ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 5 • Mai 2014 • 8. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
SKV Urabstimmung 4
Unternehmertreffen 5–7
Der SKV an drei Messen 8–9
Cashback mit Lifestyle 10
SKV Mitglieds- und Kreditkarte 11

Vermögensverwaltung
Vorsorgelösungen 17

Marketing
Der Versand von Unterlagen 19

Günstiger Einkaufen
Ihre Mehrwertpartner 27
Eine starke Partnerin 28

Mobilität
Autokosmetik 36
bike to work 37

Gastro
Leserangebot für Mitglieder 39

Veranstaltung
Swiss CRM Forum 43
topsoft 44
Swiss Ethics Award 45
Kalender 46

Messen – ideale Plattform für Informationen und Networking

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.*

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

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Die Messen Corporate Health Convention, Personal Swiss und Professional Learning sowie Swiss Online Marketing in Zürich sind in der ersten April-Hälfte erfolgreich zu Ende gegangen. Der SKV war einmal mehr vor Ort und führte ein ausgiebiges Podiumsgespräch über Gesundheit am Arbeitsplatz (Seite 9). Die nächsten Events stehen bereits in Kürze auf dem Programm: Die topsoft (7./8. Mai) ist für Business Software, die crm (11. Juni) für mobiles Marketing und neue Technologien für kundenorientierte Unternehmensführung. Zudem stehen im Mai drei Unternehmertreffen in Romanshorn, Root und Uitikon an. ERFOLG wird Sie über alle Messen und Ausstellungen informieren und auf dem Laufenden halten.

Vielleicht haben Sie in der vergangenen Ausgabe gesehen, dass wir den «Energiefressern» in Ihrem Betrieb auf der Spur sind. Ermöglicht wird dies durch ewz, unserem neuen Kooperationspartner im Bereich Energie. Die Energie-Diskussion ist ein wichtiges Thema und der SKV wird sich in Zukunft vermehrt diesem Thema widmen. Energie sparen? Auf Seite 35 erfahren Sie mehr darüber.

Zudem bauen wir unser Mehrwertpartnerprogramm in den Bereichen «Günstiger Einkaufen» und «Aus- und Weiterbildung» in den nächsten Wochen weiter aus. Melden Sie sich, wenn Sie Partner und bevorzugter Ansprechpartner werden möchten. Wir geben gerne Auskunft.

Möchten Sie sich über die kommenden Feiertage etwas entspannen und erholen? Das Hotel Eden Spiez hat ein spezielles Leserangebot mit Übernachtungen, Verwöhnmenu, Relaxen, Wellness und vielen weiteren Extras zusammengestellt (Seite 39). Profitieren Sie von diesem Angebot und lassen Sie die Seele baumeln!

Werner Rupp, Redaktions- & Verkaufsleitung
KMU Netzwerk Verlag GmbH

SKV Urabstimmung 2014

In Abstimmung mit den Statuten des SKV laden wir gerne alle SKV Mitglieder zur elektronischen Urabstimmung ein.
Die Wahlabgabe hat am 23. Mai 2014 von 06:00 bis 17:00 elektronisch auf der SKV Webseite www.kmuverband.ch zu erfolgen.
Wahlberechtigt sind alle Mitglieder des SKV. Dazu genügt es, wenn Sie sich am 23. Mai mit Ihrem SKV Benutzerlogin anmelden und das Urabstimmungs-Formular ausfüllen.
Die Dokumente werden ab dem 7. April online geschaltet und können dann elektronisch angeschaut werden. Das Abstimmungsformular wird nur am 23. Mai von 06:00 bis 17:00 online sichtbar sein.

Zug, 26. März 2014
Josef Rothenfluh, Präsident
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Passwort für die Ausgabe 5: Wahl
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 4/8–11
Unternehmertreffen 5–7
Versicherung 12–13
Finanzierung 15
Vermögensverwaltung 17
Kolumne 18
Marketing 19
Informatik/Social Media 20–23
Entwicklungszusammenarbeit 24–25
Günstiger Einkaufen – Mehrwertpartner 27–28
Aus- und Weiterbildung 29–30
Management 31–32
Gesundheit 33
Verkauf 34
Energie 35
Mobilität 36–37
Gastro 39
Buchtipp 40
Import-/Exportunterstützung 41
Veranstaltung 43–45
Veranstaltungskalender/Impressum 46

Anzeigen

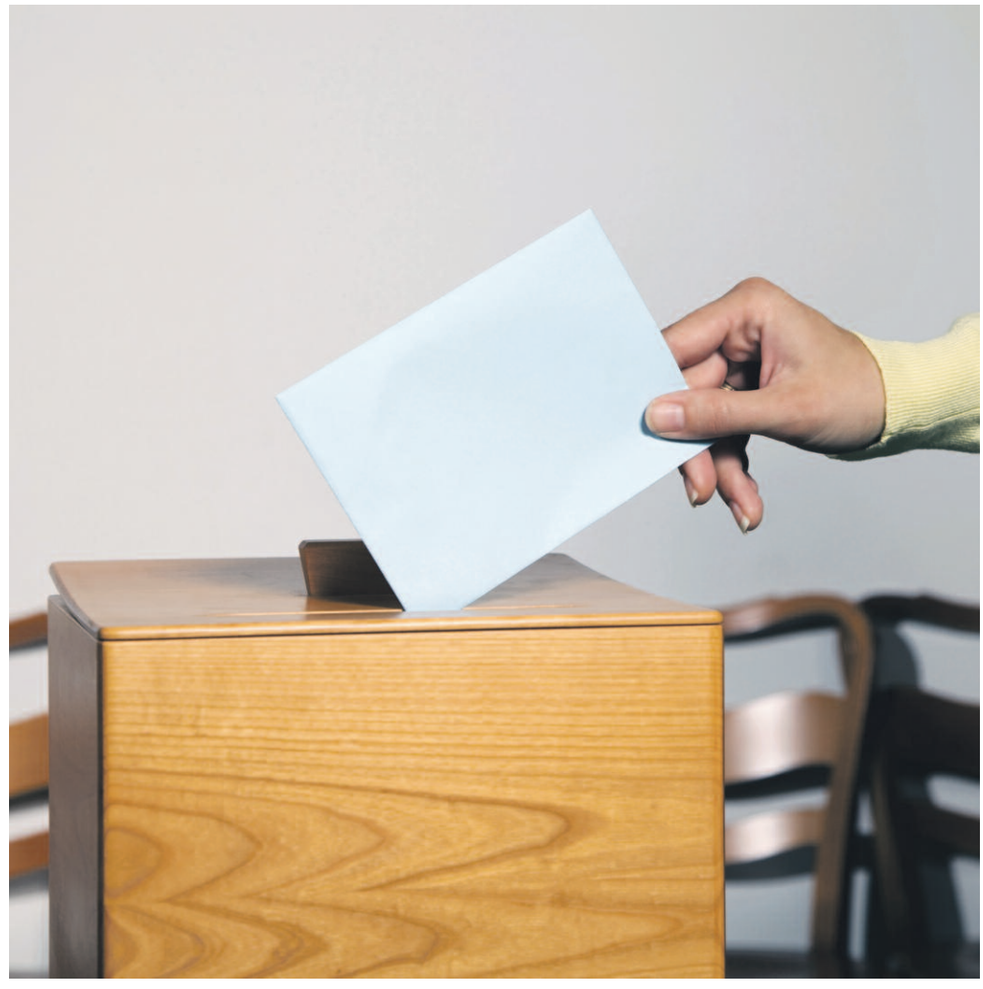
Filtermedien für den Lackierer
Tel. 0800 800 003 • Fax 0800 800 006 • info@ulaz.ch • www.ulaz.ch

Nicht vergessen:
Urabstimmung am 23. Mai

Urabstimmung 2014 des Schweizerischen KMU Verbandes

Josef Rothenfluh
Präsident

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle



Nach dem grossen Erfolg bei der ersten Urabstimmung 2013 und dem durchaus positiven Feedback zur Idee der elektronischen Abstimmung findet auch dieses Jahr wieder die Urabstimmung* des SKV auf elektronischem Wege statt. Dass der SKV dadurch sehr viel Geld spart, da die Kosten für die Miete eines geeigneten Lokales, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand massiv reduziert werden können, steht dabei aber nicht im Vordergrund. Viel Wichtiger ist es, dass alle SKV Mitglieder so völlig unkompliziert an der Urabstimmung teilnehmen können ohne weit fahren zu müssen, denn mittlerweile haben wir Mitglieder aus der ganzen Schweiz und wir möchten es diesen nicht zumuten, bis zu 3 Stunden fahren müssen, um an einer GV teilnehmen zu können.

Die Traktandenliste ist wiederum sehr kurz gehalten und nebst des Jahresberichtes des Präsidenten, der Jahresrechnung 2013 und dem Budget 2014 ist nur noch ein sehr wichtiges Traktandum:
Nach vielen Jahren als Verantwortliche Finanzen im Vorstand des Schweizerischen KMU Verbandes verlässt Martina Keller den Vorstand nach erfolgter Urabstimmung, da Sie beruflich sehr engagiert ist. Um einen reibungslosen Übergang bewerkstelligen zu können, wird die Buchhaltung des SKV bereits seit dem 1.1.2014 von Maria Theresia Benz von Intero Treuhand GmbH in Rotkreuz geführt. Aus diesem Grund schlägt der Vorstand auch Frau Maria Theresia Benz als neues Mitglied des Vorstandes des Schweizerischen KMU Verbandes vor und möchte sie den SKV Mitgliedern zur Wahl empfehlen. *Zug, 26.3.2014*

Josef Rothenfluh,
Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Warum eine Urabstimmung statt eine Generalversammlung?
Der SKV wuchs in den vergangenen Jahren dank seinen sehr guten Leistungen und der direkten Unterstützung seiner Mitglieder extrem schnell. Eine Generalversammlung könnte darum schnell einmal dazu führen, dass zwischen 500 und 1000 Mitglieder daran teilnehmen möchten. Dies hätte eine so grosse Kostenfolge, dass dies mit den heutigen Mitgliederbeiträgen von Fr. 100.–/Mitglied (Betriebe bis 10 Mitarbeiter) nicht mehr finanzierbar wäre. Aus diesem Grund hat der SKV in den Statuten festgelegt, dass man alle wichtigen Beschlüsse auch elektronisch mittels Urabstimmung vornehmen kann.

Was ist eine Urabstimmung
Die Mitglieder können ausserhalb einer Versammlung im Rahmen einer Urabstimmung auf schriftlichem Weg Beschlüsse fassen. Der Vorstand ordnet die Urabstimmung an und bestimmt den Zeitpunkt für die Stimmabgabe (Wahltag). Die Einladung an die Mitglieder erfolgt mindestens 30 Tage vor dem Wahltag über die offiziellen Publikationsorgane des Vereins unter Angabe der Gegenstände der Abstimmung, des Wahltags und des Abstimmungsverfahrens.
Bei Urabstimmungen hat jedes Mitglied eine Stimme. Soweit das Gesetz oder die Statuten nichts Abweichendes bestimmen, entscheidet in der Urabstimmung die Mehrheit der abgegebenen Stimmen ohne Rücksicht auf die Stimmbeteiligung. Leer eingereichte Stimmen werden bei der Ermittlung der Stimmbeteiligung, nicht aber bei der Ermittlung der abgegebenen Stimmen und des Stimmergebnisses mitgezählt. Gehen keine Stimmen ein und bei Stimmengleichheit, gelten die Anträge des Vorstandes als genehmigt.
Das Ergebnis der Urabstimmung wird in den offiziellen Publikationsorganen des Vereins publiziert.

Unternehmertreffen 2014

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

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

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.

Die nächsten Anlässe

Monat	Datum	Ortschaft	Netzwerk
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

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.

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Seit 2006 finden von März bis November die Unternehmertreffen jeweils am Donnerstag Abend in der Deutschschweiz statt. An diesen Unternehmertreffen, welche nicht vergleichbar sind mit 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.

D4 Business Village Luzern, Root
Üdiker-Huus, Uitikon

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 bei den nächsten Unternehmertreffen im Mai 2014 dabei?
Donnerstag, 8.5.2014, Stadthof Rorschach
Donnerstag, 15.5.2014, D4 Business Root
Donnerstag, 22.5.2014, Üdiker-Huus Uitikon

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

15.5. in Root, 22.5. in Uitikon
META10

Unsere neuen Partner an den KMU Unternehmertreffen 2014

BNI®

XING
POWERING RELATIONSHIPS

LYONESS
Your Cashback Company

VERKAUF SCHWEIZ
VENTE SUISSE
VENDITA SVIZZERA

Unternehmertreffen vom 3. April 2014 in Muri bei Bern

Mit neuen Partnern Netzwerk erweitern

Die neue Strategie der Netzwerk Verlag GmbH ist erfolgreich gestartet und konnte auch in Muri bei Bern fast sechzig Aussteller und über hundert Besucher begrüssen. Zu dieser neuen Strategie gehört der Einbezug von BNI, XING, Lyoness und Verkauf Schweiz, die ihrerseits ihre Mitglieder motivieren und anschreiben, an den Unternehmertreffen in der Region teilzunehmen.

Im Landgasthaus Sternen ergaben sich daraus ein vielfältiger Branchenmix und viele neue Aussteller. Von A wie Admitel bis X wie Xing (das Z fehlte leider im Ausstellerverzeichnis) waren viel Neues, neue Ideen und Produkte vertreten. Damit kann jeder Teilnehmer sein persönliches und geschäftliches Netzwerk erweitern und vom attraktiven Unternehmertreffen profitieren. Eigentlich ist jeder Aussteller und Besucher ein potenzieller Kunde. So viele Neukunden und Partner an einem einzigen Abend werden nicht immer auf dem Silbertablett serviert. Bereits hat sich diese Strategie herumgesprochen und auch für die nächsten Treffen in Romanshorn und Root liegen die Anmeldungen schon zwei Wochen davor weit über dem Vorjahr.

Werner Rupp, Redaktionsleiter

Anzeigen

nuuweb Design

Webdesign, Shop Lösungen & Mobile Auftritte.
www.nuuweb.ch – Tel. 056 622 73 03

Der SKV an der Gesundheitsmesse

Roland M. Rupp (ganz links), Geschäftsführer SKV, stellte im Podiumsgespräch interessante Fragen zur Gesundheit in den Betrieben an Franziska Müller, Josef Rothenfluh, Claudio Hitz und Christoph Bisel. Foto Werner Rupp

Die drei Messen Personal Swiss, Professional Learning und Corporate Health Convention (Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung) lockten einmal mehr insgesamt über 3000 Besucher nach Zürich. 252 Aussteller, dazu noch über 170 Aussteller der SOM (Swiss Online Marketing) vervollständigten das Programm für die Messebesucher.

Geschäftsführer, Personalleiter, HR-Beauftragte aber auch Führungskräfte aus der obersten Etage trafen sich zu über 180 Fachvorträgen und Podiumsdiskussionen in Praxisforen. Wie können Gesundheit und Wohlergehen der Mitarbeitenden die Wichtigkeit erhalten, die sie verdienen? Was können Unternehmen tun, damit ihre Mitarbeiter die Arbeitsformen und -belastungen der heutigen Zeit langfristig durchhalten? Antworten, Lösungsansätze und einen Überblick über nützliche Produkte und Dienstleistungen sammelten die Besucher der Fachmesse Corporate Health Convention am 8. und 9. April in der Messe Zürich, Halle 4.

Auch der SKV war mit einem Podiumsgespräch vor Ort. (Bild v.l.n.r.:) Geschäftsführer Roland M. Rupp stellte Franziska Müller (Diplom psychologische Beraterin), Josef Rothenfluh (Präsident Gesundheitsclub Schweiz), Claudio Hitz (Versicherungsbroker) und Christoph Bisel (Mobbinghilfe Schweiz) einige brisante Fragen zum Thema «Macht arbeiten krank?» Dazu wurden einige Aspekte zum Thema Gesund sein am Arbeitsplatz diskutiert und aufgezeigt, welche Möglichkeiten ein Betrieb hat, damit seine Mitarbeiter/innen sich wohl fühlen. *Werner Rupp, Redaktionsleiter*

Information

Interview - Corner

Reporter-Lounge
Presse

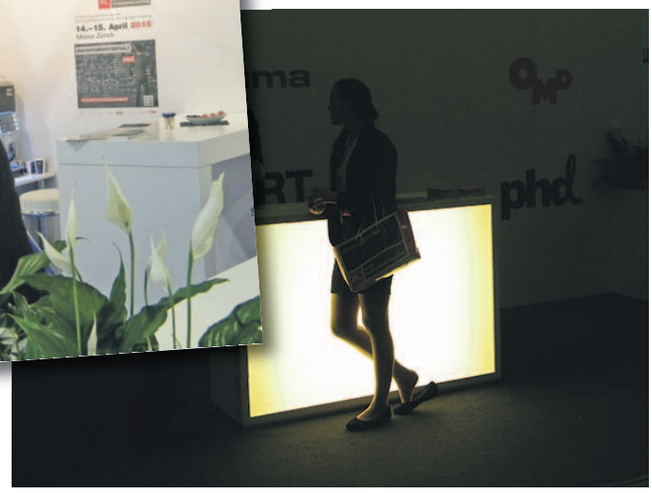
NZZexecutive
jobs.NZZ

börding
lounge
PL
Swiss
Professional Learning

adimazing
moneyhouse

PL
Swiss
Professional

Beratung und Weiterbildung
Zentrum für Human Capital Management
Vom Potential zur Leistung
Zentrum für
Human Capital
Management


phd

Der echte Cashback mit Lifestyle

foxyAp.ch.ch ist das Einkaufserlebnis mit Lifestyle. Es bietet Ihnen zahlreiche Vorteile beim täglichen Einkaufen bei unseren foxyAp.ch-Partnern. Für jeden Einkauf erhalten Sie bares Geld zur freien Verfügung zurück! Das foxyAp.ch-Portal vernetzt Sie und foxyAp.ch-Partner intelligent zur foxyAp.ch-Community. Laufend kommen neue attraktive foxyAp.ch-Partner und auch unique Produkte dazu. Pro Jahr bekommt ein foxyAp.ch-Kunde nachweislich CHF 660.– an Geld auf das private Bankkonto zurückvergütet – und das mit dem normalen Einkaufsverhalten (Lebensmittel, Benzin, Reisen, Freizeit, u.a.m.)

Als Schlüssel dient Ihre foxyAp.ch-Card Visa, welche Sie auch ausserhalb der foxyAp.ch-Community und weltweit als Zahlungsmittel und zum Bargeldbezug einsetzen können. Genaue detaillierte Bedingungen siehe www.foxyAp.ch.ch.
Angebot ist nur gültig innerhalb CH.

BEI :: JEDEM :: foxyAp.ch-Partner :: NUR :: FÜR :: foxyAp.ch-Kunden

- Eine Karte für alles. Die foxyAp.ch-Card
- Das foxyAp.ch-Portal und die foxyAp.ch-Card: Ihr ganz persönlicher Schlüssel zum Cashback
- Mit foxyAp.ch-Card Visa immer und überall bezahlen

- ✓ Alle Zahlungsflüsse werden über die renommierte und sichere Cornèrcard Visa abgewickelt
- ✓ Bargeld weltweit, rund um die Uhr
- ✓ Cashback monatlich auf eigenem Bankkonto zur freien Verfügung
- ✓ → Mehr Cash! = Mehr Liquidität!

- ✓ Attraktive Cashback Angebote über samy
- ✓ Direkte GPS-Navigation zum Cashback foxyAp.ch-Partner
- ✓ Hol Dir die APP samy (Apple Store und Android/Google Play Store) für unterwegs:

Mitglieds- und Kreditkarte des Schweizerischen KMU Verbandes

Direktes Sparen beim Einkaufen und vom attraktiven Mitgliederbonus profitieren!

Der SKV kann dank einer Kooperation mit foxyAp.ch und Cornèrcard allen Mitgliedern des Schweizerischen KMU Verbandes ein sensationelles Angebot offerieren: Erhalten Sie eine Kreditkarte (Visa), mit welcher Sie zusätzlich direkt beim Einkaufen Geld sparen können! Die Kosten für die erste Jahresgebühr werden Ihnen in Form eines Mitgliederbonus auf Ihr Cashbackkonto rückvergütet. Somit ist die Karte für alle Mitglieder kostenlos.

foxyAp.ch ist das Einkaufssystem mit Lifestyle. Für den Einkauf bei allen apPartnern erhalten Sie bares Geld zurück! Das apPortal (www.foxyAp.ch) vernetzt Sie und apPartner intelligent zur apCommunity. Laufend kommen neue attraktive apPartner dazu.

Als Schlüssel dient Ihre SKV Mitgliedskarte, welche Sie auch ausserhalb der apCommunity und weltweit als Zahlungsmittel einsetzen können – auch Bargeldbezüge an Bankautomaten sind jederzeit möglich.

foxyAp.ch erfindet die Erfolgsgeschichte der Einkaufsgemeinschaft neu; Bewährtes wurde belassen, neue Technologien implementiert und das Ganze mit persönlicher Beratung und Betreuung optimiert.

Mit der SKV Mitgliedskarte sind Sie gleichzeitig apKunde und profitieren von Möglichkeiten, welche jeder Einzelne alleine für sich nicht realisieren kann. Monatlich erhalten Sie eine übersichtliche Rechnung von Cornèrcard, die Sie bequem in monatlichen Raten oder als Ganzes begleichen können. Über einen passwortgeschützten Zugang zum apPortal haben Sie jederzeit Zugriff auf die genaue Aufstellung ihrer Vergütungen und Einsparungen für die getätigten Einkäufe bei den apPartnern. So haben Sie den Überblick und sind immer auf dem neusten Stand. Ende Monat wird der gesammelte Cashback auf das von Ihnen bestimmte Bank- oder Postkonto ausbezahlt. Auf Wunsch kann der Cashback direkt in ein Vorsorge- oder Anlagekonto investiert werden.

Sie profitieren täglich von aktuellen und exklusiven Angeboten. Über «cashback-suche» gelangen Sie rasch zu den für Sie interessanten Angeboten und sehen gleich, wie viel Cashback Sie im jeweiligen Partnergeschäft erhalten.

foxyAp.ch stellt höchste Anforderungen an die Datensicherheit. Das apPortal bietet Ihnen die sichere Verwahrung der sensitiven Daten und insbesondere aller Kreditkarteninformationen, welche ausschliesslich auf den Servern der Postfinance oder datatrans hinterlegt sind.

Die mobile Anwendung für Smartphones ist besonders attraktiv! Sie finden den Weg zu den apPartnergeschäften, die sich im Umfeld Ihres aktuellen Standortes befinden.

Sie können sich den Weg zum Partnergeschäft zeigen lassen oder dort direkt anrufen oder per Mail Kontakt aufnehmen.

Alle apPartnergeschäfte bieten laufend besondere Aktionen für die Inhaber einer SKV Mitgliedskarte an. Mit der etablierten foxyApp geht das sehr einfach und bequem. Über das apPortal können Sie die foxyApp kostenlos auf Ihr mobiles Gerät herunterladen.

apNet AG foxyAp.ch

apNet AG
Rychenbergstrasse 67
8400 Winterthur
Tel. 052 244 02 80
www.foxyAp.ch

Berufliche Vorsorge

Was passiert mit meinem Pensionskassenguthaben bei einem Stellenwechsel?

Es ist heutzutage die Regel, dass zwischen der erstmaligen Beschäftigungsaufnahme und dem Pensionierungsalter die Stelle mehrmals gewechselt wird. Sind die Voraussetzungen für eine Unterstellung im BVG erfüllt, resultieren aus den Beschäftigungszeiträumen ab dem 01.01. des Jahres, in welchem das 25. Lebensjahr erreicht wird, sogenannte Altersguthaben. Wie hoch Ihr Altersguthaben bzw. Ihre Freizügigkeitsleistung (FZL) per Austrittsdatum ist, hängt von den reglementarischen Leistungen ab. Sie muss auf jeden Fall den Mindestbestimmungen des Freizügigkeitsgesetzes entsprechen. Bei einem Stellenwechsel wird Ihre gesamte FZL an die Vorsorgeeinrichtung Ihres neuen Arbeitgebers transferiert. Es liegt in Ihrer Verantwortung, dass der Transfer der Freizügigkeitsleistung an die neue Vorsorgeeinrichtung erfolgt.

Falls Sie keine neue Stelle antreten, hat die aktuelle Vorsorgeeinrichtung die Pflicht, Sie hinsichtlich der Aufrechthaltung Ihrer Vorsorge zu informieren. Wenn Sie bei keiner neuen Pensionskasse versichert sind, geniessen Sie eine Nachdeckung längstens für einen Monat für die Risiken Invalidität und Tod.

Für die Verwendung Ihrer FZL haben Sie folgende Möglichkeiten:

A. Sie haben keine neue Stelle:
- Erstellung einer Freizügigkeitspolice
- Erstellung eines Freizügigkeitskontos
- Überweisung an die Stiftung Auffangeinrichtung
- Barauszahlung der FZL, wenn diese geringer als Ihr Jahresbeitrag ist.

→ Sie können bei Eröffnung eines Freizügigkeitskontos bzw. einer Freizügigkeitspolice eine Splittung Ihrer FZL auf maximal zwei unterschiedlichen Freizügigkeitseinrichtungen wünschen. Beachten Sie bitte, dass bei Erreichen Ihres Pensionierungsalters die Altersleistung nicht in Form einer Rente sondern als eine einmalige Kapitalauszahlung erfolgt.

B. Sie machen sich selbständig und möchten Ihre FZL bar beziehen:
- Die Selbständigkeit muss im Haupterwerb gegeben sein und durch die AHV-Ausgleichskasse bestätigt werden.
- Der Barauszahlungs-Antrag ist binnen eines Jahres nach Aufnahme der Selbständigkeit einzureichen.

C. Sie verlassen die Schweiz definitiv und möchten Ihre FZL bar beziehen:
Der Nachweis der Auswanderung durch die Gemeinde (Abmeldebestätigung) ist zwingend notwendig.

Bei Auswanderung in ein EU-/EFTA-Land ist der Barbezug auf die überobligatorische Freizügigkeitsleistung beschränkt. Die obligatorische Freizügigkeitsleistung verbleibt in der Schweiz. Diese Einschränkung ist bei einer Auswanderung in ein Land ausserhalb des EU-/EFTA-Raumes nicht gegeben.

Bei einer Barauszahlung ist bei verheirateten bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft lebenden Personen die beglaubigte Unterschrift des Ehegatten bzw. Partners erforderlich.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Herrn Gürsel Tekgül
Unternehmensberater – Spezialgebiet BVG
g.tekguel@ubv.ch

UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 84
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

Wenn der Kunde nicht bezahlt – und der Lieferant falsch liefert

Als Betriebsinhaber sind Sie ständig mit Kunden und Lieferanten in Kontakt. Dementsprechend rasch kann es zu Rechtsstreitigkeiten kommen. Der DAS Rechtsschutz gibt Ihnen sofortige Rückendeckung. So sparen Sie Zeit, Kosten und viel Ärger. Zwei Fallbeispiele aus dem DAS Alltag:

Unternehmer Martin Müller will sein Ingenieurbüro mit verstellbaren Stehpulten ausstatten, da er aufgrund eines Bandscheibenvorfalls nicht zu lange am Stück sitzen sollte. In der Offerte steht, dass er 12 manuell verstellbare Stehpulte für insgesamt 8500 Franken bestellt. Telefonisch klärt er vorgängig ab, ob die von ihm bevorzugten Arbeitstische rasch in ein Stehpult umgewandelt werden können. Ihm wird mitgeteilt, dass das Umstellen unkompliziert sei und höchstens 3–4 Minuten dauere. Er bestätigt die Bestellung und macht eine erste Anzahlung von 4000 Franken.

Als die Tische eintreffen, stellt Herr Müller fest, dass er, trotz genauem Befolgen der Anleitung, ganze 25 Minuten benötigt, bis der Tisch als Stehpult genutzt werden kann. Zudem muss ihm ein Arbeitskollege behilflich sein. Dies ist Herrn Müller zu umständlich. Er fordert vom Lieferanten einen elektronisch verstellbaren Schreibtisch.

So hilft die DAS

Dieser teilt ihm mit, dass er kein solches Modell habe. Zudem verweigert er die Rücknahme der Stehpulte und fordert die Bezahlung des Restbetrages. Daraufhin schaltet Müller seine Rechtsschutzversicherung, die DAS, ein. Diese nimmt sofort mit dem Möbellieferanten Kontakt auf. Nach einem ausführlichen Briefwechsel kann die DAS das Anliegen ihres Klienten durchsetzen. Der Lieferant erklärt sich bereit, die Schreibtische zurückzunehmen. Er bezahlt Herrn Müller die Anzahlung zurück und behält lediglich eine Gebühr von 100 Franken für die Lieferung zurück. Martin Müller kauft daraufhin elektronisch verstellbare Stehpulte bei einem anderen Anbieter und ist zufrieden.

Wenn Kundin nicht bezahlt

Jacqueline Jäggi ist Inhaberin der Küchenbau-Firma Cook. Kundin Sandra Schiess erteilt Frau Jäggi den Auftrag in ihrem Haus eine neue Küche im Wert von 25'500 Franken einzubauen. Nach der Montage beanstandet die Kundin Mängel. Die Firma Cook ist für ihren tadellosen Kundendienst bekannt und behebt die Mängel umgehend. Trotzdem bezahlt Frau Schiess bloss drei Raten à 6'000 Franken. Sie weigert sich, die Restforderung von 7'500 Franken zu überweisen, da ihrer Meinung nach die Farbe der Granitabdeckung ungleichmässig sei.

DAS bezahlt Expertise

Jacqueline Jäggi wendet sich an die DAS. Der Jurist des DAS Rechtsdienstes gibt eine Expertise mit Begutachtung vor Ort in Auftrag. Diese ergibt, dass die Farbunterschiede bei diesem Naturprodukt nicht zu beanstanden sind und keinen Mangel darstellen. Zudem weist er auf die Offerte hin, in welcher Frau Jäggi klar formulierte, dass Farbabweichungen beim Naturstein möglich seien. Darauf lenkt die Kundin ein und bezahlt den Restbetrag.

DAS hält Ihnen den Rücken frei

Mit einer Rechtsschutzversicherung bei der DAS benötigen Sie keine Rückstellungen für einen teuren Anwalt, sondern stecken Ihr Kapital voll und ganz in Ihr Kerngeschäft. Denn die DAS berät und verteidigt und übernimmt die Kosten in einem Rechtsfall.

Mehr Sicherheit mit DAS

Das Rundum-Rechtsschutz-Paket, das SKV und DAS gemeinsam entwickelt haben, schützt aber nicht nur Sie und Ihren Betrieb. Ihre Familie ist bei Rechtsstreitigkeiten im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens abgesichert. Zudem sind Ihre Angestellten im Betrieb und Strassenverkehr geschützt. Und dies alles zum günstigen Sondertarif.

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

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

Anzeigen

Happy Birthday!

FEIERT IHR UNTERNEHMEN GEBURTSTAG?
GEWINNEN SIE EINEN TEAMANLASS UNTER
www.oekk.ch/birthday

Ein Unternehmen zu gründen und aufzubauen erfordert
viel Mut und Ausdauer. Als Personenversicherer wissen wir das.
Daher gratulieren wir allen KMU, die 2014 ihr 5-Jahr-Jubiläum feiern.
www.oekk.ch/birthday

ÖKK

Raiffeisen Firmen Anlagekonto: Flüssige Mittel gewinnbringend bewirtschaften

Mit dem Raiffeisen Firmen Anlagekonto können Unternehmen flüssige Mittel dank einem attraktiven Zinsstufenmodell vorteilhaft bewirtschaften. Besonders KMU bringt das Firmen Anlagekonto grösstmögliche Flexibilität.

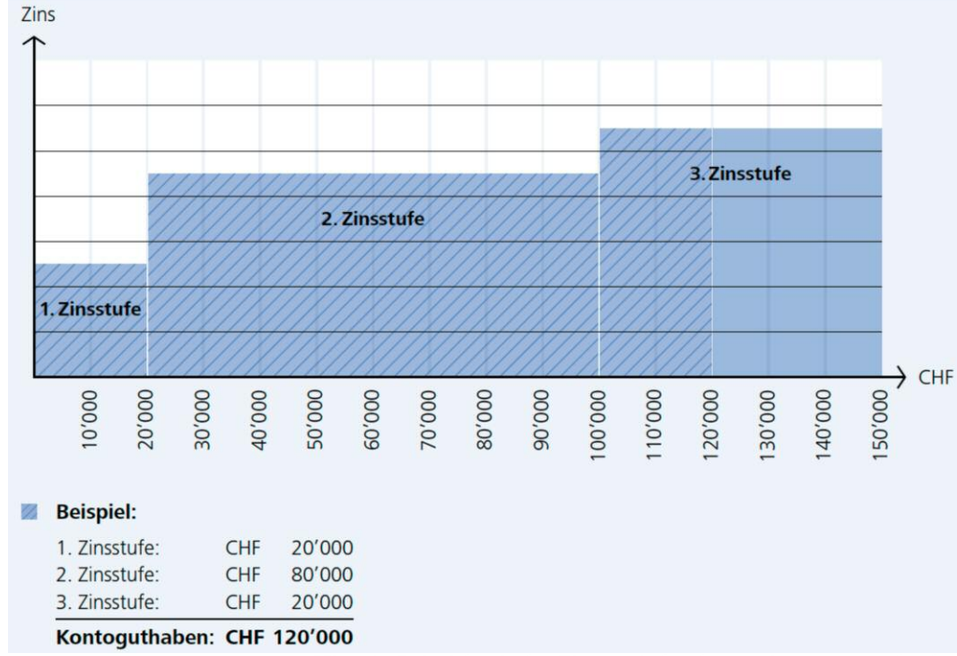
Das Raiffeisen Firmen Anlagekonto in Schweizer Franken ermöglicht Unternehmen die gewinnbringende und flexible Bewirtschaftung von flüssigen Mitteln. Benötigt ein Unternehmen flüssige Mittel nicht unmittelbar für die Geschäftstätigkeit, so ist das Firmen Anlagekonto eine sinnvolle Alternative zum Kontokorrent. Der Unternehmer transferiert die nicht benötigte und frei wählbare Summe auf sein Firmen Anlagekonto, wo es dank einem attraktiven Zinsstufenmodell vorteilhaft verzinst wird. Je höher dabei der Betrag, desto höher die Verzinsung.

Die auf dem Firmen Anlagekonto «parkierten» flüssigen Mittel stehen dem Unternehmen bei Bedarf innerhalb der grosszügigen Rückzugsmöglichkeiten schnell wieder zur Verfügung. Sind zum Beispiel Rechnungen zu bezahlen, so wird einfach der benötigte Betrag auf das Kontokorrent rückvergütet, von wo aus der Unternehmer die Rechnung begleicht. Mit dem automatischen Übertrag kann der Unternehmer selbst festlegen, ab welchem Kontostand überschüssige Geldmittel vom Kontokorrent automatisch auf das Firmen Anlagekonto übertragen werden. Diese Produkt-Ausgestaltung macht das Firmen Anlagekonto zu einem praktischen Produkt, das auf die flexiblen Bedürfnisse von Unternehmern abzielt und erst von wenigen Schweizer Banken angeboten wird.

Besonders für KMU geeignet

Das Raiffeisen Firmen Anlagekonto eignet sich besonders für KMU, die ihre flüssigen Mittel selber aktiv bewirtschaften möchten, jedoch nicht in ein Festgeld (ab 100'000 Franken) investieren möchten oder können.

Beim Raiffeisen Firmen Anlagekonto kann das Unternehmen pro Semester bis zu 100'000 Franken beziehen. Höhere Beträge kündigt der Unternehmer innerhalb von sechs Monaten. Mit diesen Rückzugsmöglichkeiten gewährt das Firmen Anlagekonto dem Unternehmer beste Flexibilität in der Nutzung seiner flüssigen Mittel.



Hier ein Beispiel, wie das Firmen Anlagekonto eingesetzt werden kann

Attraktives Zinsstufenmodell

Für die Gestaltung des Zinsstufenmodells gibt Raiffeisen Schweiz den Raiffeisenbanken eine Empfehlung. Als unabhängige Banken entscheiden die Raiffeisenbanken selbst über die Abstufungen und die Höhe der Verzinsungen.

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

Anzeigen

Willkommen bei der
Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Vertrauen auch Sie einem fairen und kompetenten 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 RAIFFEISEN

suisse emex '14
Messe & Kongress

Marketing spüren
LiveCom erleben
Online begreifen

ZÜNDENDE IDEEN,
TRENDS & WIRKUNGS-
VOLLE UMSETZUNGEN

26. – 28. AUGUST 2014
MESSE ZÜRICH

www.suisse-emex.ch

infotainment.ch
we create fun & results

...die Strategie
um Ihre Kunden
emotional zu
gewinnen!

Interaktives Infotainment
für Ihre Projekte, wie:

Messe
Event
Promotion
Sponsoring

Vorsorgelösungen mit Private Banking-Kompetenz

Michael Petersen, Head of Private Banking Jyske Bank (Schweiz)

Die professionelle Vermögensverwaltung ist die Kernkompetenz einer Privatbank. Zum Vermögen zählen aber auch Vorsorgegelder, was vielfach vergessen wird.

Pensionskassen oder Versicherungsgesellschaften zeichnen traditionellerweise für die Vorsorgelösung in Unternehmen verantwortlich. Dabei wird zumindest im Kopf zwischen dem Vermögen auf dem Bankkonto, im Unternehmen, in Anlagen, Immobilien, etc. und dem Vorsorgegeld unterschieden. Dies muss aber nicht so sein. Denn Vermögen ist grundsätzlich Vermögen und man sollte jegliche Vermögensformen gleich beurteilen – bezüglich Performance, Transparenz und Flexibilität. In der Realität ist dies leider viel zu wenig der Fall und Vorsorgelösungen werden nicht oder zu wenig in eine individuelle Gesamtlösung integriert.

Jede Firma ist anders und jeder Inhaber plant privat wie geschäftlich individuell. Flexible Pensionskassenlösungen werden diesem Umstand gerecht und berücksichtigen nicht nur die persönlichen Wünsche des Unternehmers – sie können auch als vollwertiges Finanzinstrument eingesetzt werden, um die Steuerbelastung von Firmen wie auch Unternehmern und ihren Arbeitnehmern positiv zu beeinflussen.

Eine hohe Transparenz bildet die Basis. So ist es wichtig, dass die Höhe der Anlagerendite, die Zusammensetzung der Anlagestrategie bis auf Titelebene klar ersichtlich ist und sämtliche Administrations-, Vermögensverwaltungs- sowie Risikokosten offen dargelegt werden. Retrozessionen und dergleichen dürfen bei einer individuellen Lösung nicht vorkommen – da diese die neutrale Betrachtungsweise verunmöglichen.

Die meisten Pensionskassenstiftungen unterscheiden zwischen BVG-Obligatorium, Überobligatorium und Ausserobligatorium. Interessant sind jedoch Lösungen mit einer Sammelstiftung für den obligatorischen und den überobligatorisch versicherten BVG Lohn sowie mit einer zusätzlichen Stiftung für den ausserobligatorischen Teil.

Im ausserobligatorischen Bereich wird kein Zinssatz vorgeschrieben und die Stiftung kann für jede versicherte Person ein individuelles Vorsorgekonto/-depot einrichten. Dadurch kann die Anlagestrategie von der vermögensverwaltenden Bank auf die versicherte Einzelperson angepasst werden und es ergeben sich interessante Möglichkeiten für Arbeitnehmer und Selbständige, welche über eine Lohnsumme von über CHF 126'360.– verfügen.

Unternehmensgewinne werden häufig in Form von Boni oder Dividenden ausgeschüttet. Für Mitarbeitende und Firmeninhaber besteht auch die Möglichkeit, sich in ertragsreichen Jahren in die Pensionskasse einzukaufen, um so die Steuerbelastung zu senken. So lässt das BVG Sparbeiträge von bis 25% des Einkommens zu, bis zu einem maximal versicherbaren Lohn von CHF 842'400.–. Da Sparbeiträge bis zum 25. Altersjahr zurückgerechnet werden, ergibt sich bei einem höher versicherten Einkommen und prozentual höheren Sparbeiträgen ein grosses Einkaufspotenzial. Dies ist jedoch nur sinnvoll, wenn die Anlagestrategie individuell auf die Bedürfnisse des einzelnen Versicherten angepasst wird – je nach Alter verfolgt man eine andere Anlagestrategie. Um die Planungssicherheit weiter zu erhöhen sollte es auch möglich sein, dass bestehende Anlagen (Fonds, Aktien, Obligationen, etc.) bei einem Bezug ins Privatvermögen überführt werden können. So läuft man nicht in Gefahr, die Titel zu einem schlechten Zeitpunkt verkaufen zu müssen. Auch der Anlagehorizont verlängert sich erheblich.

Flexible und transparente Pensionskassenlösung bieten einen hohen Mehrwert – für das Unternehmen, den Inhaber und die Mitarbeitenden. Gepaart mit der Vermögensverwaltungs- und Servicekompetenz einer Privatbank entstehen neue Möglichkeiten für das Vorsorgevermögen.

Michael Petersen, «petersen@jyskebank.ch», Head of Private Banking bei Jyske Bank (Schweiz) AG, Zürich.

Jyske Bank Private Banking, Zürich

Als Schweizer Privatbank mit dänischen Wurzeln ist Jyske Bank seit über 40 Jahren in Zürich zu Hause. Ein Spezialisten-Team beratet und betreut Kunden im Bereich Vermögensverwaltung vollumfänglich und bietet flexible und massgeschneiderte Pensionskassenlösungen für Unternehmen, Firmenbesitzer und Kadermitarbeitende.

Jyske Bank (Schweiz) AG
Private Banking
Wasserwerkstrasse 12
8006 Zürich
Tel. 044 368 73 73
www.jyskebank.ch/info

Steve's Steakhouse
Entscheiden. Durchatmen. Durchstarten.

Steve Loepfe

Als Unternehmer treffen wir jeden Tag Entscheidungen: Von der Wahl der Kaffeekapselfarbe bis hin zum Entscheid, a) das Haus/die Firma/das Lebenswerk vor der Übergabe neu zu streichen oder b) dies dem Nachfolger zu überlassen. Wer als Unternehmer entscheiden kann, hat ‹entscheidende› Vorteile. Nicht nur im Sinne der externen Anerkennung, die den «Macher-Typ» als Meister der Entscheidung in den Olymp hievt. Sondern auch im Sinne der internen Eigenwahrnehmung («…je mehr ich entscheide, desto besser wird mein Entscheidungsmuskel…»). Gestärkt wird dieser «Muskel» anhand der Erfahrung, dem Konzentrat aus allen bislang gefällten Entscheidungen. Eine gute Strategie für den Unternehmer wäre es demnach, möglichst «viel», möglichst «schnell» und möglichst «richtig» zu entscheiden. So weit so gut. Oder doch nicht?

Schnell entscheiden macht keinen Meister

Schnelles Entscheiden macht keinen Meister. Warum? Ein Beispiel dazu: Habe ich etwa schnell den Entscheid gefällt, die Saat auszutun, heisst das noch lange nicht, dass ich das Feld bearbeiten und auch tatsächlich säen werde. Noch lange nicht jeder, der sofort «A» sagt, sagt konsequenterweise auch «B». Das liegt nun mal in unserer Natur. Als Unternehmercoach nenne ich dies den «Ankündigungs-Bluff , was sich in Taten manifestiert, wie zum Beispiel einer Rechtfertigungs-Powerpoint-Schlacht am Meeting vier Wochen nach der Ankündigung.

Variante 1: Entscheiden. Starten. Warten.

Wer schnell entscheidet und umsetzt, tut nichts anderes als das – schnell entscheiden und umsetzen. Entscheiden und starten und dann warten – auf die nächste Runde, den nächsten Entscheid, die nächste Herausforderung. In der Rhetorik nennt man dies Schlagfertigkeit. Im Unternehmen nenne ich dies eine «operative Hektik», die selten zum Ziel aber oft ins Chaos führt. Kennen Sie das? Dabei können schnelle Entscheidungs-Umsetzungs-Ketten durchaus ihre Qualität haben, z.B. wenn sie auf Intuition und Erfahrung aufbauen. Aber «schneller» ist nicht immer gleich «besser».

Variante 2: Entscheiden. Warten. Starten.

Amazon-Gründer Jeff Bezos soll von Anfang das Ziel verfolgt haben, Amazon dereinst zum weltweit grössten Retailer zu machen. Er hat früh entschieden («schneller Entscheid»), mit Büchern zu starten, danach viele andere Kategorien konsequent getestet und Erfahrungen gesammelt («viele Entscheide») und somit den Umsatz seit der Gründung ver-zig-facht («richtiger Entscheid»). Was in dieser Aufzählung aber auch in vielen anderen Fällen fehlt, ist die Betrachtung der Zeitspanne zwischen Idee/Entscheid und Umsetzung/Resultat. Bezos hat gewartet, obschon er schon vor bald 20 Jahren hätte starten können. Hier bekommt der Begriff des «Timings», sprich des «richtigen Zeitpunktes» etwas anzupacken, mehr Trennschärfe.

Katzen, Karate und ganz viel Kohle

Katzen können Stunden vor dem Mauseloch ausharren. Karatekas sammeln ihre Kräfte, bevor sie den Makiwara schlagen. Trader warten auf das beste Zeitfenster, um einen Deal zu schliessen. Und mein Freund und Comedian Guy Landolt wartet auf der Bühne, bis der «richtige» Zeitpunkt für seine Pointe gekommen ist, damit er das Publikum so richtig zum Explodieren bringt.

Für Unternehmer wie Sie und ich könnte dies heissen:

1. Schnell entscheiden.
2. Warten auf den besten Moment zur Umsetzung.
3. Erst dann anpacken und durchstarten.

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

Eine Methode zur Kundengewinnung – der Versand von Unterlagen

Untenstehendes Prozessablaufdiagramm stellt die Arbeitsweise von Firmenkontakte GmbH für nationale und internationale Markterschliessungen dar. In der aktuellen «ERFOLG-Ausgabe» erfahren Sie Näheres über den Schritt 2: Versand Unterlagen.

Bei potenziellen- und sporadischen Kunden sowie Stammkunden das Interesse für Ihre Produkte und Dienstleistungen wecken

Es gibt vielleicht Fälle, in denen Ihre Produkte und Dienstleistungen unbekannt sind oder sich zu wenig von der Konkurrenz unterscheiden. Diesem Problem kann man mit einer Informationskampagne entgegentreten. Sie können mit dem Versand von Broschüren und Informationen per Post (für nach Mexiko mit internationaler Kuriersammelsendung mit anschliessender nationaler Kurierfeinverteilung) die Neugier für Produkte und Dienstleistungen wecken.

Neukunden gewinnen ist in einigen Unternehmen wie ein schwaches neugeborenes Wesen

Das Problem:

Es gibt Fälle, in welchen Firmen mit zu vielen Aufträgen überlastet sind und plötzlich bleibt zu wenig Zeit für das Bearbeiten neuer Kundengewinnungskampagnen. Es passiert schnell und überraschend, dass die Auftragslage abnimmt und dann interessante Informationsunterlagen fehlen um potenzielle Interessenten zu erreichen, mit dem Ziel, diese danach telefonisch zu kontaktieren (nachfassen zur «Lead Generierung», bzw. Vereinbarung von Besuchsterminen) um das Interesse für Neuaufträge zu wecken.

Die Lösung:

Die Aufgabe, potenzielle- und sporadische Kunden sowie Stammkunden zu gewinnen, bzw. wieder zu gewinnen, muss systematisch und regelmässig angegangen werden: Dies kann mit dem Aufbau einer kontinuierlich funktionierenden «Lead-Maschine» (Aktivität) umgesetzt werden. Auf diese Art öffnen sich Möglichkeiten, die Dienstleistungen und Produkte beim Adressaten zu präsentieren.

Was sind die Stärken eines Werbebriefs?

Werbebriefe mit Broschüren und anschliessenden qualitativen Telefonkontaktaufnahmen sind eine effiziente Art, Neu- und Bestandskunden zu gewinnen sowie zu binden.

Die Vorteile:

- Sie kontaktieren Ihre Zielperson persönlich. Das bedeutet, dass Sie Ihre Botschaft auf Ihre potenziellen Interessenten bündeln und auf diese Weise Streuverluste von Massenmedien eliminieren.
- In Ihrem Werbebrief können Sie ein konkretes Produkt- und Dienstleistungsangebot formulieren.
- Mit einem Werbebrief und anschliessender Telefonkontaktaufnahme gehen Sie direkt und aktiv auf den potenziellen Kunden zu. Achtung: Der Adressat darf sich nie bedrängt fühlen!
- Die Zielperson kann durch Ihre Zusatzinformationen profitieren, was die Neugier weckt, nach weiteren Details nachzufragen.
- Durch die anschliessende Auswertung des Rücklaufs können Sie hinterher exakt ermitteln, welcher Werbebrief bei welcher Zielgruppe besonderen Erfolg gehabt hat.

Dies sind einige Gründe, dieses starke Marketinginstrument für Ihren Unternehmenserfolg anzuwenden. Nicht zu vergessen: Planung, Durchführung und anschliessende Erfolgsauswertung erfordern grosse Sorgfalt!

Positive Reaktionen:

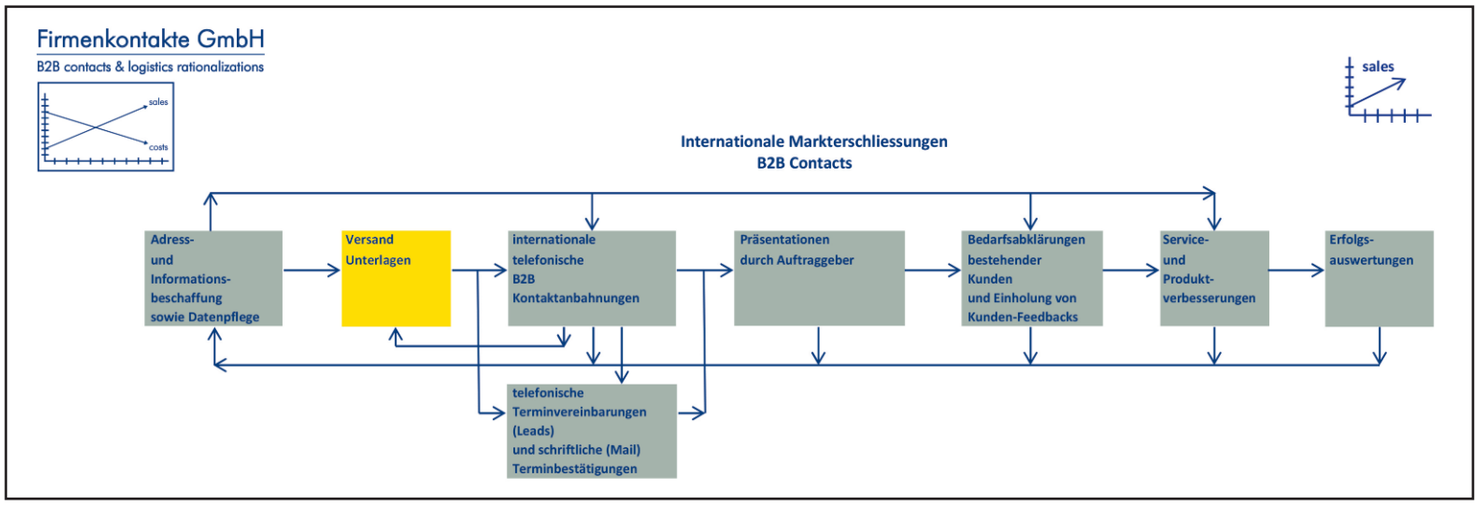
Kundengewinnungskampagnen mit Werbebriefen und Informationen, die gerne gelesen werden und die Neugier wecken sowie mit anschliessenden qualitativen, d. h. fachlich und kommunikativ hochstehenden telefonischen Nachfassaktionen komplementiert werden, lösen positive Reaktionen aus. Dies gelingt, wenn sich der Adressat als respektierten Partner verstanden fühlt.

Den Absatzmarkt Mexiko mit Werbebriefen an ausgewählte Entscheidungsträger und anschliessender telefonischer Nachfassaktion erschliessen

Es wird für Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus und anderen Branchen zunehmend wichtig, die Internationalisierung zu intensivieren und die Risiken auf verschiedene Exportmärkte zu streuen. Firmenkontakte GmbH verfügt über ein breites Know-how, Schweizer Firmen bei der Erschliessung der mexikanischen Industrie aktiv zu unterstützen.

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

Anzeigen



Q1 2014 – nichts Neues unter der Sonne

Drei Monate sind ins Land gegangen, aber viel Neues ist nicht passiert. Naja, nicht ganz. Windows XP ist endlich tot. Wird auch langsam Zeit, dafür kommt Windows 8 nicht in die Gänge. Trotz Startmenu, was man allerdings als Rückschritt bezeichnen könnte. Allerdings hat Microsoft wohl das Gewohnheitstier Windowsbenutzer unterschätzt.

Seit Windows 95 saust die Maus nach links unten, wenn sie was Neues will. Diese Bewegung ist ein globaler Reflex geworden. Es scheint für viele eine zu grosse Umstellung zu sein, obwohl die Kachelwand den Bildschirm endlich vernünftig ausnutzt und dem Benutzer für seine Arbeit relevante Informationen auf einen Blick liefern kann. Damit könnte nun Schluss sein mit dem von ungenutzten Dateien überfluteten Desktop. Jedoch, der gemeine Benutzer scheint sich mit letzterem ziemlich wohl zu fühlen. Doch Microsofts Mut zu neuen Ideen gibt Hoffnung für die ganze Branche. Es könnte tatsächlich noch der Zeitpunkt kommen, an dem der Computer nicht mehr nur als bessere elektrische Schreibmaschine gesehen wird.

Der geneigte Leser hat sicher von Heartbleed gehört. Dem kleinen aber gravierenden Fehler in der meistverbreiteten Verschlüsselungssoftware. Und ja, Sie sollten sich Sorgen machen. Was allerdings ebenso erstaunlich ist, die OpenSource Gemeinschaft hat den Fehler nicht entdeckt. Google war's. Auch wenn man Google eigentlich zu OpenSource zählen kann, ist ein Hauptargument zugunsten OpenSource Software add absurdum geführt worden; die bessere Qualität des Codes durch viele Augen, die drauf schauen, und dies bei einem der wichtigsten OpenSource Produkte. Allerdings war die Community sehr schnell und hat die Lücke geschlossen. Nun müssen nur noch alle die Zertifikate erneuern. Das wird dauern.

Und zu guter Letzt will IBM gerne von uns wissen, was wir uns für das E-Mail der Zukunft wünschen. Darüber könnte man ein Buch schreiben. Ich hätte gerne, wenn man Anzahl Empfänger beschränken könnte, dann würden nur noch die wirklich Betroffenen etwas bekommen. Die Aussicht, statt noch mehr intelligente Ordner für vermeintlich effiziente Ablagesysteme einzuführen, nur noch das wirklich Relevante angezeigt zu bekommen, lässt hoffen. *Christian Tillmanns*

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

Kolumne

Warum? Weil!

Neulich bei einem älteren Herr, der vor etwa 20 Jahren seine gut gehende Firma verkauft hatte.

Lange bevor andere auf die Idee kamen, hatte er schon stark auf Informatik gesetzt. Sogar Talent-Management hatte er schon eingeführt, bevor man überhaupt das Wort kannte. All das war seinem Kopf entsprungen und er liess seine eigenen Entwickler die Ideen umsetzen. Es war das erste Unternehmen, das ich kannte, das seine Prozesse weitestgehend elektronisch abbildete. Fast schon der sprichwörtliche schwäbische Tüftler. Nun ging dieses Familienunternehmen in fremde Hände über und gleich wurde dieses zukunftsweisende System durch eine Standardanwendung ersetzt, die mit Hängen und Würgen an die Realität angepasst wurde. Natürlich mit dem üblichen Resultat: Viel Zeit und Geld ging verloren um am Ende weniger als am Anfang zu haben.

Oft kommt der Druck für Migrationen aus Ecken, die eine sehr eingeschränkte Sicht auf die IT haben. Hier war es die Finanzabteilung, die glaubte, nur ihr präferiertes Buchhaltungssystem dürfe benutzt werden. Hier wurde Effizienz und Produktivität auf dem Altar der Standardisierung geopfert. Eine Scheuklappensicht ist immer schlecht.

Christian Tillmanns, Geschäftsführer

Anzeigen

IT, Communication und Multimedia aus einer Hand

Reisebüro Hauger geht mit ComDataNet AG in die Cloud

Schluss mit teurem Unterhalt, kuriosen Schnittstellen und unsicheren Verbindungen! Die Reisebüro Hauger AG hat ihre Informatik rundum erneuert. Sie vertraute dabei auf eine Cloud-Lösung der ComDataNet AG.

Iwan Berger (Mitte) freut sich zusammen mit Angelo Imholz (links), Geschäftsführer der ComDataNet AG, und André Planzer, Leiter Communication Services, über den erfolgreichen Einstieg in die Cloud.

«Es war höchste Zeit für eine neue Informatik», sagt Iwan Berger, Inhaber der Reisebüro Hauger AG. Dafür gibt es zwei gute Gründe. Zum einen war das Altdorfer Reisebüro in den vergangenen Jahren solid gewachsen, aber damit auch komplexer geworden. Heute besitzt es Geschäftsstellen in Brunnen, Luzern und Stans, aber auch das Reisebüro Trottomundo in Zürich gehört zum Unternehmen. Zum anderen bietet die moderne Informations- und Kommunikationstechnologie heute komplett neue Lösungen, mit denen sich altbekannte IT-Probleme schnell und günstig aus der Welt schaffen lassen. Solche Lösungen bietet auch die ComDataNet AG, ein Unternehmen mit über 40 Mitarbeitenden und Partner von Swisscom. Nichts lag für Iwan Berger somit näher, als sich mit ComDataNet-Geschäftsführer Angelo Imholz über die neue Informatik und Kommunikationsmöglichkeiten im Reisebüro Hauger zu unterhalten.

«Nach einer eingehenden Analyse der IT-Bedürfnisse in der Reisebüro Hauger AG haben wir eine Cloud-Lösung angeboten», sagt Angelo Imholz rückblickend, «und zwar ein sogenanntes Hosting.»

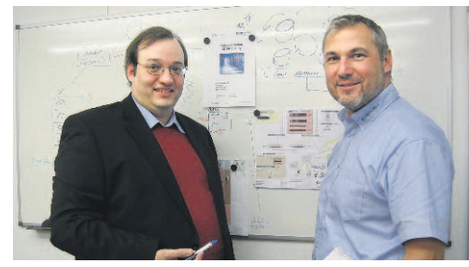
Beim Hosting befindet sich der Server nicht mehr vor Ort beim Kunden, sondern neu im Rechenzentrum der ComDataNet AG. Der Kunde mietet sodann die IT-Infrastruktur und alle nötigen Dienstleistungen – exakt nach seinen Wünschen. Der Zugriff auf den Server erfolgt über einen gesicherten Internetzugang, von jeder Geschäftsstelle aus, aber auch von den Homeoffices.

Ein einziges Wochenende

Unter allen vorliegenden Angeboten entschied sich Iwan Berger am Ende für jenes der ComDataNet AG. Die Umstellung auf das Hosting erfolgte an einem einzigen Wochenende. So war der Betrieb in sämtlichen Geschäftsstellen der Reisebüro Hauger AG in keiner Weise und zu keiner Zeit beeinträchtigt. Gleichzeitig wurde die komplette Telefonie erneuert. Seither verfügt die Reisebüro Hauger AG auch in diesem Bereich über modernste Infrastrukturen. Sie ermöglichen beispielsweise die Internet-Telefonie über eine sichere IP-Verbindung von Swisscom. Jede Geschäftsstelle kann so automatisch auf alle Sprachkanäle des Unternehmens zugreifen. Und: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter telefonieren zu einem Flat-Rate-Tarif äusserst kostengünstig mit der ganzen Welt – sowohl mit festen Telefongeräten als auch via Softclients (Telefon im PC).

Immer auf dem aktuellen Stand

«Mit unserer neuen Informatiklösung sind wir sehr glücklich», sagt Iwan Berger. «Wir erhalten alle Dienstleistungen in Informatik und Kommunikation aus einer Hand, und zwar bis hin zur Synchronisation mit Smartphones und iPads.» Die früheren Schnittstellen mit mehreren Anbietern seien weg, die Kosten günstig und transparent. «Wir müssen uns in Sachen Informatik und Kommunikation um nichts mehr kümmern, und sind trotzdem immer auf dem aktuellen Stand», so Iwan Berger. Auf diese Weise kann sich das Unternehmen voll und ganz auf die Qualität seiner Dienstleistungen konzentrieren, was wiederum allen Kundinnen und Kunden zugute kommt.



Severin Schädler (links), Leiter IT-Services bei der ComDataNet AG, bespricht mit Roland Bucher, IT-Gebietsleiter Schwyz und Zug, die Pläne für das Projekt.

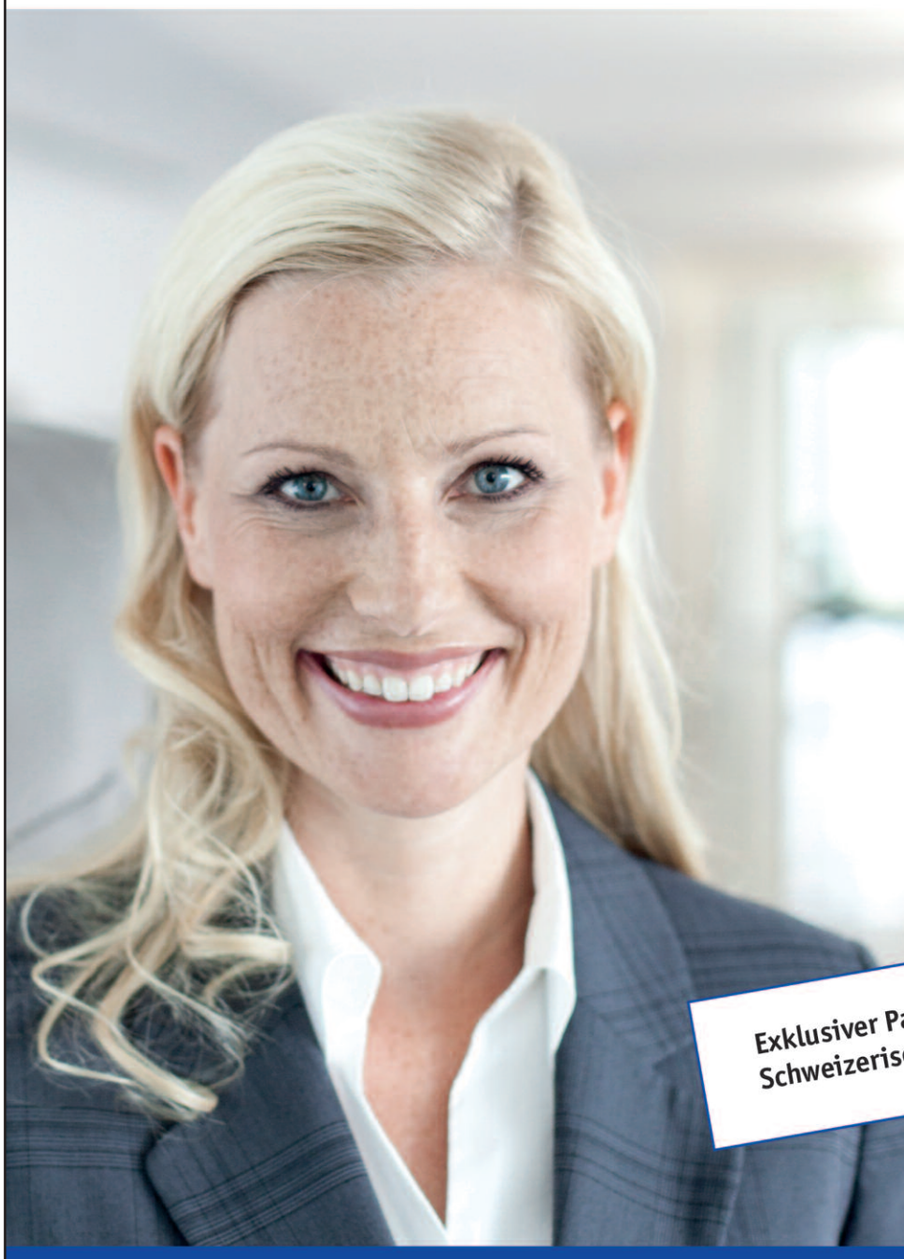
Hinweis: Weitere Information über realisierte Projekte bietet die Website www.comdatanet.ch/Referenzen-Projekte.

Die ComDataNet AG bietet mit über 40 Mitarbeitenden Dienstleistungen an in den Bereichen Informatik, Telekommunikation, Netzwerke und Multimedia – alles aus einer Hand. Das umfangreiche Angebot reicht von komplexen Informatiklösungen und Telefonie-Systemen bis hin zu Systemlösungen mit Integration der Mobilekommunikation. Grossen Wert legt das Unternehmen auch in die Lehrlingsausbildung. Zurzeit absolvieren insgesamt 11 Lernende in den Berufsbildern Informatik, Telematik, Mediamatik und Detailhandel ihre Ausbildung bei der ComDataNet AG. Die Geschäftsstellen befinden sich in Altdorf UR, Brunnen SZ, Sarnen OW und Hünenberg ZG.

Simon Amstutz, Leiter Gebiet Zug-Luzern
simon.amstutz@comdatanet.ch

ComDataNet AG
Bösch 104, 6331 Hünenberg
Tel. 0844 88 00 88
Tel. Direkt 041 729 66 91
www.comdatanet.ch

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

Eine ERP-Lösung mit System für Systemlösungen von Promet

Kommunikation, Logistik, Verkehr, Informatik – sie und viele andere Bereiche kommen ohne Energie nicht aus. Die Promet AG stellt mit ihren Systemlösungen sicher, dass die dafür benötigte Energietechnik reibungslos funktioniert. Für die anspruchsvollen Aufgaben braucht das St. Galler Unternehmen eine ERP-Lösung mit System wie caniasERP.

Erfahren Sie…

- Weshalb eine ERP-Lösung dazu beiträgt, die Vorteile des Produktionsstandortes Schweiz zu stärken.
- Wie die Promet AG die Evalution und Einführung einer neuen Gesamtlösung angepackt hat.

Ausgangslage

Der Produktionsstandort Schweiz erfordert Effizienz, Qualität und Innovation. Als relativ junges Unternehmen ist sich die Promet AG gewöhnt, im internationalen Umfeld zu agieren und dabei die eigenen Vorteile konsequent im Wettbewerb einzusetzen. Die Ablösung der bisherigen IT-Komponenten durch ein hochintegriertes ERP-System sollte diese Strategie deutlich unterstreichen.

Zielsetzung

Von Anfang an war für die Promet AG die Durchgängigkeit der neuen Unternehmenslösung ein absolutes Muss. Als Konsequenz sollte jeder Mitarbeiter über einen persönlichen Scanner verfügen, mit welchem jeder einzelne Produktionsschritt «abgeschossen» werden kann. Damit verbunden sollen automatische Lagerabbuchungen gewährleisten, dass immer genügend Material vorhanden ist und die Lagerumschlagshäufigkeit möglichst hoch ist. Insgesamt wurde vom neuen System erwartet, dass die Effizienz durch einen hohen Integrations- und Automatisierungsgrad nachhaltig gesteigert werden konnte.

Vorgehen

Nachdem die Promet das Pflichtenheft mit sämtlichen erforderlichen Funktionen definiert hatte, wurden in einer ersten Phase via Internet-Evaluation und Prüfung von Referenzen acht mögliche Anbieter evaluiert. Nach einer ersten groben Gegenüberstellung wurden vom Projektteam drei Anbieter in die engere Auswahl genommen. Diese mussten sich nachfolgendem Evaluationsprozess stellen:

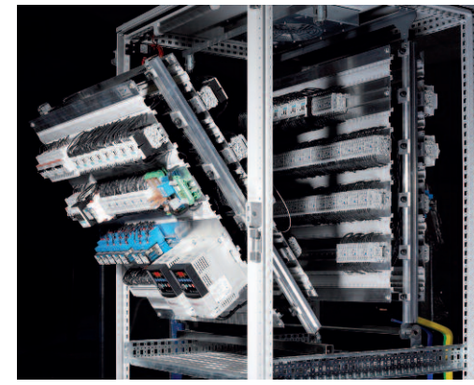
1. Präsentation des Anbieters und Erfüllungsgrad des Pflichtenhefts bei Promet in Kirchberg SG.
2. Besuch des Anbieters durch Promet vor Ort, um einen Eindruck des Unternehmens zu erhalten.
3. Von jedem Anbieter wurden zwei Kunden besucht, welche mit ähnlichen Prozessen wie die Promet AG arbeiten.

Lösungskonzept

Der Vergleich der verschiedenen Anbieter mit ihren Präsentationen sowie den Referenzbesuchen, führte schlussendlich zum Entscheid für die iSCL AG als IT-Partner mit dessen Lösung caniasERP. Dabei spielte eine wesentliche Rolle, dass Promet von iSCL und dem designierten Projektleiter einen sehr kompetenten Eindruck erhielt. Die ausgezeichneten Fachkenntnisse im Bereich Administration (ERP) wie auch Produktionsprozesse (PPS) überzeugten das Projektteam von Promet. Der Schwerpunkt des Lösungskonzepts war eine komplette, abteilungsübergreifende Produktionsplanung, welche in Echtzeit die Fortschritte darstellen kann. Der Verkaufsinnendienst muss innert kürzester Zeit die Informationen auf dem Bildschirm sehen, um die internationale Kundschaft betreffend Verfügbarkeit informieren zu können. Insgesamt umfasst die Lösung heute sämtliche Anwendungsbereiche von ERP, PPS und Fibu. Der Systempartner iSCL unterstützte die Promet AG von Anfang an mit Beratung, Schulung und Implementierungsleistungen. Dank der engen Zusammenarbeit mit dem Promet Projektteam konnte der Fortschritt jederzeit gemeinsam besprochen werden, so dass die gesetzten Projektziele hinsichtlich Budget, Termin und Leistungsumfang problemlos eingehalten werden konnten.

Fazit

Die Evaluation einer neuen ERP-Lösung hat sich für die Promet AG bezahlt gemacht. Der Lohn für den Aufwand bei der Evaluation und Implementierung sind heute sehr effiziente Prozesse von der Angebotsunterbreitung über die Auftragserfassung bis hin zur Steuerung der hochautomatisierten Maschinen. Die Logistik erhält sehr früh Informationen über den Produktionsfortschritt und kann so rechtzeitig mit der Bereitstellung beginnen. Für Roger Graf, CEO der Promet AG, ist die Einführung der neuen ERP-Lösung auch ein Bekenntnis zum Produktionsstandort Schweiz: «Die Erwartungen unserer nationalen und internationalen Kundschaft an die Promet AG als Schweizer Unternehmen sind hoch. Mit caniasERP haben wir eine Lösung gefunden, welche uns systematisch dabei unterstützt.»



Systemlösung, Promet AG

Tipp

«Sparen beim Projektleiter lohnt sich nicht, auch wenn die besten Leute erfahrungsgemäss am ausgelasteten sind. Der Projektleiter sollte über ein sehr breites Fachwissen und betriebswirtschaftliches Denken verfügen.»
Roger Graf, CEO, Promet AG

iSCL AG
Grabäckerstrasse 27
8957 Spreitenbach
Tel. 056 418 63 00
www.iscl.ch

Kinderhilfswerk WORLD VISION SCHWEIZ setzt auf Bildung und Kinderrechte

World Vision Schweiz stellt sicher, dass Kleinkinder und Jugendliche einen einfachen Zugang zu einer guten Grundausbildung erhalten.

Seit mehr als 30 Jahren leistet das Kinderhilfswerk World Vision Schweiz 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 + Kinderschutz, Wasser + Hygiene, Gesundheit + Ernährung sowie Bildung + Einkommen.

World Vision Schweiz realisiert weltweit jeweils in enger Zusammenarbeit mit der lokalen Bevölkerung unter anderem Projekte für die schulische und berufliche Bildung von Kindern, Jugendlichen und Kleinunternehmern sowie zur Einkommenssicherung. Zur Unterstützung einer gesunden Entwicklung von Kleinkindern bis fünf Jahren führt World Vision Schweiz spezielle Elternkurse durch. Dort lernen Eltern, die motorischen und geistigen Fähigkeiten ihrer Kleinsten durch anregende Aktivitäten zu fördern. Die 6- bis 11-Jährigen erhalten Zugang zu einer Primarschulbildung, deren Qualität durch regelmässige Lehrerfortbildungen gewährleistet wird.

12- bis 18-Jährige unterstützen wir in Jugendförderprojekten. Sie erhalten eine betriebswirtschaftliche Berufsausbildung mit theoretischen und praktischen Modulen. Um auch moderne Informations- und Kommunikationstechnologien in den Unterricht einfliessen zu lassen, fördert World Vision Schweiz die Zusammenarbeit mit Universitäten und Unternehmen. Sind die wichtigsten Grundbedürfnisse gedeckt, bieten wir auch Unterstützung für komplexere Massnahmen wie gemeinschaftliche Spar- und Kreditgruppen sowie Mikrofinanzen. Zudem befähigen wir Kleinunternehmer mit Fortbildungskursen, ihre Familien zu versorgen und helfen Kleinbauern bei der Verbesserung ihres Saatgutes und ihrer Anbaumethoden.

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 IDE-AS Aid Rating.

Ihre Unterstützung ermöglicht Kindern und ihren Familien, ein selbstbestimmtes Leben mit Perspektiven.

Unterstützende Lebensräume können nur gemeinsam mit den betroffenen Menschen vor Ort geschaffen werden. Daher setzt World Vision Schweiz auf Entwicklungszusammenarbeit mit einheimischen Fachleuten, die unsere Projekte von Beginn an begleiten. Die hohe Qualität unserer Zusammenarbeit basiert auf drei Grundsätzen:

- Als verlässlicher Partner arbeiten wir ergebnisorientiert zum Wohl der Kinder und ihrer Familien.
- Unsere Projekte werden gemeinsam mit der Bevölkerung vor Ort und den lokalen Behörden geplant und durchgeführt.
- Fortschritte werden regelmässig anhand qualitativer und quantitativer Ziele überprüft.

Mit jährlichen Berichten informieren wir Themensponsoren über Fortschritte und Aktivitäten. Möchten Sie sich persönlich ein Bild vor Ort machen, organisieren wir gerne den Besuch eines unserer Bildungs- und Einkommensprojekte. Rund 60 000 Privatpersonen und Unternehmen vertrauen World Vision Schweiz und unterstützen unsere Projekte.

Unternehmen engagieren sich: Schweizerischer KMU Verband

Interview mit Roland M. Rupp, Vize-Präsident und Leiter der Geschäftsstelle.

World Vision Schweiz: Herr Rupp, vielen Dank für Ihr Engagement für das Projekt «Fahrräder ermöglichen Schulbildung in Südafrika». Warum unterstützen Sie World Vision Schweiz?
Roland M. Rupp: Die Unterstützung von Bedürftigen ist uns eine Herzensangelegenheit. Wenn man die Möglichkeit hat, ein Projekt wie dieses zu unterstützen, und gleichzeitig eine Plattform, um andere KMU ebenfalls von einer Teilnahme zu überzeugen, sollte man diese Gelegenheit wahrnehmen.

Gibt es einen speziellen Grund, weshalb Sie gerade dieses Projekt unterstützen?
Ja, in diesem Projekt wird sofort klar, wie wichtig es ist, dass man die Bevölkerung vor Ort unterstützt. Und man sieht direkt, was die Hilfe bringt. Deshalb bieten wir World Vision Schweiz und dem Projekt die Möglichkeit, sich regelmässig in der Zeitung «ERFOLG», aber auch auf unserer Website und bei Unternehmertreffen vorzustellen. Ausserdem haben wir im Rahmen unserer Möglichkeiten eine kleine Spende getätigt.

Warum erachten Sie es für Unternehmen als sinnvoll, sich für solche Projekte zu engagieren?
Auch wenn ich als Unternehmer nicht direkt einen finanziellen Erfolg erziele, wenn ich mich bei einem solchen Projekt engagiere, so gibt es doch mehr zurück als man denkt. Es ist ein schönes Gefühl zu wissen, dass man etwas Gutes getan hat. Das beflügelt und gibt mir in meinem Alltag als Unternehmer positive Energie.

Das Projekt «Fahrräder ermöglichen Schulbildung in Südafrika» im Detail

Bildung und ein ausreichendes Einkommen weisen den Weg aus einem Leben in Not und Abhängigkeit in eine Zukunft mit Perspektiven. World Vision Schweiz stellt sicher, dass Kleinkinder und Jugendliche einen einfachen Zugang zu einer guten Grundausbildung erhalten. In Südafrika gehen 12 von 16 Millionen Kindern zu Fuss zur Schule. 500 000 von ihnen müssen einen Schulweg von mehr als zwei Stunden bewältigen. Zusammen mit World Bicycle Relief Südafrika verteilt World Vision nun insgesamt 6 000 Fahrräder, 60 % davon an Mädchen.

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 insbesondere für die Ausbildung von Mädchen ein, für die das Recht auf Bildung noch viel zu oft ein unerreichbares Privileg bleibt.
In Sambia wurde ein solches Programm bereits erfolgreich 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

World Vision Schweiz
Martin Bächtold
Tel. 044 510 14 31, 079 340 61 67
www.xing.com/profile/Martin_Baechtold

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

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:

Büroservice	erma-regale	Büromaterial/-möbel	-
	Thergofit GmbH	Büromaterial/-möbel	-
	Zirkumflex AG	Telefonie	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	Borer Consulting – Bor Con	Interimsmanagement	10% Rabatt
	different angles	Coaching/Consulting	10% Rabatt
	HS Coaching & Consulting	Coaching/Consulting	20% Rabatt für SKV Mitglieder
	Ludina Personal	Coaching	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	MAF Zürich Consulting AG	Consulting/Inkasso	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10% Rabatt auf alle Dienstleistungen #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Qimp gmbh	Buchhaltung, Personal	20% Einführungsrabatt
	TT Timeconsult Treuhand AG	Buchhaltung, Personal	z.B. Spezialtarife Treuhand/Beratungen bis 50% im ersten Jahr
Gastronomie	TREWA AG	Gastro/Hotellerie	Möbel, 10% auf den Nettowarenwert
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundh.management	-
	Praxis für Lösungsimpulse GmbH	Coaching/Prävention	-
Hotels & Reisen	Hotel du pont	Hotel	Rabatte auf Übernachtungen
	Hotelcard AG	Hotel	Sie sparen CHF 30
	Welcome Hotels	Hotel	-
Informatik	deltra Software GmbH	Software	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/Support
	itec solutions	Hardware	-
	Ott Informatik GmbH	IT-Unterstützung	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
	UB-office AG	Software	-
	WinBiz	Software	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Inkasso/Debitoren	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Inkasso/Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen 250.– bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG	Inkasso/Debitoren	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	Inkasso/Debitoren	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10% Rabatt
Lifestyle	Paphos Weine Gmbh	Genussmittel	5% Rabatt; zugleich werden 5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	smartphoto AG	Hobbys/Sammeln	30% Rabatt für alle Neukunden
Marketing	hildebrand Media GmbH	Werbefilme/Fotografie	10% Rabatt / kostenloses Hosting und Reposting der Videos
	Newsletterdienst.ch	Marketing	10% Rabatt
	prk Media	Marketing	-
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10% Naturalrabatt (Bsp. 110 Stück zum Preis von 100).
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Übersetzung	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Service USG AG	Übersetzung	-
Wohnen, Haus & Garten	Technik am Bau Schaffner und Partner	Technik	-

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.

curabill – Ihre starke Partnerin für Forderungsmanagement, Branchensoftware und Optimierungsaufgaben

curabill ist ein Kompetenzzentrum der Swisscom (Schweiz) AG und bietet im Rahmen von Business Prozess Outsourcing (BPO) verschiedene Dienstleistungen rund um Billing, Forderungsmanagement, Treuhand- und andere Beratungsleistungen an. Mit modernen Branchensoftwareprodukten (SaaS) ist curabill ein vielseitiger Partner für KMU in der Schweiz. Branchenschwerpunkte liegen im Gesundheitswesen, e.Commerce und bei Selbstständigen sowie kleinen KMU, die ihre Abrechnungsaufgaben mit einem Online-Portal und -Service direkt erledigen möchten.

Grosse Kundennähe, höchste Dienstleistungs- und Produktqualität, Nachhaltigkeit und Effizienz – all dies zeichnet curabill seit über 30 Jahren aus. Die Kunden gewinnen neue unternehmerische Freiräume durch verbesserte Liquidität, höhere Rentabilität sowie mehr Zeit und weniger lästige Administrationspflichten. Mehr Informationen unter www.curabill.ch

Forderungsmanagement

Eine Kernkompetenz von curabill ist das Forderungsmanagement. Unsere Kunden entledigen sich ihrer oft lästigen administrativen Prozesse und sparen damit Zeit, Kosten und Ressourcen. Die Zusammenarbeit mit curabill kann bei Bedarf mit Adress- und Bonitätsauskünften bereits beim Entscheid über das Eingehen einer Geschäftsbeziehung beginnen. Nachdem Sie Ihre Leistungen erbracht haben, senden Sie uns alle notwendigen Informationen. Danach stellen wir in Ihrem Namen die Rechnungen und sorgen dafür, dass diese zügig bezahlt werden. Bei schwierigen Fällen führen wir auch das rechtliche Inkasso durch. Unsere Vorfinanzierung Ihrer Debitoren verschafft Ihnen bei Bedarf Liquidität zur Überbrückung schwieriger Phasen. Der Datenaustausch mit Ihnen erfolgt über bewährte Schnittstellen. Mit curabill Online, dem Informations-, Administrations- und Abrechnungstool von curabill, sind Sie immer aktuell über den Stand Ihrer Forderungen informiert. Vertiefende Informationen rund um das Outsourcen Ihres Forderungsmanagements finden Sie unter www.curabill.ch

Zahlungsarten für e.Commerce

Sie sind Inhaber eines Internet-Shops und suchen nach neuen Kundengruppen? Sie wollen die Kaufabbruchquote bei den Bestellvorgängen reduzieren? curabill hat Angebote und Lösungen für Sie: Mit den unterschiedlichen, ganz auf die Kundenwünsche zugeschnittenen Zahlungsarten für Ihren Internet-Shop bieten Sie genau das an, was Ihre Käufer suchen. Dank des Services von curabill verringern Sie gleichzeitig die Ausfallrisiken und gewinnen insgesamt eine höhere Liquidität. Ihre möglichen Zahlungsarten sind Kauf auf Rechnung (in allen Landessprachen), Ratenzahlung, klassische Rechnung und curapay, eine Speziallösung für e.Commerce: curabill fungiert als Treuhänder zwischen Käufer und Shop und gewährleistet so den sicheren Austausch von Waren und Bezahlung. Alles dazu unter www.curapay.ch und unter www.zahlungsarten.ch

online-abrechnen.ch – der perfekte Abrechnungsservice

online-abrechnen.ch ist eine webbasierte Software zur eigenständigen Abrechnung für KMU und Selbstständige. Sie können direkt und ohne Softwarekauf oder aufwändige Installationen in online-abrechnen.ch Ihre Rechnungen erstellen, nachverfolgen und entspannt auf Ihre Zahlungen warten, nachdem wir diese dem Schuldner zugestellt haben. Über den Stand der Dinge informieren wir Sie mit regelmässigen Kontoauszügen. Um den kompletten administrativen Aufwand (Rechnungsausdruck, -versand und Mahnwesen sowie weitere Services) kümmert sich curabill. Registrieren Sie sich einfach und kostenlos unter www.online-abrechnen.ch

Treuhand

Die Treuhanddienstleistungen von curabill umfassen die klassischen Themen wie Buchhaltung, Lohnwesen und Steuerberatung – aber auch Spezialaufgaben wie Private Finanzplanung / Vorsorgeplanung, Nachfolgeregelungen und vieles mehr. Wir haben die Spezialisten, die Ihnen helfen, den eigentlichen Aufgaben Ihres Geschäftes nachzugehen und als Unternehmer erfolgreich zu sein. Mehr Informationen unter www.curabill-treuhand.ch

Sind Sie neugierig geworden und wünschen eine Beratung? Dann melden Sie sich gerne unter freiraum@curabill.ch oder besuchen Sie uns auf der ONE-Messe am 7./8. Mai in Zürich, Standnummer 122. Wir freuen uns auf Sie!

curabill
rechnen Sie mit Freiräumen

curabill
Swisscom (Schweiz) AG
Neugasse 18
8005 Zürich
www.curabill.ch

Ihre Partner beim SKV

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

ABB Technikerschule	-
Academics4Business	-
Advanced Study Centre der Universität Basel	-
aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
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	-
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
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

Warum hinkt die Schweiz im e-Commerce hinterher?

Der Onlinehandel wird zunehmend besser und immer neuere Geschäftsmodelle erobern unseren Markt, vor allem aus Deutschland, in der Schweiz scheint es jedoch an Pioniergeist und oft auch an Fachwissen zu fehlen. Vor rund zehn Jahren noch ein unbedeutender, zusätzlicher Handelszweig mit grossem technischen Aufwand, hat sich e-Commerce in der Zwischenzeit zu einem wichtigen Verkaufskanal entwickelt. E-Commerce ist, wenn korrekt verstanden, solides Handwerk im Verkauf und Vertrieb und auch für einheimische KMU eine Disziplin, die es zu verstehen gilt.

E-Commerce gewinnt stetig an Bedeutung

Wer heute von e-Commerce spricht, meint den gesamten, elektronischen beziehungsweise online abgewickelten Geschäftsablauf beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Online-Handel oder e-Commerce meint den gesamten elektronischen respektive online abgewickelten Geschäftsablauf beim Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Gemäss einer Studie des Verbands des Schweizerischen Versandhandels VSV und Gfk betrug das ganze Versandhandelsvolumen 2013 (online- und offline) in der Schweiz 6,25 Milliarden Franken, wovon 85 Prozent (5,35 Milliarden Franken) online generiert wurden.

«E-Commerce ist zu einem wichtigen Verkaufskanal avanciert, den kein Händler mehr ignorieren kann», erklärt Patrick Kessler vom VSV. Retail-Experten gehen davon aus, dass bis 2020 die Umsätze aller Schweizer Einkaufszentren von aktuell 16,4 Milliarden Franken durch den e-Commerce übertroffen werden. Ricardo ist mit einem Umsatz von 700 Millionen Franken bereits jetzt grösser als das Glattzentrum in Zürich.

E-Commerce ist Teil des Tagesgeschäfts

Der Schlüssel zum Erfolg im Onlineverkauf liegt allerdings im operativen Tagesgeschäft, denn Online Commerce ist eine Ergänzung, kein Ersatz. Kunden informieren sich vermehrt stark online, kaufen dann aber offline. Wer es versteht, in beiden Welten Kompetenz und Know-how auszustrahlen, kann den Kunden rundum betreuen und glücklich machen. Es geht darum, das eigene Produktesortiment lebendig zu halten, Kunden bestmöglich zu betreuen sowie abzuholen und es geht darum, Bestellungen der Kunden zu verarbeiten, auszuliefern und sich allenfalls auch um Retouren zu kümmern. Aber all das bedeutet Aufwand, der nicht unterschätzt und verstanden werden sollte:

1. Was muss ich wissen? Welche **Systeme** gibt es?
2. Wie funktioniert **Social Media?** Wie funktioniert ein **Newsletter?**
3. Wie kann man Ihre **Retouren- und Zahlungsprozesse** effizienter gestalten?
4. Welche **Finanz-Kennzahlen** muss man kennen und beherrschen?
5. Welche **rechtlichen Herausforderungen** stellen sich Ihnen (z.B. Widerrufsrecht)?
6. Wie kann ich mit dem **Ausland** handeln?

Schweiz ausbildungsmässig noch hinterher

Oft wird e-Commerce als ein Teil des digitalen Marketings betrachtet, dabei ist das digitale Marketing ein Instrument im e-Commerce und nicht umgekehrt. E-Commerce wird immer noch zu sehr als Expertenspezialität betrachtet. Vielen KMU in der Schweiz fehlt der Zugang zu Wissen und Best Practice. In der Presse spricht man immer nur von Zalando, Amazon und eBay, selten aber von Digitec, Exlibris, mySwissChocolate oder Flaschenpost. Der Grund dahinter ist unter anderem das mangelnde Wissen der Unternehmen über den Online-Handel. Denn wie vor jedem Start in eine neue Disziplin gilt: Wer ins (Online-) Business einsteigt, muss einen Businessplan haben. Denn schon bei der Planung muss der gesamte Ablauf für Administration, Vermarktung, Finanzanbindung und Controlling verstanden und integriert sein – ob intern oder mit einem Drittpartner. Ein schlüssiges Design, umfassende Informationen über die zu verkaufenden Produkte (Produktbilder und Texte brauchen Zeit!) unterstützen den Kaufentscheid der Kunden und ein strukturierter Checkout-Prozess mit den richtigen Paymentmöglichkeiten reduziert die Anzahl Kaufabbrüche, was Aufgabe des Marketings ist – ganz analog dem alltäglichen Ablauf im Detailhandelsgeschäft. Diese verschiedenen Disziplinen und Know-hows kann man sich analog learning by doing aneignen, seit Frühjahr 2014 gibt es allerdings eine Ausbildung, die sich genau darum kümmert. *Roger Basler*

Unternehmens-Architekt
Pflanzschulstrasse 33
8400 Winterthur
Tel. 044 586 07 97
www.unternehmens-architekt.ch

Anzeigen

Wasch-Bär Textilpflege AG zertifiziert sich mit Human Ethik Label

Manuela Broz, Gründerin Human Ethik Label, und Daniel Schaerer, Inhaber der Wasch-Bär Textilpflege AG in Affoltern am Albis. (Foto © by Gianni Groppello)

Als erste Unternehmung in der Textilbranche zertifiziert sich Wasch-Bär Textilpflege AG in Affoltern am Albis für Nachhaltigkeit im Umgang mit Menschen und ethischer Unternehmensführung.

Werte definieren und leben

Während 3 Monaten hat Daniel Schaerer, Inhaber der Wasch-Bär Textilpflege AG, den Personalprozess auf ethische Werte und das daraus resultierende Verhalten seiner Angestellten ausgerichtet. Mit dem Human Ethik Label wurde eine Werte-Schulung durchgeführt, an der alle Beschäftigten teilgenommen haben. «Die Teilnahme aller Mitarbeiter in einer Unternehmung, bei der Erarbeitung eines Verhaltenskodex ist unabdingbar für die Glaubwürdigkeit und Identifikation auf dem Weg zu einer Kulturgestaltung», ist Manuela Broz, Gründerin der Garantiemarke Human Ethik Label überzeugt. Jeder Kunde von Human Ethik Label erhält einen Prozessordner, der Instrumente für die komplette Personalführung beinhaltet. Gerade KMU Betriebe, die nicht über eigene Personalfachkräfte verfügen, haben damit praxiserprobte Vorlagen und Checklisten für die Rekrutierung, die Einführung von neuem Personal, Jahresbewertungen, Kündigungsprozesse oder Arbeitszeugnisse.

«Als regionales Unternehmen legen wir Wert auf eine gelebte Wertekultur, welche von uns ausgehend vom Kunden wahrgenommen werden soll und uns klar als authentisches Fachgeschäft am Markt identifiziert». Dies ist einer der Hauptgründe, weshalb Daniel Schaerer sich für die Zertifizierung durch das Human Ethik Label entschieden hat. Klare Prozesse und Strukturen in der Personalarbeit. Steigerung der Identifikation der Mitarbeiter mit der Wasch-Bär Textilpflege AG und den Arbeitsprozessen sind seiner Meinung nach das Herzstück der Beratungsarbeit durch das Human Ethik Label.

Wertschätzung vom Mitarbeiter direkt zum Kunden

«Durch die gemeinsame Entwicklung des Verhaltenskodex ist der Teamgeist sichtlich stärker geworden, die Freude und der Spass an der Arbeit durch die gegenseitige Wertschätzung haben einen sehr wertvollen Output», so Daniel Schaerer: «Unser Arbeitgeber, nämlich der Kunde, spürt, dass wir einen wertschätzenden Umgang pflegen.»

Daniel Schaerer ist seit 9 Jahren Inhaber der Firma Wasch-Bär Textilpflege AG an der Zürichstrasse 133 in Affoltern am Albis. Das Unternehmen beschäftigt 5 Mitarbeiterinnen und wäscht und reinigt Textilien wie Kleider, Duvet und Matratzenbezüge.

Unser Ziel ist Ihr Erfolg!

Human Ethik Label
Manuela Broz
Pappelweg 2a
4142 Münchenstein
Tel. 061 411 47 47
www.ethiklabel.com

1. Schritt Werte definieren

Werte werden definiert und daraus ein Verhaltenskodex entwickelt. Das Human Ethik Label involviert die ganze Belegschaft für die Ausarbeitung eines Verhaltenskodex, damit die Identifikation mit dem was man tut und wie man es tut von allen Beteiligten getragen wird.

2. Schritt Instrumente erstellen und einführen

Sämtliche Personalinstrumente vom Eintritt bis zum Austritt werden definiert und nach dem Verhaltenskodex und den Richtlinien der Garantiemarke erstellt und eingeführt. Das Ergebnis: Saubere und klare Personalprozesse, die nach ethischen Werten aufgebaut sind.

3. Schritt anwenden und kontrollieren

Neue Mitarbeiter werden mit einem Einführungsprogramm eingeführt, bestehende nach der fachlichen Leistung und dem Verhalten bewertet, die Sichtweise der Mitarbeiter über die Firma wird durch das Human Ethik Label jährlich analysiert und Massnahmen für die Weiterentwicklung eingeleitet. Jede Firma hat einen Kulturverantwortlichen, der für die Umsetzung der Richtlinien sorgt und interner Ansprechpartner ist.

Mission

Das Human Ethik Label ist eine registrierte Garantiemarke, welche den Nachweis erbringt, dass Personalprozesse nach ethischen Richtlinien eingehalten werden. Fairness, Verantwortung, Gleichstellung und Respekt bilden nebst Kommunikation die Basis für die Unternehmenskultur. Durch die dauerhafte Erfüllung der Ethik Label Richtlinien profitieren alle Supplier von einer nachhaltigen Stärkung des Vertrauens und erhöhter Glaubwürdigkeit.

Nutzen

- ✓ Praktischer Nachweis für die Umsetzung von Ethik.
- ✓ Stärkung ihrer Position im Personal- und Kundenmarkt.
- ✓ Hohe Identifikation mit ihrer Organisation und deren beteiligten Partnern.
- ✓ Wertedefinition und deren Umsetzung sind spür- und messbar unter anderem durch Senkung von Fluktuation oder Absenzen

Mitarbeiter fordern mehr Verantwortung

Trendstudie bestätigt: Mitentscheiden steigert Motivation und Leistung

Knapp drei Viertel aller Mitarbeiter gehen davon aus, dass ihr Unternehmen erfolgreicher wäre, wenn sie sich stärker in Unternehmensentscheidungen einbringen könnten. Zu diesem Ergebnis kommt eine Online-Umfrage «Mitarbeiter und Mitentscheider», durchgeführt im Dezember 2013 mit 11'880 Arbeitnehmern aus allen Branchen: Dienstleistung, Industrie, Gesundheit und Soziale Dienste sowie Handel und Gewerbe. 78% der befragten Mitarbeiter besetzen keine Leitungsposition.

Rund drei Viertel (73 Prozent) aller befragten Arbeitnehmer sind der Meinung, dass sie entscheidend zum Erfolg ihres Unternehmens beitragen können. Dies gilt unabhängig von der Grösse und Branche des Arbeitgebers und der Position der Befragten. Fast genauso viele Mitarbeiter (69 Prozent) wünschen sich, Unternehmensentscheidungen stärker beeinflussen und mehr Verantwortung übernehmen zu können. Diesem Wunsch der Mitarbeiter sollte ein modernes Management Rechnung tragen. Denn die Möglichkeit, mitzuentscheiden, trägt erheblich zur Leistungsbereitschaft der Belegschaft bei: 77 Prozent der befragten Mitarbeiter gaben an, dass sich die Einbindung in Unternehmensentscheidungen positiv auf ihre Motivation und Leistungsbereitschaft auswirkt.

Unternehmen im Umbruch

Die Ergebnisse der Umfrage spiegeln den bereits stattfindenden Organisationswandel wider. Unternehmen begreifen ihre Mitarbeiter zunehmend als aktive Teile der Organisation, als Mitunternehmer mit wichtigen Kompetenzen und erfolgskritischem Wissen. Denn sie sind näher an den Kunden und Märkten und können Nachfrage- und Produktentwicklungen oft besser einschätzen. Dazu kommt: Mitarbeiter fühlen sich wertgeschätzt, wenn sie in Entscheidungen eingebunden werden und Entwicklungsmöglichkeiten für sich erkennen. Dadurch profitieren Unternehmen gleich in mehrfacher Hinsicht: Sie erhöhen die Entscheidungsqualität, die Reaktionsfähigkeit ihrer Organisation und die Motivation der Mitarbeiter.

«Neue Führungskonzepte sind dem gesellschaftlichen Wandel unterworfen. Unternehmen müssen umdenken und sich weiterentwickeln. Sie müssen auf den Wunsch der Mitarbeiter, an Unternehmensprozessen zu partizipieren, reagieren und auf die damit verbundenen Bedürfnisse eingehen. Tun sie das nicht, riskieren sie kurz- bis mittelfristig ein abnehmendes Engagement ihrer Belegschaft und mangelnde Wettbewerbsfähigkeit. Leadership 3.0 ist ein Führungskonzept, in dem Mitarbeiter zu Mitunternehmern werden – und damit aber auch Verantwortung übernehmen», resümiert Joachim Rotzinger, Geschäftsführer bei Haufe, die Ergebnisse der Trendstudie.

Haufe-umantis AG
Unterstrasse 11
9001 St. Gallen
Tel. 071 224 01 01

KMU Gesundheitskonzept

Mit einfachen Mitteln die Fehlzeiten-Quote um bis zu 50% senken

lic.oec.HSG René Anderegg

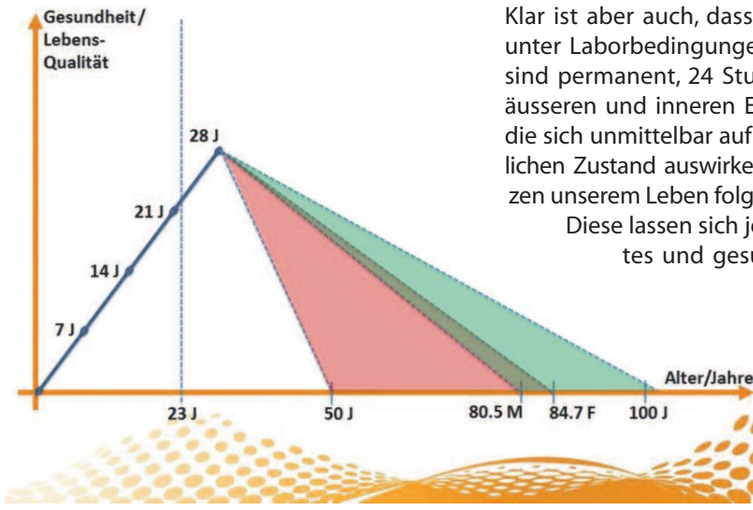
Sie fragen sich, was Ihre Massnahmen zur Gesundheitsförderung bisher gebracht haben? Die Apfel- oder Velohelm-Aktion und die Grippe-Prophylaxe beispielsweise? Zu Recht! Denn meist wirken diese Massnahmen nur punktuell und bringen vor allem einen hohen administrativen Arbeitsaufwand und entsprechende Kosten.

Dass es anders geht, beweisen Firmen, die ihre Fehlzeiten-Quote gegenüber dem Vorjahr um 50% senken konnten.

Dort konnte durch tägliche Einnahme flüssiger Zellnahrung die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden nachhaltig verbessert werden. Mitarbeitende berichteten über mehr Konzentrationsfähigkeit, besseres Reaktionsvermögen und eine allgemeine Stimmungsverbesserung.

Klar, dass sich dadurch auch Konflikte, Fehler, Leerläufe und Unfälle vermeiden oder die Ausschuss- und Krankenstands-Quote reduzieren lassen.

Mitarbeitende sind bekanntlich das wertvollste Gut in Ihrem Unternehmen – und umgekehrt ist Gesundheit das wertvollste Gut Ihrer Mitarbeitenden. Beides gilt es möglichst lange zu bewahren, damit im Verlaufe eines Berufslebens körperliche Imbalancen, Müdigkeit, Burnout oder Krankheiten erst gar nicht entstehen können. Anfänglich meist unbemerkt, dann chronisch und schliesslich als Dauerzustand können sie grossen Schaden anrichten.



Wissenschaftliche Studien belegen, dass der Alterungsprozess der Zellen bereits im Alter von 23 Jahren beginnt. Im Verlaufe eines Lebens werden die Körperzellen alle 7 Jahre praktisch von Grund auf erneuert. Der Körper verzeiht uns bis zum Alter von etwa 28 Jahren – wie untenstehende Grafik verdeutlicht – einen allfälligen Raubbau durch ungesunde Lebensweise.

Statistisch betrachtet bedeutet dies, dass das Leben eines Mannes aktuell bei 80.5, bei einer Frau bei 84.7 Jahren endet. Durch ungesunde und unbewusste Lebensweise verkürzen wir aktiv unsere Lebenserwartung. Umgekehrt, lässt sich durch eine körperlich und mental gesunde Lebensweise das durchschnittliche Lebensalter um Jahrzehnte verlängern. Im besten Falle schaffen wir es sogar, im hohen Alter gesund zu sterben.

Dass dies möglich ist, hatte Dr. Alexis Carrel, Nobelpreisträger, bereits 1912 in seinen Laborexperimenten mit den Herzzellen eines Huhns bewiesen. Durch regelmässige Zufuhr von Zellnahrung und gleichzeitige Entfernung von Schlacken und Giftstoffen, erreichten die Herzzellen ein Alter von 20 Jahren. Die durchschnittliche Lebenserwartung eines Huhnes beträgt lediglich 6–7 Jahre.

Klar ist aber auch, dass wir Menschen nicht unter Laborbedingungen leben können. Wir sind permanent, 24 Stunden am Tag, vielen äusseren und inneren Einflüssen ausgesetzt, die sich unmittelbar auf unseren gesundheitlichen Zustand auswirken. Diese Einflüsse setzen unserem Leben folglich gewisse Grenzen. Diese lassen sich jedoch durch bewusstes und gesundes Verhalten (gesunde Ernährung und Nahrungsergänzung, genügend Bewegung, regelmässigen Sport, ausreichendes Wassertrinken, glückliche Beziehungen) positiv beeinflussen.

Was heisst dies für Sie als KMU-Unternehmer?
Gelingt es, präventiv die Vitalität und Lebensqualität der Mitarbeitenden zu verbessern, profitiert auch Ihre Firma. Denn die eingangs erwähnte, kostenlose Abgabe der flüssigen Zellnahrung rechnet sich alleine schon durch mehr Effizienz im Tagesgeschäft, gesteigerte Produktivität, bessere Betriebsergebnisse und letztlich eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit. Schauen Sie sich dazu einmal das folgende Kalkulationsbeispiel genauer an.

Fehlzeiten infolge Krankheit und Unfall	
Anzahl Mitarbeitende	200
Durschn. Jahresgehalt	100'000
Lohnsumme pro Jahr	20'000'000
Fehl-Tage pro Jahr/MA	9
Arbeitstage	220
Fehlzeiten-Quote	4.1%
Produktivitätsunkosten	820'000
Fehlzeiten-Einspar-Potenzial	50%
	410'000
Gesunder Energy Drink-Kosten:	
Anzahl Dosen pro Tag/MA	1
Mengenbedarf pro Jahr	44'000
Preis pro Dose (Builder-P.)	3
Total Kosten	122'760
Netto-Produktivitätsvorteil	287'240

Und wenn sich die emotionale Bindung und Loyalität Ihrer Mitarbeitenden dadurch gar noch steigern lässt, was wollen Sie mehr? Bleibt lediglich noch, dass Sie auch Ihre eigene Gesundheit als Unternehmer nicht aus den Augen verlieren.

Was es mit der flüssigen Zellnahrung auf sich hat, erfahren Sie von mir im persönlichen Gespräch.

Herzlichst, Ihr
René Anderegg
lic.oec.HSG

HRM Tools GmbH
Breitfeldstrasse 9
4702 Oensingen
Tel. 062 544 71 44
www.hrm-tools.ch

Intelligentes Licht – swiss made

Licht hat biologisch lebenswichtige Bedeutungen: Es steuert über das Auge die Zirbeldrüse, die Hirnanhangdrüse, den Sehhügel, die Sehrinde und das vegetative Zentralnervensystem – damit alle Hormondrüsen und den gesamten Zell-Stoffwechsel.

Licht beeinflusst die Hormonproduktion Tageslicht, und damit ist nicht nur das strahlende Sonnenlicht an einem perfekten Sommertag gemeint, sondern auch das Licht in den Morgenstunden, reizt die Photorezeptoren der Augennetzhaut und regt die Hormonproduktion an. Dabei gibt es drei wichtige Hormone, die unseren «biologischen Rhythmus» steuern:

- Cortisol, das den Stoffwechsel anregt und den Körper auf «Tagbetrieb» programmiert.
- Melatonin hingegen macht müde und entschleunigt die Körperfunktionen zugunsten der wohlverdienten Nachtruhe.
- Serotonin wirkt stimmungsaufhellend und motivierend und verhilft uns zu mehreren Stimmungshochs am Tag.

Licht als Zeitgeber Diese Hormone steuern unseren biologischen Rhythmus und die sogenannte Innere Uhr. Obwohl unser biologischer Tag-Nacht-Rhythmus mit vierundzwanzig Stunden genetisch vorgegeben ist, muss er jeden Tag durch Tageslicht oder tageslichtähnliches Kunstlicht neu synchronisiert werden. Biodynamisches Kunstlicht simuliert den Tagesverlauf und ist eine Möglichkeit Lichtmangel auszugleichen.

Biologisch wirksames Licht Damit Kunstlicht biologisch wirksam ist, müssen bestimmte Parameter beachtet werden, die uns die Natur zeigt. Die natürliche Blickrichtung in Verbindung mit dem Stand der Sonne am Himmel sollten in Innenräumen nachgeahmt werden. In Räumen entsteht der «Kunstlicht»-Himmel durch eine Kombination aus direkt und indirekt Lichtquellen. Sie leuchten den oberen Wandbereich und die Decke homogen und grossflächig aus. Blaulicht, das von vorn und oben auf das Auge trifft, spricht die relevanten Photorezeptoren am besten an. Raumfarben, welche die blauen (Himmels-) Lichtanteile gut reflektieren, unterstützen die Wirkung.

Am Arbeitsplatz ist ergonomisches Licht gefragt, das sich flexibel an die Arbeitssituationen anpassen lässt und die Kommunikation unterstützt. Gleichzeitig fördert es das Wohlbefinden. Das wird möglich durch die dynamische Steuerung der Beleuchtung und die Anpassung des Lichts auf den Biorhythmus des Menschen. So wirkt die Beleuchtung mit tageslichtweissem Licht aktivierend und beruhigt mit warmweissen Tönen.

LEDs liefern direkt strahlendes Licht, das sich praktisch verlustfrei auf Schreibtische und andere Arbeitsflächen lenken lässt. Lichtlösungen sollten aber mehr als nur energiesparend sein, weil Licht ein wichtiger Faktor für unser Wohlbefinden ist. Je nach Art des Lichtes fühlen wir uns unterschiedlich, denn Licht ist nicht gleich Licht. Seine Helligkeit oder Farbe übt einen starken Einfluss auf unsere Stimmung aus.

Die in Unterägeri (ZG) entwickelte und produzierte ALBEDO LED Stehleuchte hat Ende März 2014 den 2. Platz an der 10. Zuger Jungunternehmer Preisverleihung erzielt. Das ist nicht nur Genugtuung, sondern auch Motivation für weitere Entwicklungen.

In modernem und doch zeitlosem Design passt die LED Stehleuchte in jeden Wohn- sowie Arbeitsraum. Das Material wurde sorgfältig in Aluminium eloxiert gewählt. Mit dieser Kombination von hochwertiger LED-Technologie kombiniert mit eloquentem Material und dem Anspruch von Energieeffizienz (A+) ist ein Schweizer Produkt entstanden, das eben auch noch den Arbeitsplatz Schweiz stärkt und Arbeitsstellen sichert.

Die ALBEDO Stehleuchte kann nach Wusch auch mit der bewährten Apple Fernbedienung gesteuert werden.

Beachtung AG
Eichwaldstrasse 22
6300 Zug
Tel. 079 244 11 50

Anzeigen

Bestell-Coupon für ERFOLG-Leser und SKV Mitglieder Das Angebot gilt nur für die Schweiz.

GRATIS Lieferung bei Bestellung bis 15. Juli 2014

☐ ALBEDO LED Stehleuchte mit Apple Fernbedienung
chf 1'390.00 inkl. MWST STATT 1'690.--

☐ ALBEDO LED Stehleuchte
chf 1'190.00 inkl. MWST STATT 1'490.--

Coupon ausschneiden/scannen und einsenden:
Beachtung AG, Eichwaldstrasse 22, 6300 Zug
ich.will@beachtung.ch

Vor-/Name .....
Firma .....
Strasse .....
PLZ/Ort .....
Telefon .....
eMail .....

www.coolios.ch coolios® is a brand of Beachtung AG +41 79 244 11 50

Durchstarten und Wettbewerbsfähigkeit stärken: Der effiziente Umgang mit Energie macht's möglich

Die günstigste und sauberste Energie ist diejenige, die nicht verbraucht wird. Wollen wir deshalb den Weg zurück in die Steinzeit antreten? Sicher nicht. Vielmehr geht es darum, den Energieverbrauch von derzeit durchschnittlich 6000 Watt pro Person kontinuierlich auf 2000 Watt abzusenken. Ein Ziel, das ewz und die Stadt Zürich mit innovativen Effizienzprogrammen verfolgen.

Auch Unternehmen sind gefordert, Ihren Beitrag auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft zu leisten. Davon profitiert nicht nur die Umwelt, sondern auch der eigene Geldbeutel. Wussten Sie zum Beispiel, dass die Energiekosten eines KMU bis zu 10% der Betriebskosten ausmachen? Es lohnt sich also, das Thema Energieeffizienz sowohl unter ökologischen als auch ökonomischen Aspekten zu betrachten. Der Umwelt und Ihrem Budget zuliebe.

Finanzielle Anreize

Anreize sind ein wichtiger Motivator für effizientes Energieverhalten. ewz hat deshalb den Effizienzbonus* eingeführt. Wer den Nachweis erbringt, dass er seine Energieeffizienz gesteigert hat, erhält einen Preisnachlass von zehn Prozent auf seine Stromrechnung. Um in den Genuss des Effizienzbonus zu kommen, treffen Unternehmen eine Zielvereinbarung mit dem Kanton Zürich oder der Energieagentur der Wirtschaft (EnAW), welche auch die Einhaltung der Vereinbarung überprüft. ewz unterstützt und begleitet Interessenten in der Ausarbeitung und beim Abschluss von solchen Zielvereinbarungen. Von der Energieproduktion bis zur Gebäudetechnik verfügt ewz über die nötige Erfahrung und das entsprechende Know-how für ein effizientes Energiemanagement. Denn weniger ist mehr – auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft.

Energieberatung vor Ort

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

Förderprogramme

Speziell für Gastrounternehmen und den Detailhandel haben wir die Programme EcoGastro und EcoCool lanciert. Damit fördern wir den Ersatz von alten Kochstellen durch Induktionskochstellen und unterstützen den Erwerb von energieeffizienten Kühlschränken.
www.ewz.ch/foerderprogramme

* nur für Unternehmen im ewz-Versorgungsgebiet

ewz Energieberatung
Tramstrasse 35
8050 Zürich
Tel. 058 319 47 00
www.ewz.ch

ewz
Die Energie

Autokosmetik Frühjahrscheck von AVP

Die Frühjahrspflege ist für Autoliebhaber ein Must. AVP sorgt für perfekte Salzrückstandsentfernung, behebt Splitschäden, entfernt Bürstenkratzer, reinigt Innen- und Motorraum, pflegt Alufelgen und verschafft mit einer Hand- oder Maschinenpolitur dem Fahrzeug wieder den Look eines Neuwagens.

Perfekte Autopflege ist ein anspruchsvolles Metier. AVP orientiert sich an modernsten Technologien. Insgesamt 7 Verfahren der Lackkonservierung finden, abgestimmt auf den Lacktyp und den Lackzustand, ihre Anwendung; Eingesetzt werden Teflon-, Carnauba-, Acryl-, Titanium-, Silikon-, Carbon- und die kombinierte AVP-Spezialversiegelung, welche pro Karosserieteil 12 x gespritzt und unter Druck mit Spezial-Wärmelampen in die Lackschichten eingearbeitet wird.

AVP hat sich die Fahrzeugpflege mit Erfolg zur Passion gemacht. Luxuslimousinen, Sportwagen, Oldtimer, kurz Automobile aller Marken werden in den AVP-Betrieben mit Perfektion aufbereitet, versiegelt und gepflegt.

Flying-Service, «park'n'care»

AVP pflegt Fahrzeuge auf Wunsch auch direkt beim Kunden. AVPs Flying-Service verrichtet alle essentiellen Pflegearbeiten direkt vor Ort – am Arbeitsplatz, beim Clubmeeting, im Ausstellungsraum oder auch am Wohnsitz – kurzfristig, beratend und professionell.

«Fliegenden Kunden» steht mit «park'n'care» zusätzlich ein attraktives Angebot zur Verfügung; AVP «park'n'care» bietet als echtes Valet-Parking am Unique-Airport in Zürich 4 Pflegepakete mit kostenlosem Parking an. Die Fahrzeugübergabe erfolgt direkt am Terminal – eine durchaus interessante Option für Vielflieger und Geschäftsleute – buchbar direkt unter www.avp-autopflege.ch.

Oldies spiegelglatt

Die Pflege von Oldtimer-Fahrzeugen bedingt grosses Know-how über den Lackaufbau früherer Herstellungsverfahren. AVP beherrscht – als einer der noch wenigen Anbieter weltweit – die Nitrocombi-Technik, ein Prozedere, welches durch wiederholtes porenfreies Schleifen und Aufpolieren gut und gerne 2–3 Wochen in Anspruch nehmen kann. Übrigens sollten Oldtimer keinesfalls mit Wasser gewaschen werden, da Wasser den Lack übermässig beansprucht und Kalkrückstände hinterlässt.

Waschen ohne Wasser

Dafür hat AVP die professionelle Waschlotion «RUBIN ONE™-Drywasher» entwickelt. Im e-shop steht unter www.avp-autopflege.ch überdies eine ganzheitliche Pflegereihe zur Verfügung. Das RUBIN ONE™-Sortiment umfasst Carnaubacare für Tiefglanz, Tefloncare für die Langzeitversiegelung, Microcare Microfasertücher sowie eine breite Palette professioneller Pflegeprodukte. RUBIN ONE™-Additive werden tagtäglich in den AVP-Pflegecentern angewendet und sind nun auch in kleinen Packungsgrössen dem Endkunden direkt zugänglich.

AVP Autopflege
Glatthofstrasse 3
8152 Glattbrugg
Telefon 044 888 79 88
www.avp-autopflege.ch

bike to work – die einfache & günstige Gesundheitsförderung für KMU

Betriebliches Gesundheitsmanagement ist auch für KMU ein wichtiger Erfolgsfaktor geworden: Mit der Aktion *bike to work* haben die KMU die Möglichkeit, einfach und unkompliziert bei der beliebten Gesundheitsförderung teilzunehmen. Die teilnehmenden Betriebe motivieren ihre Mitarbeitenden, im Juni möglichst oft mit dem Velo zur Arbeit zu fahren. Insbesondere in den KMU hat sich *bike to work* auf Grund der einfachen und kostengünstigen Teilnahme erfolgreich etabliert. Im kommenden Juni werden über 1600 Betriebe mit rund 50'000 Mitarbeitenden an der schweizweiten Aktion teilnehmen.

Gesunde Mitarbeitende sind ein Gewinn für das Unternehmen

Vermehrte Bewegung verbessert signifikant die Gesundheit und die daraus geringeren Fehlzeiten der Beschäftigten erhöhen die Produktivität und damit letztlich den wirtschaftlichen Gewinn der Unternehmung. Die Unternehmensberatung Boston Consulting Group schätzt, dass ein europäisches Unternehmen mit betrieblicher Gesundheitsförderung pro Jahr und Mitarbeitenden bis zu 400 US-Dollar Kosten einsparen beziehungsweise durch gesteigerte Produktivität gewinnen kann. Das Bundesamt für Gesundheit bestätigt: wer sich täglich mindestens eine halbe Stunde bewegt, verbessert nachweislich seine Gesundheit und Leistungsfähigkeit. Die erfolgreiche Mitmach-Aktion *bike to work* ermöglicht den KMU auf einfache Art, aktive Gesundheitsförderung im Betrieb zu implementieren.

Auf KMU Bedürfnisse ausgerichtete Aktion

Die Teilnahme bei *bike to work* ist praktisch und schnell: Die verantwortliche Person meldet den Betrieb mit wenigen Klicks über das Online-Portal www.biketowork.ch an. Der administrative Aufwand bleibt dank Online-Abwicklung minimal und die Kosten für die Teilnahme sind bewusst tief gehalten, um möglichst viele KMU zur Teilnahme zu bewegen. So beträgt die Gebühr für Betriebe bis 25 Mitarbeitende CHF 100.– und für Betriebe mit 26 bis 200 Mitarbeitenden CHF 200.–. Inbegriffen sind Drucksachen für die Information der Mitarbeitenden. Nach der Anmeldung motiviert der Betrieb die Mitarbeitenden, sich in 4er-Teams für die Velo- und Erlebnisaktion zu registrieren. Im Aktionsmonat Juni fahren alle registrierten Mitarbeitenden möglichst oft mit dem Velo zur Arbeit. Eine Kombination mit dem öffentlichen Verkehr ist möglich und auch E-Bikes sind zur Teilnahme an der Aktion erlaubt. Denn das Ziel von *bike to work* ist möglichst viele Mitarbeitende zur Velo-Erlebnis-Aktion zu überzeugen.

Mehr Schwung dank 1000 Wettbewerbspreisen

Alle Teams erhalten ein eigenes Online-Teamkonto, um mit dem Velo ihre zurückgelegten Kilometer zu registrieren. Dies motiviert, denn online sind die Kilometer des Teams, des Betriebes und auch aller *bike to work* Teilnehmenden ersichtlich. Um die Motivation der Teilnehmenden zusätzlich zu fördern, verlost *bike to work* unter allen Teilnehmenden die mindestens 50% ihrer Arbeitstage das Velo benutzen, attraktive Preise im Gesamtwert von mehr als CHF 100'000.–. Es gibt sowohl Preise für jeden einzelnen Teilnehmer wie auch für ganze Teams zu gewinnen.

Attraktive Zusatzangebote als Motivations-Booster

Um die Mitarbeitenden zusätzlich zum Velofahren zu begeistern, stehen den Betrieben interessante Zusatzangebote zur Verfügung. So können z.B. vergünstigte Velohelme oder Schnupper-Halbtax-Abos bezogen oder sogar ganze E-Bike-Flotten zugemietet werden.

Jeannette Morath, Projektleiterin von *bike to work* ergänzt: «Für viele Teilnehmer ist *bike to work* mehr als Velofahren. *Bike to work* ist Spass und Freude und schlichtweg das tägliche Outdoor-Erlebnis im Juni. *Bike to work* hält nicht nur Körper und Geist wach, sondern verbindet auch ganz locker Mitarbeitende miteinander. Einzelne Betriebe organisieren auch mal eine After-Work-Fahrt zum gemeinsamen Ausklang der Woche und stärken so den Zusammenhalt im Team und fördern die Identifikation mit dem Betrieb.»

Anmeldungen für *bike to work* sind bis 31. Mai 2014 online auf www.biketowork.ch möglich.

Bike to work Vorteile auf einen Blick

- Aktive Gesundheitsförderung für gesunde & fitte Mitarbeitende
- Stärkung des Teamgeistes und der Identifikation
- Kostengünstiger Preis
- Einfache und unkomplizierte Teilnahme

Anmeldung & Info

bike to work
Birkenweg 61, 3001 Bern
Tel. 031 318 54 13
www.biketowork.ch

2014 – ERFOLGreich werben.

041 348 03 34

Leserangebot für SKV Mitglieder Boutique Hotel Eden Spiez

Ausblick vom Hotel Eden

Gönnen Sie sich wunderschöne Tage in Spiez am Thunersee, im Herzen des Berner Oberlandes und geniessen traumhafte Ausflüge in die Jungfrauregion, nach Gstaad, Interlaken, Thun und die wild-romantischen Seitentäler. Das aussergewöhnliche, komplett renovierte Vierstern-Superior-Boutique-Hotel verwöhnt Sie mit traumhaften Zimmern, individuellem Service und beeindruckendem See- und Alpenpanorama.

Unser Angebot:
3 Übernachtungen pro Person im «Komfort Dorf» Doppelzimmer:
CHF 555.– statt CHF 690.–
5 Übernachtungen pro Person im «Komfort Dorf» Doppelzimmer:
CHF 890.– statt CHF 1150.–

Zuschläge pro Person/Nacht:
für Komfort Bucht-Zimmer mit Seesicht CHF 40.–
für Einzelzimmer CHF 40.–
Hochsaison (28.6. – 5.9.) CHF 10.–

Inbegriffen:
- 3 oder 5 Übernachtungen in der gewählten Zimmerkategorie
- Reichhaltiges Eden Frühstücksbuffet
- Kuchenauswahl von unserem hauseigenen Patissier am Nachmittag
- 4-Gang-Verwöhnmenu an allen Abenden
- Relaxen im Eden Spa mit Panoramahallenbad, Sauna, Dampfbad, Erlebnisduschen, Einzel-Whirlwannen, Ruheraum
- Nutzung des Fitnessbereiches und Tennisplatzes
- Gratis WLAN im ganzen Haus
- Mineral und Tageszeitung auf dem Zimmer, Früchte auf den Etagen
- Entdecken Sie die Region Thun mit unserer Panoramacard Thunersee und profitieren Sie von Reduktionen bis zu 75% auf Bergbahnen, Schifffahrt, vergünstigte Eintritte in Museen und Schlösser, reduzierte E-Bike Miete sowie freie Fahrt mit Bus und Postauto rund um den Thunersee und viele weitere interessante Ausflugsmöglichkeiten

Gültigkeit: ab sofort bis 24. Oktober 2014
Reservation: Angebot buchbar direkt im Boutique Hotel Eden Spiez
Kennwort: KMU Verband
Das Angebot ist limitiert und nicht kumulierbar mit anderen Spezialangeboten.

Boutique Hotel Eden Spiez
Seestrasse 58, 3700 Spiez
Tel. 033 655 99 00
www.eden-spiez.ch

Selbstcoaching – der Experten-Tipp Ich bin mein eigener Coach

Urs R. Bärtschi

Urs R. Bärtschi gehört zu den bekanntesten Coaching-Trainern der Schweiz. Im Januar 2014 erschien im Springer Gabler Verlag sein Erstlingswerk «Ich bin mein eigener Coach». Darin zeigt er, was gutes Selbstcoaching beinhaltet.

Von der Fremdbestimmung zum Selbstmanagement

Gelungenes Selbstcoaching führt zu Autonomie und sicherem Handeln! Zielsetzungen werden Schritt für Schritt erreicht, wenn der Mensch sich selbst gut kennt. Der erste Schritt hierzu besteht darin, das eigene Verhalten zu reflektieren und um die eigenen Stärken, inneren Dialoge und Ressourcen zu wissen. Urs R. Bärtschi, seit 20 Jahren Coach und Berater, entwickelt in seinem neu erschienenen Buch «Ich bin mein eigener Coach» ein einfaches Modell, um das eigene Ich besser zu erkennen. Durch das Testverfahren «Grundrichtungen der Persönlichkeit GPI®» lassen sich bestehende Grundüberzeugungen sowie Denk- und Verhaltensmuster verdeutlichen und helfen, innere Dialoge zu erkennen und dabei Selbstsabotage zu vermeiden. Den grössten Gewinn und die meiste Autonomie erzielt der Mensch dadurch, dass er seine inneren Überzeugungen und Dialoge identifiziert und dann die Möglichkeiten und Chancen nutzt, sie konstruktiv zu verändern.

Bis zu 4000 Selbstgespräche pro Tag

Von hohem Nutzen ist dabei, die eigenen inneren Dialoge, die zu Leitlinien führen, zu hören. Sie kennen die Situation: In einer unruhigen Umgebung müssen Sie das Radiogerät manchmal etwas lauter stellen, damit Sie den Nachrichtensprecher verstehen. Genauso verhält es sich mit dem Spiel auf der inneren Dialog-Bühne. Wenn Sie die einzelnen Auftritte und Stimmen Ihrer Grundrichtungen nicht verpassen möchten, müssen Sie besonders gut auf die «Darsteller» achten. Jene, die sich im Trubel des Lebens stark machen, in den Vordergrund spielen und auf jene, die in den Hintergrund gedrängt werden. Nicht immer sind die festen, inneren Überzeugungen dabei so direktiv und klar wie der Anspruch: «Sei perfekt!» Die Dialoge können sich auch in sympathischeren und zurückhaltenderen Formulierungen wie: «Helfen ist das Wichtigste» verstecken und sich dabei genauso lebensbestimmend auswirken. Viele innere Leitlinien sind dabei weder grundsätzlich destruktiv noch konstruktiv. «Nur keine Langeweile!» kann das Leben bereichern und gleichzeitig erschöpfen. «Alles oder nichts» kann je nach Lebenslage zu notwendigen Konsequenzen ermutigen oder einen unerwünschten Abbruch einer beruflichen oder privaten Beziehung provozieren.

Die Life-Balance selbst justieren

Anhand von vier Praxisbeispielen Susi Geschäftig, Alex Konsequent, Gabriela Freundlich und Stefan Gemütlich zeigt Bärtschi auf, welches Denken und Verhalten für die einzelnen Typen steht, wo ihre Stärken liegen und wo sie an Grenzen stossen. Ihre inneren Dialoge, die einmal äusserst hilfreich und entgegengesetzt in einer anderen Situation zu einer Selbstsabotierung führen können. Gutes Selbstmanagement bedeutet, sein eigener Coach zu sein, sich Ziele zu setzen, besser mit der verfügbaren Zeit umzugehen und Stress effektiver zu managen. Die Wissensplattform der eigenen Grundrichtungen und deren Auswirkungen im Leben – bietet erst die Grundlage zu erfolgreichem Selbstcoaching.

Auf zu mehr Autonomie!

Das Selbstcoaching-Buch

Weitere Praxistipps finden Sie im Sachbuch «Ich bin mein eigener Coach».
www.ich-bin-mein-eigener-coach.ch

Angaben zum Buch:

Titel: Ich bin mein eigener Coach
Untertitel: Wie Sie innere Gegensätze in Autonomie verwandeln
Autor: Urs R. Bärtschi
ISBN: 978-3-658-02965-4
Herausgeber: Springer Gabler Verlag
Anzahl Seiten: 132
Preis: €19.98 oder sFr. 28.90

Fordern Sie die im Ausland bezahlte Mehrwertsteuer zurück!

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.

Verpassen Sie die nächste Eingabefrist bei den Behörden nicht!

Wird ein Antrag zur Rückforderung der MWST zu spät bei der Steuerbehörde eingereicht, so wird dieser komplett und definitiv abgelehnt ohne Chance auf «Heilung», daher ist es äusserst wichtig, die vorgegeben Fristen einzuhalten.

Wenn Sie die Mehrwertsteuer 2013 von den nachfolgend aufgeführten Ländern zurückfordern möchten, müssen die Anträge bis spätestens am ***30. Juni 2014*** den jeweiligen Behörden vorliegen:

- Bulgarien
- Deutschland
- Finnland
- Frankreich
- Irland
- Island
- Lettland
- Litauen
- Luxemburg
- Monaco
- Niederlande
- Norwegen
- Österreich
- Schweden
- Slowakei
- Slowenien
- Tschech. Republik

CASH BACK
VAT RECLAIM

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

crm SWISS CRM FORUM

Jetzt registrieren!

SWISS CRM FORUM 2014

«CRM ohne Grenzen? Willkommen in der schönen neuen Datenwelt»

Mittwoch, 11. Juni 2014 – Maag Event Halle Zürich

www.swisscrmforum.com

Co2 Neutral Partner™

www.carbon-marketing.ch

JUST NEUTRAL

Das Umwelt Label für Ihren Erfolg

- Sozialverantwortung
- Umweltbewusstsein
- Nachhaltigkeit
- Innovativskraft

Erfahren Sie mehr!

Carbon Marketing GmbH • Tel. 041 44 432 02 02 • www.carbon-marketing.ch

Ein Bonus für alle: die Kollektiv-versicherung 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.

Swiss CRM Forum, 11. Juni 2014

Innovative Ideen und Technologien für die kundenorientierte Unternehmensführung

Stephan Isenschmid
Geschäftsführer Swiss CRM Forum

Die wachsende Bedeutung von Customer Relationship Management (CRM) als Basis für Strategie, Innovation und unternehmerischen Erfolg ist das grosse Lead-Thema des Swiss CRM Forum 2014. Mit renommierten Keynote-Speakern, einem innovativen CRM Think Tank, der die Schwarmintelligenz aller Forum-Teilnehmer abruft, sowie einer deutlich grösseren und attraktiveren Ausstellungswelt in der trendigen Maag Event Halle Zürich setzt Stephan Isenschmid ein deutliches Aufbruchsignal für die Marketing-Experten der Schweizer Wirtschaft.

«Ein professionelles Customer Relationship Management-Konzept ist unverzichtbar für jedes Unternehmen und von strategischer Bedeutung – sogar über die Grenzen des Unternehmens hinweg», sagt **Stephan Isenschmid, Geschäftsführer des Swiss CRM Forum.** «CRM bedient heute zeitgleich diverse Kommunikations- und Vertriebskanäle und hat doch immer den gleichen gemeinsamen Nenner – den Kunden.»

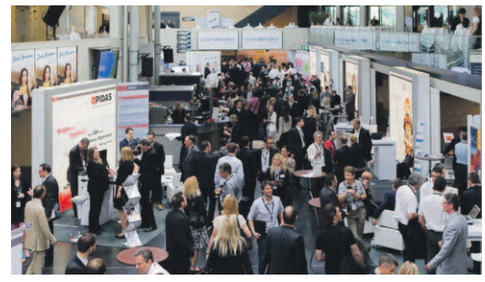
Eine Aussage, die Isenschmid für das von ihm veranstaltete grosse jährliche Treffen der CRM- und Marketing-Experten mit der Weiterentwicklung des Swiss CRM Forum-Formates selbst engagiert umsetzt mit dem Umzug des Forums an den neuen Veranstaltungsort in der Maag Event Halle und einem Programm, das mit zahlreichen Highlights aufwartet.

Die Teilnehmer am Swiss CRM Forum 2014 können sich auf Top-Speaker freuen:

- Das **Eröffnungs-Referat «Die Zukunft des neuen Marketings unter dem Einfluss künstlicher Intelligenz» von Gerd Leonhard, Futurist, Author, Think-Tank Leader & Strategist** setzt gleich zu Anfang Zeichen. 2006 bezeichnete das Wall Street Journal Leonhard als ‹führenden Medienfuturisten der Welt›. Seine Keynotes, Vorträge und Präsentationen sind berüchtigt für ihren durchschlagend provokativen und gleichermassen inspirierenden, persönlichen und intensiven, motivierenden Stil.

- **Karin Frick, Head Think Tank Gottlieb Duttweiler Institut**, wird sich im Anschluss des Themas **«Daten als Währung – Das Spannungsfeld zwischen Währungshüter und Individuum»** annehmen. Karin Frick befasste sich seit ihrem Studium an der Universität St. Gallen in verschiedenen Funktionen mit Zukunftsthemen, gesellschaftlichem Wandel, Innovation und Veränderungen von Menschen und Märkten. Sie war als Chef-Redaktorin der renommierten Vierteljahresschrift GDI-IMPULS und als Geschäftsführerin der Schweizerischen Vereinigung für Zukunftsforschung (SwissFuture) tätig. Im Auftrag namhafter Firmen analysierte sie Trends im Konsumgüter und Dienstleistungsbereich.

- Am Nachmittag beendet das Keynote Referat von **Prof. Dr. Roberto Simanowski, Extraordinarius für Medienwissenschaft an der Universität Basel, seit 2014 zugleich Professor für Digital Media Studies an der City University Hong Kong** das Vortragsprogram des Swiss CRM Forum. Seine Keynote **«Gläsern aus Überzeugung? Moralische Herausforderungen im Umgang mit dem neuen Kunden»** wird in einem **anschliessenden Podiumsgespräch** mit mehreren Experten vertieft.



Drei parallele Best Practice Sessions zu den Themen CRM im Marketing, Big Data Marketing, CRM im Vertrieb, CRM im Service, Innovation und Social CRM sowie über 20 Vorträge in zwei Speakers Corners bieten viele Touchpoints für den Fachaustausch von Anbietern und Besuchern.

CRM Think Tank für alle Teilnehmer – kollektiver Sachverstand für dynamischen Expertenaustausch

Einen in dieser Form vollkommen neuen Ansatz zum Expertenaustausch bietet der CRM Think Tank, der am Swiss CRM Forum 2014 auf innovative Weise den kollektiven Sachverstand aller Teilnehmer zusammenführt, um den Fachaustausch über zukunftsfähige Ideen und Lösungen zu beflügeln. Die zentrale Leitfrage des Think Tank lautet: «CRM Challenge 2020: die strategischen Herausforderungen des neuen Marketings» und geht der Frage nach, mit welchen operativen und strategischen Herausforderungen des neuen Marketings wir in Zukunft in unseren Unternehmen konfrontiert sein werden und wie diese sich durch wirksame CRM-Lösungen nachhaltig bewältigen lassen? In der Ausstellungswelt werden diverse moderierte Marktplätze aufgebaut, an denen sowohl Aussteller als auch Besucher kreative Ideen und innovative Lösungen diskutieren und erarbeiten können. Durch diesen dynamischen Prozess entsteht ein hohes Mass an Interaktion und Vernetzung unter allen Teilnehmenden.

Verleihung der Swiss CRM Awards

Um mehr attraktive CRM-Projekte auszeichnen zu können, wird es 2014 erstmals zwei Kategorien der begehrten Auszeichnung geben. Neben dem bereits etablierten **Swiss CRM Innovation Award** können sich Unternehmen auch um den **neuen Swiss CRM Best Practice Award** bewerben. Die Verleihung findet zum Abschluss des Forums in der Ausstellungswelt statt.

Aktuelle Informationen sowie das Registrationsportal finden Sie auf www.swisscrmforum.com

Swiss CRM Forum
Zollikerstrasse 153
8008 Zürich
Tel. 044 419 22 01

topsoft 2014
Menschen vernetzen. Unternehmen verstehen.

Die topsoft ist in ihrer Fokussierung auf Business Software einmalig. Es werden IT-Lösungen, Services sowie Infrastruktur präsentiert, die sich eng am Bedarf von KMU orientieren. Mit dem Leitmotiv «Menschen vernetzen. Unternehmen verstehen» will die topsoft Sie mit Partnern zusammen bringen, die Ihr Business verstehen und Ihnen Anregungen für den optimalen IT-Einsatz vermitteln können. Das spannende Rahmenprogramm bietet: Referate und Slammings zu den Themen ERP, CRM, Cloud und BI | Swiss Cloud Conference | Konferenz «The Future of…»

Software muss passen! Die Auswahl ist keine einfache Aufgabe. Die Liste möglicher Lösungen und Anbieter ist gross und auf den ersten Blick fast unüberschaubar. Zudem muss beim Start der Evaluation unbedingt vom ganzen Marktangebot ausgegangen werden, damit nach dem Entscheid nicht doch noch eine passendere Lösung auftaucht. Der vielseitige Business-Software-Markt und die hohe Komplexität von IT-Projekten erfordern ein gezieltes und methodisches Vorgehen bei der Auswahl und Einführung. Die topsoft vom 7./8. Mai in Zürich bietet die Möglichkeit, die passende Lösung und den geeigneten IT-Partner zu finden. Kompetenz und ein methodisch gezieltes Vorgehen garantieren optimale Resultate und bilden die Grundlage für höchsten Nutzen und sichere Investitionen.

Daten & Fakten zur Messe

Messetermin
Mittwoch und Donnerstag, 7./8. Mai 2014

Öffnungszeiten
Mittwoch, 7. Mai 2014: 9 –18 Uhr
Donnerstag, 8. Mai 2014: 9 –17 Uhr

Anzeigen

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

Unternehmertagung – 21. Mai 2014, KKL Luzern
Für Führungskräfte mit Weitblick

Die rasant voranschreitende Globalisierung und die immer besseren und schnelleren Kommunikationsmöglichkeiten haben unsere Welt komplexer gemacht. Menschen, die heute an der Macht sitzen, verfügen über mehr Möglichkeiten Einfluss auszuüben, im Positiven wie im Negativen. Unter diesem Blickwinkel betrachtet, stehen Unternehmer und Führungskräfte im Zentrum der Problematik. Sie sind Kulturgestalter und verantwortlich dafür, was getan wird, aber auch dafür, was nicht getan wird!

Ein erfolgreicher Wirtschaftsstandort wie die Schweiz braucht integre Führungskräfte, die ihre Verantwortung wahrnehmen und Vorbild sind. Mitarbeitende orientieren sich an den Zielen des Unternehmens und am Verhalten ihrer Vorgesetzten. Führungskräfte sind dafür verantwortlich, dass die Organisationsstruktur, die Entscheidungsprozesse und vor allem die Anreizsysteme ein moralisch angemessenes Verhalten des Einzelnen begünstigen.

Auf der Basis dieser Aufgabenstellung verleiht das Swiss Excellence Forum im Rahmen der Unternehmertagung im KKL Luzern dieses Jahr zum sechsten Mal den Swiss Ethics Award. Der Preis ist die Anerkennung für herausragende ethische Leistungen in der Wirtschaft. In den letzten Jahren wurden Projekte ausgezeichnet, die aufzeigen, dass sich ökonomische und ethische Kriterien, zum Nutzen aller Beteiligten, ergänzen lassen. Mit dem Award wollen die Organisatoren für eine anständige und nachhaltige Führung von Unternehmen sensibilisieren und die besten Ergebnisse einer breiten Öffentlichkeit zugänglich machen.

Das SWISS EXCELLENCE FORUM ist ein Netzwerk für Schlüsselpersonen in Wirtschaft, Verwaltung und Politik. Es steht für ganzheitliche Unternehmensführung auf der Basis ethischer Werte.

Auf den Themenschwerpunkten Business Excellence, Personal Excellence und Business Ethics umfasst das Angebot Tagungen, Netzwerkveranstaltungen, Ausbildungen, Workshops und Coaching für Führungskräfte. Mitglieder profitieren von zahlreichen Vergünstigungen und haben Zugang zum gesamten Wissenspool.

Mehr Informationen finden Sie unter www.swiss-excellence-forum.ch.

Swiss Ethics Award 2014
Die Unternehmertagung für Führungskräfte mit Weitblick

Am 21. Mai verleiht das Swiss Excellence Forum im Rahmen seiner Unternehmertagung im KKL Luzern zum sechsten Mal den Swiss Ethics Award.

Referenten und Round Table

- Elmar Mock, Präsident Creaholic SA und Miterfinder der Swatch
- Pierin Vincenz, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Raiffeisen Gruppe
- Prof. Dr. René Prêtre, Herzchirurg, Universitätsspital Lausanne
- Kurt Haerri, Head Global Marketing & Sales, Schindler Management AG
- Prof. Dr. Markus Huppenbauer, Ethiker, Ethik-Zentrum der Universität Zürich
- Erich Gysling (Moderation)

Nominiert für den Swiss Ethics Award

- Coop setzt mit der Eigenmarke Naturaplan konsequent auf den Knospe-Standard von Bio Suisse. Durch das Engagement des Detailhandelsunternehmens konnten viele Landwirtschaftsbetriebe im In- und Ausland ein wirtschaftlich tragfähiges, ökologisches und sozial nachhaltiges Geschäftsmodell aufbauen.
- Chocolats Halba engagiert sich in Honduras mit seinem Kakaoprojekt für einen langfristigen, qualitativ hochwertigen Kakaoanbau und ermöglicht durch Abnahmeverträge, faire Preisgarantien, Ausbildungsprogramme und Investitionen in Diversifizierungen mehr als 1000 Kleinbauern ein regelmässiges Einkommen.
- Heineken Switzerland möchte mit dem Programm «Brewing a Better Future» drei strategische Schwerpunkte bis ins Jahr 2020 sukzessive umsetzen. Im Fokus stehen die Reduktion des Energieverbrauchs (mehr Transport via Schiene usw.), die Erhöhung der Arbeitssicherheit sowie das soziale Engagement.
- Knecht & Müller AG setzt eine nachhaltige Geschäftsstrategie mit den Schwerpunkten Effektivität, Effizienz, Ressourcenpflege, Schutz vor Belastungen, Gerechtigkeit und Solidarität um. Zielkonflikte werden mit sogenannten Trade-offs kompensiert.
- Migros möchte den Schweizer Standard auch für importierte tierische Produkte umsetzen. Um eine höhere Transparenz entlang der Wertschöpfungskette zu erreichen, will die Detailhändlerin für alle Fleisch-, Milch- und Eierprodukte den hiesigen Tierwohl-Standard Schritt für Schritt bis 2020 umsetzen.

Datum / Ort
21. Mai 2014, 14.00 – 18.30 Uhr / KKL Luzern

Teilnahmekosten
CHF 380 exkl. MwSt., inkl. Pausenkaffee und Apéro riche
CHF 280 für Mitglieder SKV (mit dem Promo Code SKV 100)

Anmeldung
Tel. 041 229 30 40
swiss@excellence-forum.ch
www.swiss-excellence-forum.ch

2014

Mai			
07.05./08.05.	Zürich	topsoft	topsoft.ch
08.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
15.05.	Root	Unternehmertreffen	netzwerk-luzern.ch
21.05.	Luzern	Swiss Ethics Award 2014	swiss-excellence-forum.ch
22.05.	Uitikon	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
Juni			
03.06–05.06.	Zürich	Powertage	powertage.ch
11.06.	Zürich	Swiss CRM Forum 2014	swisscrmforum.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: Werner Rupp, S12 plainpictures, S13 iStockphoto.com Carolin Straubinger, S29 Picture-Factory, S33 Tijana, S46 Black Spring

Anzeigen

Erhalten Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit!
Mit dem Support-Programm für zukunftsorientierte KMU.

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

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.
Verlangen Sie eine Offerte!

MENSCHEN BEGEISTERN - UNTERNEHMEN AKTIVIEREN

4. SCHWEIZER WISSENSFORUM

Das führende Bildungsevent in der Schweiz mit internationalen Spitzenreferenten

Infotainment · Top-Referenten · begeisternde Vorträge · Show-Acts · Begegnungen und Kontakte

Freitag, 5. September 2014 • Mövenpick Hotel • Zürich - Regensdorf

Von 12.00 Uhr bis ca. 20.00 Uhr

HOTELERIE, GASTRONOMIE & TOURISMUS

Ernst Aschi Wyrsch

„Leadership mit Herz – Der Königsweg zum Erfolg"

MARKETING & VERKAUF

Urs Meier

„Du bist die Entscheidung"

MANAGEMENT & FÜHRUNG

Axel Liebetrau

„Wie Game Changer die Marktführer herausfordern – das Business von morgen denken"

MARKETING & VERKAUF

Daniela A. Ben Said

„ANDERS ist der Standard!"

MARKETING & VERKAUF

Roger Rankel

„Etwas etwas anders machen"

PERSÖNLICHKEIT & ERFOLG

Dr. Roman F. Szeliga

„Emotionen bewegen: Humor - der Powerfaktor im Business"

KOMMUNIKATION & MOTIVATION

Martin Betschart

„UNABHÄNGIGKEITS-ERKLÄRUNG - Warum mir niemand mehr vorschreibt, was ich sage, denke oder tue"

MODERATION

Regula Elsener

SHOW ACT

Carlo Truzzi und Simona

„Light and Shadow Show"

Massgeschneiderte Ticketkontingente für KMU und attraktives Preis-Leistung-Angebot

JETZT ANMELDEN UNTER WWW.SCHWEIZER-WISSENSFORUM.CH

+41 44 806 31 00

wissensforum@bright-entertainment.ch

Speakers Excellence Switzerland · c/o Bright Entertainment AG · Ringstrasse 5 · 8603 Schwerzenbach
Tel. +41 44 806 31 00 · Fax. +41 44 806 31 09 · Email: wissensforum@bright-entertainment.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