Franco Langsam, MBA

Firmenkontakte GmbH erbringt folgende Dienstleistungen:

- B2B contacts & logistics rationalizations
- Internationale Rationalisierungs-Projektausführungen für Verkaufs-, Logistik- und Marktexpansionsabteilungen
- Neue internationale Markterschliessungen
- Rationalisierung bestehender Logistik

Firmenkontakte GmbH
B2B contacts & logistics rationalizations
Pfruendhofstrasse 56
8910 Affoltern a.A.
www.firmenkontakte.ch

Anzeigen



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

Fordern Sie die im Ausland bezahlte Mehrwertsteuer zurück!

CASH BACK VAT RECLAIM	Zypern	Ungarn	Tschech.Rep.	Spanien	Slowenien	Slowakei	Schweden	Rumänien	Portugal	Polen	Österreich	Norwegen	Niederlande	Monaco	Luxemburg	Litauen	Lettland	Kroatien	Kanada	Italien	Island	Irland	Grossbritannien	Griechenland	Frankreich	Finnland	Estland	Deutschland	Dänemark	Bulgarien	Belgien	Australien	Rückforderbare MWST
MWST-Satz	19%	27%	21%	21%	22%	20%	25%	24%	23%	23%	20%	25%	21%	19.6%	15%	21%	21%	25%	5%	22%	25.5%	23%	20%	23%	20%	24%	20%	19%	25%	20%	21%	10%	
2014	●	●		●		●	●	●	○		●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	○	●		○	●	●	●	○	●		●	Hotel
	●			●			○		○		○			●	●			○	○	●			●		●			●	○	○		●	Restaurant/Mahlzeiten
				●			○			●				●	●										●			○				●	Repräsentationskosten
	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Konferenzen
● = Volle Rückerstattung	○	○		○		○	●		○		●		●		○	○	○	○	○				○			●	●	●		○	○	●	Reisen (Bahn, Taxi, Bus etc.)
	●	●	●	●	●	●	●		○		●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	○	●	Transporte
	●			●		●	●	●		○		○	●		●	●	●	●		○	●	○	●			●	●		○	○	○	●	Benzin
○ = Teilweise Rückerstattung	●	○		●	○	●	●	●	○	○	○	○	●	○	●	●	●	●		○	●	○	●	○	○	●	●		○	○	○	●	Diesel
	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Ausstellungen/Messen
	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Marketing
	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Berater
	●	○		○			○			○		○	●		○		●	●		○			●			●	●	●		○	○	●	Mietwagen
	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Anwaltskosten
	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Ausbildung/Schulung

Zusätzliche Länder mit Gegenrecht: Bahrain, Hongkong, Israel, Japan, Mazedonien, Taiwan und Türkei

Als Schweizer Unternehmung ist es Ihnen möglich, die im Ausland bezahlte Mehrwertsteuer zurückzufordern.

Seit die Mehrwertsteuer 1995 auch in der Schweiz eingeführt wurde, ist die Sensibilisierung zwar gewachsen, trotzdem ist der Sachverhalt noch nicht überall bekannt: Auch die im Ausland bezahlte Mehrwertsteuer auf diversen Ausgaben kann zurückgefordert werden.

Die üblichen Dienstleistungen, auf denen die Mehrwertsteuer zurückerstattet werden kann, sind:

- Reisekosten wie Hotel, Verpflegung und Automiete
- Konferenzen
- Schulungen/Weiterbildungen
- Ausstellungen/Messen, Anwaltskosten und Marketing
  (variiert je nach Land)

Die Rückforderung dieser Mehrwertsteuer birgt ein erhebliches Potenzial zur Kostenreduktion, denn bei ausländischen Mehrwertsteuersätzen von bis zu 27 Prozent, kann es um grosse Beträge gehen.

Schätzungen gehen davon aus, dass Schweizer Firmen jährlich über ihre Geschäftsauslagen mehrere Hundert Millionen Franken an Mehrwertsteuern im Ausland bezahlen.

Nur: Aufgrund der internationalen Regelvielfalt, verschiedenen einzuhaltenden Fristen sowie der sogenannten Sprachbarriere, kann die Mehrwertsteuer Rückerstattung ein kompliziertes Unterfangen sein.

Tatsache ist jedenfalls, dass das Know-how vom Spezialisten für die erfolgreiche Rückforderung von Mehrwertsteuer entscheidend sein kann.

Mit Cash Back haben Sie einen qualifizierten Partner, der Ihnen dabei professionell zur Seite steht und Ihnen ideale Voraussetzungen für eine erfolgreiche Rückforderung der Mehrwertsteuer bietet.

Cash Back VAT Reclaim AG ist ein international tätiges Unternehmen, das seit der Gründung im Jahre 1991 führend im Bereich der ausländischen Mehrwertsteuer Rückforderung ist. Cash Back ist zudem lokal in mehr als 30 Ländern vertreten.

Nutzen Sie, wie bereits 2000 Schweizer Unternehmen, unsere langjährige Erfahrung und profitieren Sie von einer kostenlosen Bedürfnisanalyse.

CASH BACK VAT RECLAIM

Cash Back VAT Reclaim AG
Gewerbestrasse 11
6330 Cham
Tel. 041 747 30 00
www.cashback.ch

Attraktives Forumsprogramm an den Powertagen

Die Zukunft des Netzes im liberalisierten Markt, die Herausforderungen der Energiestrategie 2050 und der Erzeugungsmix der Zukunft stellen die Kernthemen des diesjährigen Powertage-Forums dar. Namhafte Experten präsentieren vom 3. bis 5. Juni 2014 die neuesten Erkenntnisse und Lösungswege für die Zukunft der Schweizer Energiewirtschaft.

Die diesjährige Durchführung der Powertage widerspiegelt einmal mehr den aktuellen Stand der Branche. Neben dem durch die Fachbereiche Speicherung, Smart Grid und Smart Metering sowie Energieeffizienz ergänzten Ausstellungsprogramm beschäftigt sich vor allem das Powertage-Forum unter dem Patronat des Bundesamts für Energie BFE mit den aktuellen Herausforderungen.

Zukunft des Netzes im liberalisierten Markt
Der Dienstag – unter dem Patronat der Energietechnischen Gesellschaft ETG von electrosuisse – widmet sich dem Thema «Zukunft des Netzes im liberalisierten Markt». Es referieren namhafte Branchenvertreter wie z.B. Jörg Spicker von swissgrid und Frédéric Gastaldo von der Swisscom Energy Solutions AG.

Die Energiestrategie und die Herausforderungen für die Schweizer Energiewirtschaft
Am Mittwoch werden unter dem Patronat des Verbands Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen VSE «Die Energiestrategie und die Herausforderungen für die Schweizer Energiewirtschaft» diskutiert. Mit den Referenten wie z.B. Walter Steinmann vom BFE und Jasmin Staiblin von Alpiq ist ein anregender Forumstag zu erwarten.

Erzeugungsmix der Zukunft
Der «Erzeugungsmix der Zukunft» ist das zentrale Thema am Donnerstag, der vom Schweizerischen Wasserwirtschaftsverband SWV getragen wird. Unter anderen äussern sich Christian Schaffner von der ETH und Stefan Linder von ABB Schweiz über die Stromerzeugung von morgen.
Vortragssprache ist Deutsch. Die Bildschirmpräsentationen werden an allen drei Tagen auf Deutsch und Französisch aufgeschaltet und zum Download zur Verfügung gestellt.

Umfassende Marktübersicht
Zahlreiche grosse Branchenvertreter haben sich bereits für die Teilnahme an den Powertagen entschieden. Die Ausstellung verspricht somit erneut eine umfassende Übersicht über die Branche und ihre Lösungen.

Weitere Informationen unter
www.powertage.ch/forum
Aktuelle Ausstellerliste unter
www.powertage.ch/ausstellerliste

Andreas Schiermeyer
Head Communications Powertage 2014
andreas.schiermeyer@powertage.ch

MCH Messe Schweiz (Basel) AG
4005 Basel
Tel. 058 206 31 06, www.powertage.ch

Powertage 2014

Dauer	3. bis 5. Juni 2014
Ort	Messe Zürich, Hallen 5, 6 und 7
Veranstalter	MCH Messe Schweiz (Basel) AG
Öffnungszeiten Forum	Dienstag bis Donnerstag 09.00 bis 11.50 Uhr
Öffnungszeiten Messe	Dienstag bis Donnerstag 11.00 bis 17.00 Uhr
Eintritt	• Eintritt Fachforum CHF 70.– (inkl. Forumsdokumentation, Mittagslunch, Snacks und Getränke, Ausstellungseintritt) • Ausstellungseintritt ab 11.00 Uhr CHF 50.– (inkl. Mittagslunch, Snacks und Getränke) • Ausstellungseintritt ab 13.30 Uhr CHF 25.– (inkl. Snacks und Getränke)
Infos	www.powertage.ch / info@powertage.ch
Twitter	www.twitter.com/Powertage

Stimme aus Bern
Energiestrategie 2050 ist KMU-Wirtschaftspolitik

Stefan Batzli, Geschäftsführer der AEE SUISSE Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

Die Energiekommission des Nationalrates ist derzeit daran, die Botschaft zur Energiestrategie 2050 im Detail zu beraten. Das ist gut so, denn die Umsetzung der neuen Klima- und Energiepolitik ist eine nachhaltige Investition in die Zukunft und sie wird die Schweizer Wirtschaft langfristig stärken. Was es dazu dringend braucht, sind verlässliche politische Rahmenbedingungen. Hier ist die Politik ist gefordert. Sie muss für Kontinuität und Stabilität sorgen.

Der Bundesrat hat letzten September die Botschaft zur Energiestrategie 2050 verabschiedet. Was jetzt zählt, sind die konkreten Massnahmen und nicht länger das Streiten um Szenarien. Wie die Welt in 20 Jahren aussieht, kann man kaum abschliessend modellieren. Beurteilen und modellieren lassen sich dagegen die Auswirkungen konkreter Massnahmen nach der Gesetzesrevision. Für die KMU-Wirtschaft Schweiz, die bei der Umsetzung der Energiewende federführend in der Verantwortung stehen wird, sind konkrete Verbesserungen im Bereich der Investitionsanreize und der Investitionssicherheit für die erneuerbare und effiziente Energienutzung von grösster Bedeutung. Als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz setzt sich die AEE SUISSE für einfache, verlässliche und marktnahe Rahmenbedingungen ein. Der Bundesrat hat eine gute Vorlage erarbeitet. Sie kann und muss aber in einigen Punkten vereinfacht und optimiert werden. Unsere Wirtschaft braucht in erster Priorität einen verlässlichen und vor allem einfachen Investitionsrahmen, wie ihn das laufende und bewährte Einspeisevergütungssystem garantiert. Die in der Energiestrategie 2050 angedachte Ausweitung des Fördervolumens ist für die KMU-Wirtschaft zwingend und richtig. Sorgen bereiten vielen Unternehmungen die angedachte Verkomplizierung des Förderrahmens mit einer Direktvermarktung, mit dem Verbot einzelner Kraftwerkstypen (z.B. Kleinwasserkraft), mit Einmalbeiträgen für Kleinanlagen und Auktionen für die Strompreisermittlung. Hier ist höchste Vorsicht angesagt, da der Ausbau nur gelingt, wenn ein einfacher Förderrahmen mit einem klaren und verlässlichen Preissignal entsteht. Wird das angedachte Einspeisesystem einfach und verlässlich gehandhabt, ist das anvisierte Ziel von zusätzlichen 10 Terrawattstunden erneuerbarem Strom bis ins Jahr 2035 erreichbar. Die Branche jedenfalls ist technisch und fachlich dazu bereit. Die Aufgabe der Politik ist es, muss Kontinuität und Stabilität zu garantieren. Ohne Stabilität gibt es kein Vertrauen. Und ohne Vertrauen werden die nötigen Investitionen ausbleiben und wird die Energiewende nicht gelingen.

Können wir uns das überhaupt leisten?

Bevor über die Höhe der Kosten für den Umbau des Energiesystems spekuliert wird, ist zu klären, wovon überhaupt die Rede ist: Kosten fallen dort an, wo etwas verbraucht wird, also bei den Konsumenten als Ausgaben für Strom, Brenn- und Treibstoffe. Investitionen binden finanzielle Mittel in Vermögensgegenständen: zum Beispiel in Erneuerbare-Energie-Anlagen, die ohne Brennstoffe betrieben werden und unabhängig von Öl- und Gasimporten machen.

Wo investiert werden soll, muss auch profitiert werden. Doch die, die bisher an der Stromproduktion verdient haben, vor allem Kantons- und Überlandwerke, müssen ihre Geschäftsmodelle neu ausrichten. Heute investieren vorwiegend Privatpersonen, Landwirte, Gewerbe, Projektierer und Banken in Solar-, Wasser und Windkraftwerke. Trotz unterschiedlicher Anlagemotive müssen auch diese Investitionen rentabel und finanzierbar sein. Wo dies nicht in einem überschaubaren Zeitraum der Fall ist, springt die Allgemeinheit ein. Kritiker der Energiewende monieren deshalb gerne, dass die Politik damit eine neue Plan- und Subventionswirtschaft geschaffen hat. Subvention – dieses Wort wird wie ein Mantra gegen die kostendeckende Einspeisevergütung (KEV), über die die Energiewende massgeblich finanziert wird, ins Feld geführt. Richtig wird es dadurch nicht: Die KEV ist eine reine Umlagefinanzierung auf den effektiven Stromverbrauch. So gibt sie Verbrauchern Anreize zu mehr Energieeffizienz und Anlagenherstellern bzw. -betreibern zu technologischem Fortschritt. Anders als bei einer Subvention werden über die KEV weder Staatsgelder verteilt noch Zahlungen ohne Gegenleistung ausgelöst: Eine Anlage erhält erst dann Geld, wenn sie Strom ins Netz einspeist, und dann genau im Umfang der gelieferten Menge.

Subventionen lähmen die Marktkräfte – aber ganz woanders, wie die Internationale Energieagentur IEA festhält: Fossile und nukleare Energien werden weltweit sechsmal mehr subventioniert als erneuerbare Energien. Steuererleichterungen und direkte Zuschüsse halten die Preise tief und den Verbrauch hoch. Das verhindert den Umbau des Energiesystems nicht, aber verzögert ihn unnötig. Diese Kosten von Kohle- und Atomstrom erscheinen nicht auf der Stromrechnung, werden aber dennoch von der Gesellschaft und damit jedem Einzelnen bezahlt. Die Kosten für die Energiewende dagegen werden ausgewiesen, aktuell mit 0.6 Rp./kWh.

Stefan Batzli
www.aeesuisse.ch

aee SUISSE
Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

Über die AEE SUISSE
Die AEE SUISSE vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz die Interessen der Branchenverbände, der Unternehmungen und der Energieanbieter aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger/innen zu informieren, für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

AEE SUISSE
Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz
Falkenplatz 11, Postfach, 3001 Bern
Tel. 031 301 89 62
www.aeesuisse.ch

Jetzt:
Fördergeld
für energieeffiziente
Lichtlösung
sichern!

effeLED

effeLED ist ein nationales Programm zur Förderung energieeffizienter Lichtlösungen mit moderner LED-Technologie im Zweckbau. Für jedes eingereichte Um- oder Neubauprojekt stehen jeweils 4'000.– Franken Fördergeld zur Verfügung.

Nutzen Sie die einmalige Chance und melden Sie Ihr Projekt an – es lohnt sich!

Online anmelden:
www.effeled.ch

PrcKilowatt

fvb Fachverband der Beleuchtungsindustrie

Der Nutzen einer effizienten und modernen effeLED Lichtlösung

effeLED ist das Nachfolgeprogramm von effelux – ein Förderprogramm mit dem erfolgreich erreichten Ziel in Summe mindestens 54 Millionen kWH Strom einzusparen. Das nationale Programm effeLED fördert energieeffiziente Lichtlösungen mit innovativer LED-Technologie im Zweckbau.

Unterstützt werden Neubau- und Sanierungsprojekte, die in den Jahren 2014 bis 2016 in der Schweiz realisiert werden und die aktuell gültigen SIA-Grenzwerte um mindestens 50 Prozent unterschreiten. Der Weg zur maximalen Ausschöpfung der Energiesparpotenziale führt über effiziente Leuchten idealerweise mit innovativer LED-Technologie und in Kombination mit einem wirkungsvollen Lichtmanagement sowie einer verbrauchsoptimierenden Lichtplanung.

Der Nutzen einer effizienten und modernen effeLED Lichtlösung

- **4000.– Franken Fördergeld**
  effeLED bezahlt den Mehraufwand für die zertifizierte Umsetzung, unterstützt jedes Projekt mit 4000.– Franken Fördergeld.

- **Mindestens 50 Prozent geringere Stromkosten**
  Von effeLED geförderte Lichtlösungen verbrauchen mindestens 50 Prozent weniger Strom als Beleuchtungsanlagen, die den SIA-Grenzwerten entsprechen.

- **Experten für nachhaltige Lichtlösungen**
  Ein effeLED Experte übernimmt kostenlos Dienst- und Beratungsleistungen, begleitet so Ihr eingereichte Bauprojekt professionell und kompetent.

- **35 Prozent LED und mehr**
  Von effeLED geförderte Projekte setzen 2014 auf mindestens 35 Prozent moderne LED-Leuchten. 2015 sind dann schon 40 Prozent und 2016 mindestens 45 Prozent der eingesetzten Leuchten mit effizienter LED-Technologie ausgestattet.

- **effeLED Nachweis gilt auch für Minergie®**
  Der effeLED Nachweis kann gleichzeitig auch für den Minergie®-Antrag genutzt werden.

www.effeled.ch/checkliste

FVB
Obstgartenstrasse 28
8006 Zürich
Tel. 043 810 08 51
www.effeled.ch

Anzeigen

Nachhaltiger Profit dank Erfahrung und Austausch

An den regelmässigen Proofit-Informationsveranstaltungen erfahren Unternehmer aus erster Hand, wie sie Nachhaltigkeit erfolgreich und profitabel in ihrem Betrieb umsetzen.

Der Begriff Profit ist oft negativ behaftet – wer will schon aus einer Sache Profit schlagen oder von Profitgier sprechen? Doch Profit kann auch nachhaltig sein. Bester Beweis dafür ist die Plattform «Proofit» des Firmenverbandes Öbu. Denn mit diesem Online-Portal stellt das Schweizer Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften den KMU ein Instrument zur Verfügung, mit dem sie ganz einfach nachhaltig profitabel werden können.

Bereits vor 25 Jahren war unser grenzenloser Ressourcenverbrauch ein Thema. Als Reaktion auf die fortschreitende Ausbeutung der Erde wurde damals die Schweizerische Vereinigung für ökologisch bewusste Unternehmensführung Ö.B.U. gegründet. Das Ziel war, bei den Unternehmen eine Gegenbewegung zu dieser Entwicklung zu starten.

Wegbereiter und Vordenker

Dieser Leitgedanke ist auch heute noch aktuell. Doch die Strategie der Öbu hat sich in den vergangenen Jahren laufend weiterentwickelt. Für einen umfassenden Wandel Richtung nachhaltiges Wirtschaften werden drei grundlegende Punkte angegangen. Einerseits will das Firmennetzwerk die nötigen politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen dafür schaffen. Deshalb sieht sich die Öbu als Interessenvertretung für Unternehmen, die bei Nachhaltigkeits- und Managementthemen in der Politik die Initiative ergreift und Stellung nimmt. Sie sensibilisiert und motiviert damit aber auch die Öffentlichkeit für Nachhaltigkeit im Unternehmen.

In ihrer Rolle als Denkfabrik hat die Öbu als zweiten Punkt das Anliegen, zusammen mit Wirtschaft und Stakeholdern Lösungen für eine wettbewerbsfähige und nachhaltige Wirtschaft anzudenken. Entsprechende Projekte richten sich ganz bewusst in die Zukunft und suchen nach Ansätzen, wie es sie bisher vielleicht noch gar nicht gibt.

Umsetzung konkret und branchenspezifisch

Die dritte Projektebene dreht sich ganz konkret um die Umsetzung. Dafür vermittelt die Öbu Informationen über Technologien und Instrumente, die Unternehmen schon heute nutzen können, um nachhaltiger zu wirtschaften. Deshalb hat die Öbu die Plattform Proofit geschaffen. Diese Website bietet KMU einen leichten Einstieg ins Thema Nachhaltigkeit, indem die Unternehmen online einen sogenannten Efficheck ausfüllen. Diverse Fragebogen stehen zur Verfügung: Ein Einstiegsfragebogen, thematische Vertiefungen wie beispielsweise Gebäude/Facility Management, Beschaffung/Lieferantenmanagement oder Büro/Informatik/Kommunikation sowie branchenspezifische Fragebogen für Druckereien, Hotellerie, Wäschereien und Gemeinschaftsgastronomie-Betriebe. Mit Hilfe dieser Selbstevaluation analysiert das Unternehmen, wo es bezüglich Nachhaltigkeit steht. Der resultierende Report zeigt das Optimierungspotenzial auf und liefert Stärken, Schwächen und Ideen für Massnahmen. Für vertiefende Informationen und nützliche Tools kann aus dem Report direkt auf die Infothek zugegriffen werden. Diese liefert weiterführende Informationen. Dazu gehören Praxisbeispiele von erfolgreich umgesetzten Massnahmen und eine Fülle an Grundlageninformationen bis zu Tools, Netzwerken, Institutionen und Fördermitteln. Zahlreiche Links verweisen zudem auf spezifischere Portale, welche noch mehr Fachinformationen bieten.

Aktives Networking an der Jahresversammlung

Zugleich soll das Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften den Firmen aber auch die Möglichkeit geben, sich themenspezifisch auszutauschen – mit anderen Unternehmen, aber auch mit Vertretern aus Verwaltung und Politik. Durch elektronische Newsletter und die stets aktuelle Homepage der Öbu bleiben die Mitglieder untereinander stets auf dem Laufenden. An regelmässig stattfindenden themenspezifischen Proofit-Apéros ist zudem der Austausch unter Branchenpartnern und Gleichgesinnten sowie der Aufbau eines unternehmerischen Netzwerks möglich. Ein Höhepunkt des gegenseitigen Austausches ist die jährliche Mitgliederversammlung, das sogenannte Forum ö. An der diesjährigen Versammlung am 8. und 9. Mai in Bern feiert die Öbu ihr 25-jähriges Jubiläum. Dabei blickt der Firmenverband auf die bisherigen Erfolge zurück – und diskutiert mit den Teilnehmern die neuen Herausforderungen einer nachhaltigen Wirtschaft der Zukunft.

Öbu – Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften
Swiss Business Council for Sustainable Development
Uraniastrasse 20, 8001 Zürich
Tel. 044 364 37 38, www.oebu.ch

Aktuelle Werkzeuge auf Proofit

Neu gibt es auf Proofit eine Rubrik mit über 150 praktischen Instrumenten für Unternehmen zum Thema Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Die meisten der sogenannten Tools sind frei zugänglich und kostenlos.

- Energieeffizienz und CO_2: Links zu Online-Energierechnern für Unternehmen und Informationen zu Fördermitteln
- Sonnenenergie: Beispiele von Firmen, die erfolgreich auf die Nutzung der Sonnenenergie setzen
- Umweltschutz im Büro: Instrumente und Leitfaden für den Einkauf von nachhaltig hergestellten Produkten
- Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen: Informationen zu Standards und Instrumenten für Unternehmen im Bereich der sozialen Nachhaltigkeit
- Umweltmanagement: Ein Leitfaden zur Einführung des Umweltmanagementsystems nach der ISO-Norm 14001
- Umweltrecht: Checkliste zur Überprüfung der Umweltrechtskonformität

Weitere Informationen auf www.proofit.ch

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

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
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
	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 Mehrwertpartner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Entspannt fahren mit sauberen Scheiben!

www.thermowasher.ch

Thermo-washer®
Im Winter: Keine gefrorene Scheiben

In Sekunden wird das Wasser auf 60° erhitzt
und leichte Vereisungen sind sofort weg.

Im Sommer: Ideal zum Reinigen von Schmutz und Insekten

thermo-washer®

Besuchen Sie uns auch auf Facebook

WENIGER STRESS – MEHR LEISTUNG

Vertriebsprofis für innovatives Produkt gesucht!

www.mindmaster-info.ch

nuuweb
Design
Für KMU zu fairen Preisen

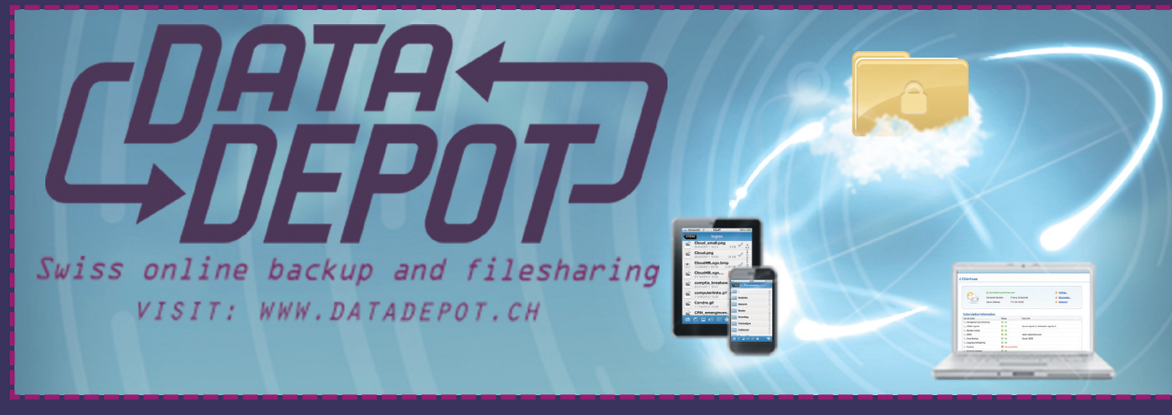
Wir gestalten Ihre Webpräsenz individuell und professionell nach Ihren Wünschen.
Anpassungen auf Ihrer Webseite können Sie jederzeit selbständig und ohne Programmierkenntnisse vornehmen.

Tel. 056 622 73 03 – www.nuuweb.ch

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.

Verlangen Sie eine Offerte!



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 Mehrwertpartner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei uns. Wir sind für Sie da.

Anzeigen

Das unentbehrliche Nachschlagewerk für Personalverantwortliche

In diesem Standardwerk (mit Lösungsheft zu den Kontrollfragen) werden all Ihre Fragen zum Thema «Sozialversicherung» beantwortet:

– AHV, Pensionskasse, 3. Säule
– Invalidenversicherung und Ergänzungsleistungen AHV/IV
– Kranken-, Unfall-, Militärversicherung
– Arbeitslosenversicherung, Erwerbsersatzordnung
– Familienzulagen, Sozialgrösse usw.

von Gertrud E. Bollier,
eidg. dipl. Sozialversicherungsexpertin
ISBN 978-3-905839-26-5
Preis CHF 106.– zzgl. 2,5% MWST

Bezug direkt über kdmz
Räffelstrasse 32 | Postfach | 8090 Zürich
Telefon 043 259 99 99 | info@kdmz.zh.ch

kdmz

So nah am Kunden wie noch nie!

Die Idee entstand bei einer gemütlichen Tasse Kaffee in Basel…

… wie in den meisten Restaurants, bekamen wir zum Kaffee ein Schokoladen Stück in Alupapier eingepackt. Weil jedoch die Schokolade an der heissen Kaffeetasse langsam schmolz, bekam man beim Auspacken schmutzige Finger. Daraufhin äusserte sich Benny Schaub wie folgt: «Man müsste einen **Schokoladen-Tassen-Entfernungs-Halter** erfinden.»
Dies war die Geburtsstunde des Leporello's in Herzform, mit einem Schokoladen-Herz auf die Frontseite geklebt.

Das Leporello-System bringt die Menschen in Ihr Geschäft oder auf Ihr Online-Portal – immer vorausgesetzt, Ihre mit uns gemeinsam entwickelte Marketingidee enthält auch einen spannenden Nutzen für den User; z.B. Wettbewerbe, Würfeln Sie Ihren Rabatt, Refinanzieren Sie Ihren Einkauf durch Dart, uvm.

Dies hat zur Folge, dass bis zu 93.7% der Leporello's im Restaurant mitgenommen werden. Haben Sie jemals erlebt, dass 93.7% Ihrer Zeitungsannoncen ausgeschnitten wurden? Es gibt kaum ein Brand oder eine Weltfirma, welche unser Marketing-Konzept nicht genutzt hätte und zu unseren Kunden zählt.

Wir erreichen Ihren potenziellen Neukunden genau dort, wo er Zeit und Muse hat!

- Unsere ausgesuchten Partner-Restaurants übernehmen gerne die Distribution.
- Kein Spam – sondern Schweizer Schoggi…
- Gemeinsam entwickeln wir Ihre schlaue Idee…
- So bringen wir Ihren Kunden zu Ihnen (Physisch und/oder Online)!
- Genial einfach – einfach genial!

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung damit unser System auch Ihr Geschäft forcieren wird. Gerne erwarten wir Ihre Kontaktaufnahme.

BEBE marketing.com

bebemarketing.com AG
Industriestrasse 10
6010 Kriens
Tel. 061 554 31 12
www.bebemarketing.com

Fit in die Zukunft mit Unterstützung nach Mass

Mauro Feltre, Geschäftsführer und Partner

KMU sind im kompetitiven Umfeld gefordert. Die meist knappen personellen Ressourcen werden durch das Tagesgeschäft absorbiert. Für die Planung und Umsetzung von tragfähigen Zukunftskonzepten stehen die dafür notwendige Management-Kapazität und spezifische Fachkompetenzen nur in beschränktem Umfang zur Verfügung. KMU Support Schweiz unterstützt Unternehmungen mit massgeschneiderten, praxiserprobten Beratungsleistungen und individuellen Mitarbeiter-Förderprogrammen.

Interview mit Mauro Feltre

Mauro Feltre, was ist das Besondere am Angebot der KMU Support Schweiz?
Wir orientieren uns an den *effektiven* Bedürfnissen der KMU. Unsere massgeschneiderten Support-Leistungen und die Mitarbeiter-Förderprogramme orientieren sich an den spezifischen Zielen, am Marktumfeld und am vorhandenen Know-how der Leistungsträger des Unternehmens und basieren auf dem Prinzip «so viel, wie nötig».

Was heisst «so viel, wie nötig»?
Das Angebot der KMU Support Schweiz ist modulartig aufgebaut, damit der Unternehmer die Unterstützung bei der Planung und Umsetzung von Massnahmen gezielt dort abrufen kann, wo der Einbezug ergänzender Spezialkenntnisse effektiv etwas bringt. Dabei werden bestehende *konsistente* Strategiegrundlagen und Umsetzungsplanungen übernommen und das betriebsinterne Know-how zum Tragen gebracht. Mit diesem massgeschneiderten Support bleiben die Kosten im Griff.

Strategische Planung ist etwas für Grossunternehmen. Was sagen Sie dazu?
Zur Sicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit braucht *jedes* Unternehmen, also auch KMU, klare Zukunftsvorstellungen, konkurrenzüberlegene Marktleistungen und eine zielorientierte Organisation.
Weil für KMU bei der Entwicklung tragfähiger Zukunftskonzepte *praxiserprobte* Massnahmen erfolgsentscheidend sind, unterstützen wir unsere Kunden mit fach- und sozialkompetenten Beratern, welche die Branche kennen und aufgrund ihrer langjährigen Führungserfahrung auf Geschäftsleitungsebene mit den Bedürnissen der Unternehmensverantwortlichen vertraut sind.

Was haben Sie KMU konkret anzubieten?
Massgeschneiderte Support-Leistungen.
Wir unterstützen KMU bei der Entwicklung ihrer Zukunftsstrategie und der mittelfristigen Unternehmensplanung. Wir leisten praxiserprobten Support bei der Umsetzung strategischer Ziele in den Bereichen Produkte/Dienstleistungen, Marketing/Verkauf, Personelles und Organisation sowie auf dem Gebiet der Finanzen und des Controlling. Wir bieten KMU für die Weiterentwicklung von Fachspezialisten und Organisationseinheiten Verkaufs-, Marketing-, Führungs- und Organisationsseminare an, welche sich an den Zielsetzungen des Unternehmens orientieren. Zur Überbrückung von personellen Engpässen auf Geschäftsleitungsebene stehen unseren Kunden Berater zur Verfügung, welche im Interim Management und in der Leitung von Projekten erfahren sind.

Was empfehlen Sie KMU?
Wir empfehlen KMU, sich erstens mit der Entwicklung der Konkurrenzsituation, mit Veränderungen im technologischen Bereich und mit den zukünftigen Kundenansprüchen an das Produkt- und Dienstleistungsangebot auseinander zu setzen. Und zweitens, in einem Gespräch mit KMU Support Schweiz auszuloten, wo zusätzliches Potenzial besteht und ausgeschöpft werden könnte.

KMU Support Schweiz
Eichtalstrasse 55, 8634 Hombrechtikon
Tel. 044 555 80 40
www.kmu-support-schweiz.ch

Anzeigen

KMU Support Schweiz

Wir tragen zum langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens bei.

Dort, wo Sie ergänzendes Know-how weiterbringt.
Mit praxiserprobter, massgeschneiderter Beratung und Mitarbeiterförderung.

www.kmu-support-schweiz.ch

Eichtalstrasse 55
8634 Hombrechtikon

044 555 80 40
info@kmu-support-schweiz.ch

‹Stehaufmenschen› und ‹Stehaufbetriebe›

Resilienz – ein neuer Begriff hält Einzug!

Theresia Marty, Coach MAS FH/ BSO

Nach Niederlagen wieder aufstehen, am Widerstand wachsen, Krisen bewältigen und aus Fehlern lernen – das können Menschen mit sogenannter ‹Stehauf-Qualität›. Die Fähigkeiten von Stehaufmenschen sind in einer sich immer schneller verändernden Welt mehr denn je gefragt.

Ist eine ganze Gruppe von Menschen von einer Krise oder Katastrophe betroffen, fällt auf, dass einige daran zerbrechen, in dem sie in psychische Probleme oder Suchtverhalten geraten und andere aber unversehrt oder gar gestärkt daraus hervorgehen. Worin liegt denn nun der Unterschied zwischen dem einen und dem anderen Verhalten? Über welche Fähigkeiten verfügen Stehaufmenschen? Diese Fragen sind seit Jahrzehnten Gegenstand zahlreicher Studien.

Früher wurde der Begriff ‹Resilienz› in der Werkstoffkunde verwendet, für Materialien mit grosser Elastizität, die immer wieder in die ursprüngliche Form zurückfinden. Nun wird der Begriff für Menschen mit hoher, psychischer Widerstandskraft verwendet. Gemäss den Untersuchungen verfügen resiliente Menschen über folgende Haltungen und Eigenschaften:

- **Optimismus**
  Der Glaube daran, dass das Leben auf lange Sicht mehr Gutes als Schlechtes bringt
- **Akzeptanz**
  «Es ist wie es ist» – Annehmen einer Situation
- **Ziel- und Lösungsorientierung**
  Orientierung an Zielen und Lösungen statt an Problemen
- **Selbstregulation**
  Selbstbestimmung statt Opferrolle
- **Verantwortung übernehmen**
  Das eigene Leben in die Hand nehmen, Dinge beeinflussen
- **Netzwerke nutzen und Beziehungen gestalten**
  Kontakte pflegen, Stakeholder finden und Unterstützung annehmen
- **Zukunft planen**
  Ziele formulieren, nötige Schritte definieren und terminieren

Resilienz kommt nicht nur bei Katastrophen zum Tragen, sondern auch bei erhöhtem Druck im Alltag: Auszug der Kinder, Verlust eines nahestehenden Menschen, Umstrukturierungen im Betrieb, eine unsichere Zukunft, usw.

Die gute Nachricht: Resilienz ist trainierbar, das gilt auch für Betriebe!

Bei den Studien hat sich gezeigt, dass **Resilienz trainierbar** ist. Man spricht bei Resilienz von der beruflichen Kernkompetenz der Zukunft, denn sie beinhaltet die Fähigkeit, auch mit der zunehmenden Veränderungsdynamik in Unternehmen umzugehen. Wer gelernt hat, mit Stress umzugehen, ohne krank zu werden, verfügt über eine sehr wichtige Fähigkeit, die sich erst noch kostensparend auswirkt – für die Person selber, für den Betrieb und nicht zuletzt für das Gemeinwesen.

Das Interesse an diesem Thema wächst sehr schnell. Google-Einträge darüber haben sich in den letzten 3 Jahren bis um ein Mehrfaches potenziert. Mittlerweile wird auch von resilienten Betrieben gesprochen. Mehrere Modelle geben Auskunft darüber, was einen resilienten Betrieb ausmacht.

Wie können Sie diese Ziele erreichen?

- Workshops zum eigenen Ressourcenmanagement und mehr Widerstandskraft
- Kadertrainings zu Coaching-Kompetenz und Resilienzförderung
- Einzelcoachings mit lösungsorientierten Methoden
- Mentaltraining (Kontrolle der eigenen Gedanken und Haltungen)
- Einzelsitzungen in Neurofeedback (apparatives Hirnfrequenztraining)
- Prozessbegleitung hin zu mehr Selbstbeobachtung und Achtsamkeit

Durch **Resilienztraining** lernen Sie, sich auf das Unvorhergesehene einzustellen, Stress oder Krisen besser zu meistern, Ressourcen zu fördern, Burn-out zu vermeiden und Energien und Leistungsfähigkeit zu erhalten. Kurz, die Lebensbalance bzw. die Balance eines Betriebes zu fördern! *Theresia Marty*

Anzeigen

a-change GmbH

Der kreative Weg zur Selbstkompetenz:
- ‹Auf zu neuen Ufern›
- ‹Die Zügel in die Hand nehmen›
- ‹Sich selber und andere motivvieren›
- ‹Resilienzförderung›

(siehe www.a-change.ch/Seminare/Aktuell)

Der Weg zu mehr Coaching-Kompetenz:
Coaching-Lehrgang
(siehe www.a-change.ch/Coaching/Lehrgang)

a-change GmbH

a-change.GmbH
Schulung Beratung Neurofeedback
Hohlstrasse 86b, 8004 Zürich
Tel. 044 291 36 55, www.a-change.ch

FemaleFocus – weibliche Fach- und Führungskräfte für Ihr Unternehmen

Carole Hofmann und Stefan Böni

FemaleFocus ist das Karriere-Netzwerk für weibliche Fach- und Führungskräfte. Wir helfen Ihnen, hochqualifizierte weibliche Führungskräfte für Ihr Unternehmen zu rekrutieren.

Als online Stellenbörse und Kandidatinnen-Datenbank sind wir seit 3 Jahren im Markt aktiv, entstanden aus einer Initiative des Young Female Entrepreneurs & Executives Netzwerks (www.yfee.org).

Unser Ziel ist signifikant dazu beizutragen, dass eine adäquate Vertretung von weiblichen Fach- und Führungskräften in der Wirtschaft da ist, und dass dies ohne die Massnahme einer Quote erreicht werden kann.
Wir werden unterstützt von den grossen Parteien in der Schweiz (FDP, CVP, SP) sowie von verschiedenen Netzwerken für Geschäftsfrauen.

Unsere Dienstleistungen – an erster Stelle bei weiblichen Fach- und Führungskräften
FemaleFocus ist der spezialisierte Hub, der Kandidatinnen und Unternehmen verbindet und zusammenbringt.

Wir bieten die folgenden Dienstleistungen:
- Stellenbörse mit Suchabo-Versand und Social Media Distribution
- Kandidatinnen-Datenbank
- Executive Search Services
- HR Marketing Angebote
- Placements & Beratung
- Karriere-News und Events

Unsere Netzwerke
FemaleFocus spricht gezielt weibliche Führungskräfte ab Junior Manger Level sowie Fachspezialistinnen an.

Durch die Partnerschaft mit YFEE (www.yfee.org) und anderen Organisationen für Geschäftsfrauen, und durch umfangreiche Aktivitäten in sozialen Medien verfügt FemaleFocus über ein weitreichendes Netzwerk zu weiblichen Führungskräften in der Schweiz und in den umliegenden Ländern.

FemaleFocus erreicht zielgenau über 5000 weibliche Fach- und Führungskräfte – über unsere Plattform sowie die zusätzliche Verbreitung in unseren Social Media Kanälen auf Facebook und Twitter und in unserem fokussierten Netzwerk auf Linkedin.

Für Unternehmen – Ihre Vorteile
- Sie erhalten mehr weibliche Kandidaturen in Ihrem Rekrutierungsprozess.
- Sie erreichen über 5'000 Kandidatinnen mit Fokus Schweiz via Suchaboversand in der Inbox und über soziale Netzwerke.
- Sie positionieren sich an 1. Stelle bei weiblichen Fach- und Führungskräften, und das

günstiger als durch eine Werbeschaltung in der Zeitung.
- Sie erhalten Zugang zu qualifizierten Kandidatinnen mit Wunsch nach beruflicher Veränderung.
- Sie sehen geprüfte, anonymisierte Profile mit aktuellen Karrierezielen.
- Sie treten direkt in Kontakt mit interessierten Kandidatinnen.

Besuchen Sie FemaleFocus unter www.femalefocus.net

Ihre Vergünstigung als SKV Mitglied

Als Mitglied des SKV profitieren Sie von bevorzugten Konditionen:
- Vergünstigung von 10% auf die Stelleninsertion
- Vergünstigung von 10% für die Publikation Ihres Unternehmensprofils / Ihrer Angebote auf unserer Website im Bereich «Unternehmen»

Kontaktieren Sie den SKV für einen Gutschein-Code unter: info@kmuverband.ch

Anzeigen

FemaleFocus ›

FemaleFocus Limited
Sonnenbergstrasse 59
8800 Thalwil
Tel. 033 533 33 49

www.femalefocus.ch
www.femalefocus.net
www.female-executives.net
www.female-entrepreneurs.net

Intelligente Logistikkonzepte

Das richtige Produkt in der richtigen Menge und der geforderten Qualität zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort – das sind die logistischen Anforderungen der Kunden der C.L. Contract Logistik AG. Dafür setzt sich das unabhängige 4PL- und Consulting-Unternehmen mit Sitz in Basel seit über 10 Jahren mit viel Leidenschaft ein. 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche.

Logistik, wie sie der Generalunternehmer für intelligente Logistikkonzepte versteht, sichert die jederzeitige Einsatzbereitschaft der Produktions- und Transportmittel. Als neutraler Generalunternehmer entwickelt die C.L. Contract Logistik AG für ihre Kunden individuelle und auf die Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen. Im Mittelpunkt stehen immer der Kunde und die massgeschneiderte Leistung für ihn. Rund um die Uhr und sieben Tage die Woche.

Kundenvorteil dank Neutralität

Die Selektion der Anbieter erfolgt unter dem Gesichtspunkt «best in class». Dadurch kann das Basler Unternehmen seinen Kunden konstante Qualität und bestmögliche Lösungen gewährleisten. Die Realisierung und Steuerung der Abläufe von Beschaffungs- und Distributionslogistik ist somit unabhängig von eigenen Infrastrukturen und Dienstleistungen. In der Funktion eines neutralen Mittlers zwischen dem Auftraggeber und den verschiedenen Dienstleistern optimiert der kompetente 4PL-Provider die verschiedenen Dienstleistungsangebote in einem Gesamtpaket zu Gunsten seiner Kunden. Mit diesem Verfahren kann gleichzeitig sichergestellt werden, dass sämtliche Abläufe mit den jeweils besten Partnern gestaltet werden.

Konzepte mit Mehrwert

Im Schweizer Markt der Logistikanbieter nimmt die C.L. Contract Logistik AG eine Ausnahmestellung ein. Dem Kunden steht ein Spezialist für individuelle Lösungen zur Seite, der durch eine spürbare Entlastung in den Bereichen Konzepte, Methoden, Mittel und Instrumente einen echten Mehrwert schafft. Dies erlaubt den Auftraggebern, sich voll und ganz auf die Kernkompetenzen konzentrieren zu können.

Die Vorteile liegen auf der Hand

Dank fundiertem Know-how, einem gut funktionierenden Netzwerk und langjähriger Erfahrung gelingt es dem Unternehmen, die Steuerungs- und Integrationsfunktion innerhalb der Supply Chain zu übernehmen und die Effizienz der Lieferkette zu steigern. Immer mehr Unternehmen erkennen die Potenziale, die ein Fourth Party Logistics Provider ermöglicht. Senkung der Logistikkosten und Optimierung der Prozesse und Systeme sind Argumente, die für den Erfolg der C.L. Contract Logistik AG sprechen. Mit dem «Sorglospaket» profitieren die Kunden von genau diesen Vorteilen.

Kompetenz seit über 10 Jahren

2011 feierte das unabhängige 4PL- und Consulting-Unternehmen das 10-jährige Bestehen. Sich auf dem Erreichten auszuruhen passt aber überhaupt nicht zur Philosophie der C.L. Contract Logistik AG. Vielmehr will der Logistikspezialist das vielfältige Dienstleistungsangebot noch besser auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausrichten. Das Team bei C.L. Contract Logistik AG bringt hierfür beste Voraussetzungen mit. Denn es zeichnet sich durch Experten mit langjähriger Erfahrung und einem hohen Wissensstand in den verschiedensten Bereichen der Logistik aus – beispielsweise wenn es um die Zollabwicklung, Steueradministration oder das Erstellen und Verwalten sämtlicher Logistik-Dokumente geht.

C.L. Contract Logistik AG
Birsstrasse 320, 4052 Basel
Tel. 061 337 82 82
www.clag.ch

Anzeigen

Mit Servish Projekte ausschreiben und Lösungen anbieten

Ideale Crowdsourcing Plattform für KMU

Die Crowdsourcing-Plattform www.servish.com bietet kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) als breites nationales und internationales Netzwerk online die Möglichkeit, Aufträge und Projekte auszuschreiben sowie entsprechend Lösungen anzubieten. Der Online-Marktplatz für Dienstleistungen mit Vergütungsgarantie wurde von den beiden Jungunternehmern Thomas Tresch und Philipp Sicher gegründet.

Servish (www.servish.com) ist ein globaler, dynamischer und sicherer online Crowdsourcing-Marktplatz. «Servish bildet eine optimale E-Plattform für das preisgerechte Outsourcing von Leistungen, die z.B. in Unternehmen in-house nicht selbst erbracht werden können» erklärt der Mitbegründer Thomas Tresch. «Das Netzwerk steigert das Potenzial, bestmögliches Know-how extern einzukaufen und Aufgabenstellungen wirtschaftlich über ein sicheres Vergütungssystem zu lösen», ergänzt Philipp Sicher. Servish bietet die einzigartige Möglichkeit, die eigene Nachfrage auf einfache Weise global zu publizieren sowie eine angemessene Entschädigung für die Lösung zu leisten. Das Portal ist modular aufgebaut und ermöglicht Auftragstypen im Einzel-, Turnier- und Crowdsourcing-Modus.

Servish bildet ein aktives, dynamisches und offenes Mitglieder-Netzwerk aus Auftraggebern und Auftragnehmern und stellt insbesondere KMU als vertrauenswürdiger Vermittler ein einfaches, transparentes und zuverlässiges Verfahren zur Verfügung, das flexibel an wechselnde Bedürfnisse angepasst werden kann. Servish hat sich zum sicheren Vergütungs-, Identitäts-, Daten-Management verpflichtet. Das System wurde von in- und externen IT- und Netzfachleuten getestet und ist in bewährte und zuverlässige Online-Zahlungsvorgänge eingebunden. «Mit Servish findet jedes Problem seine Lösung», postete ein zufriedener Nutzer und der Servish-Partner InnovationsTransfer Zentralschweiz (ITZ) empfiehlt die Plattform kleineren und mittleren Unternehmen, um Aufträge auszuschreiben.

Über das Feedbackmodul können alle Mitglieder Vorschläge, Bewertungen oder Kommentare einbringen, die einen Beitrag zu Transparenz, Offenheit und Wirtschaftlichkeit leisten. Zusätzlich profitieren die Mitglieder vom Belohnungskonzept «Servish Points» (SP), welche die Performance eines Mitglieds (Auftraggeber oder Auftragnehmer) auszeichnet. Die SPs können als «Cash back» bei Servish-Partnern eingelöst werden, die laufend neue attraktive Angebote in den SP-Shop auf Servish einbringen.

Ob Unternehmung oder Privatperson, aus der Schweiz oder aus einem anderen Land, jeder kann von Servish profitieren. Ob es der Wunsch nach mehr Zeit für sich selbst ist, der Bedarf nach externem Know-how oder die Tatsache, sich einfach und schnell zusätzliche Umsatzmöglichkeiten zu erschliessen. Genau das alles bietet Servish seinen Mitgliedern und noch viel mehr. …das ist unsere Interpretation von Crowdsourcing!»

Gutschein für SKV Mitglieder
Für jeden eingestellten Auftrag ab CHF 200 schenkt Servish allen Mitgliedern einen Gutschein des Partners wog.ch (World of Games) von CHF 20.

Servish GmbH, Hellgasse 23, 6460 Altdorf
www.servish.com

topsoft | Messe für Business Software
7./8. Mai 2014 | Messe Zürich

Menschen vernetzen. Unternehmen verstehen.

- Anbieter und Experten präsentieren Lösungen, Services und Fachwissen.
- Themenparks zu CRM, BI, Cloud und Individual Software.
- Rahmenprogamm mit ERP Forum, Cloud Award, Slamming Events zu ERP, CRM und BI.

Alle Infos und kostenlose Tickets
www.topsoft.ch

Messesponsor
Opacc Extended Enterprise Software

Partnerveranstaltung
ONE one place for web business

Swiss E-Commerce AWARD

INTERNET-BRIEFING.CH

ADMITEL

Die Admitel GmbH

Ihr externer Telefonservice und Buchhaltung

ADMITEL GmbH
031 329 77 00 | info@admitel.ch | www.admitel.ch

*Das Angebot ist gültig bis 1.6.2014

Testen Sie uns einen Monat gratis!*

Jetzt sparen:
www.corporate-health-convention.ch/registrierung

CORPORATE HEALTH CONVENTION

08.–09. April 2014 | Messe Zürich

4. Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie

Ein bezahlbares Gesundheitswesen für den Kanton Bern

Josef Rothenfluh
Präsident Gesundheitsclub Schweiz

Seit Jahren steigen die Kosten im Gesundheitswesen und somit auch die Prämien für Prämienzahler. Immer mehr Menschen müssen im Bereich Gesundheit in der grundlegenden Versorgung sparen.

Der Patient wird auf einen Fall reduziert, das Personal hat keine Zeit mehr für den persönlichen Kontakt. Oft würde ein offenes Ohr mehr helfen als Medikamente.

Ein sehr grosser Teil der Schweizer Bevölkerung macht sich echte Sorgen um die Krankenkassenprämien. Das Vertrauen in die Interessenvertreter, die sogenannten Experten, nimmt immer mehr ab.

Es ist wieder gesunder Menschenverstand gefragt. Sparorgien und Rationalisierung bis zum Anschlag sind keine praktikablen Lösungen. Im Anfang war das Gesundheitswesen geprägt von Idealismus und einer Liebe zum Menschen, dem es nicht gut geht. Gesundheit ist ein grosses Geschenk, wenn man sie hat. Heute ist das Gesundheitswesen eine Industrie geworden. Es wird repariert und immer weniger präventiv gehandelt. Alles konzentriert sich irgendwo im Hinterkopf auf die Krankheit und nicht mehr auf die Gesundheit.

Mit dem Gesundheitsclub Schweiz GCS (www.gesundheitsclub.ch) haben wir eine Organisation gegründet die sich der Gesundheits-Prävention verschrieben hat und heute 6 Kompetenzzentren betreibt.

Übergewicht, Herz/Kreislauf-Krankheiten und dadurch bedinge Diabetes verursachen einen grossen Teil der Kosten im Gesundheitswesen. Dazu kommen psychische Erkrankungen wie Bore-Out und Burn-Out sowie Depressionen. Die aktuelle Strategie des Gesundheitswesens ist hier Heilung bzw. die Reparatur des Schadens. Das heisst, Kostentreiber, statt Kostenverhinderung. Auch Vereinsamung kostet das Gesundheitswesen immer mehr Geld, obwohl sie nicht als Krankheit anerkannt ist.

Alle diese Krankheiten können durch die Steigerung von echter Lebensqualität zurückgebunden werden. Zum Beispiel durch ein gesundes Mass an Bewegung und massvollem Sport. Durch eine kluge Prävention können die sogenannten Gesellschaftskrankheiten weitgehend sogar eliminiert, oder zumindest gedämpft werden.

Die Kosten dieser Gesundheitsförderung liegen weit unter denen der heutigen «Reparatur-Medizin». Mit diesen Massnahmen werden die Kosten im Gesundheitswesen mittelfristig massiv gesenkt und eine Krankenkassenprämie um die 100.– CHF wäre keine Utopie mehr. Das wünschen wir uns alle.

In diesem Rahmen fördere ich ganz persönlich auch Sportarten, die einer breiten Masse der Bevölkerung eine ihren Bedürfnissen angepasste sportliche Betätigung ermöglichen. Das Rezept heisst sich in der Natur bewegen.

So einfach?! Ja, ein Beispiel ist das Fussballgolf (www.suissefootballgolf.ch).
Hier wird wie beim Golf versucht den Fussball in ein «Loch» zu bugsieren. Natürlich mit möglichst wenig Versuchen. Das übergeordnete Ziel ist aber die Bewegung an der frischen Luft.

Als Präsident des Deutschschweizer Fussballgolf Verbandes DSFGV ist mir die Verbreitung dieses Sports ein Anliegen. Fussballgolf kann auf festinstallierten und mobilen Anlagen gespielt werden.

Als Regierungsrat werde ich der Prävention im Gesundheitswesen grösste Beachtung schenken. Das Motto: «Vorbeugen statt Heilen» ist mein Antrieb. Dies schafft Lebensqualität und senkt nicht nur die Krankheitskosten, sondern trägt auch zu einem gesunden Finanzhaushalt bei. Ich habe dank der eingangs erwähnten sechs GCS Kompetenzzentren ein eindrückliches, einfaches Kostenverhinderungsprogramm zu bieten. Geld, das andernorts so dringend nötig wäre.

Josef Rothenfluh
www.gesundheitsclub.ch

Anzeigen

Ein Bonus für alle: die Kollektivversicherung von Helsana.

Wechseln Sie jetzt zu Helsana und profitieren Sie von unseren einmaligen Konditionen für SKV-Mitglieder. Und sparen Sie mit unseren Kollektivversicherungen Monat für Monat Prämien. Hier erfahren Sie mehr: 043 340 15 00 oder ga-aarau.markt@helsana.ch

Profitieren Sie von 15% Ermässigung bei Zusatzversicherungen.

Helsana
Eine Sorge weniger.

2014 – ERFOLGreich werben.

041 348 03 34

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

www.professional-learning.ch

PL Swiss Professional Learning

8.–9. April 2014 | Messe Zürich

7. Fachmesse für Personal- und Führungskräfteentwicklung, Training und E-Learning

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management · HRM.CH · n|w Fachhochschule Nordwestschweiz · SAG SAGA · weiterbilden... ...weiterkommen! www.seminare.ch · Schweizerischer Verband für Betriebsausbildung Fédération Suisse de Formation en Entreprise Federazione Svizzera di Formazione Aziendale · SVEN FSEAR

2014

März			
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			
03.06–05.06.	Zürich	Powertage	powertage.ch
26.06.	Thun	Unternehmertreffen	netzwerk-bern.ch
Juli			
03.07.	Muttenz	Unternehmertreffen	netzwerk-basel.ch
August			
26.08.–28.08.	Zürich	SuisseEMEX 2014	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

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

Redaktions- & Verkaufsleiteung:
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: Kurt Brodbeck, S8 Iznogood, S10 demachy, S11 iStockphoto.com Carolin Straubinger, S33 Julien Eichinger, S35 Picture-Factory, S37 senoldo, S40 shutterstock, S46 Black Spring

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

Anzeigen

Fit in die Zukunft mit Unterstützung nach Mass.
Mit massgeschneidertem Support praxiserprobter Berater.
Mehr darüber erfahren Sie auf Seite 37.

KMU Support Schweiz
www.kmu-support-schweiz.ch
044 555 80 40

suisse emex '14
Messe & Kongress

Marketing spüren
LiveCom erleben
Online begreifen

ZÜNDENDE IDEEN, TRENDS & WIRKUNGSVOLLE UMSETZUNGEN

Entdecken Sie die 360° vernetzte Marketingwelt an der grössten Schweizer Event- & Marketing-Expo mit kostenlosem Kongress- & Expertenprogramm. Vom kreativen Mailing über interaktive 3-D Kommunikation bis zur digitalen Arbeitswelt.

Neu mit Executive Events.

26. – 28. AUGUST 2014 | MESSE ZÜRICH
www.suisse-emex.ch

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