ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 9 • Oktober 2013 • 7. Jahrgang • Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit der Spezialbeilage: Aus- und Weiterbildung

Schweizerischer KMU Verband
Starke Verbände stärken KMU 4/5
Wege der Schweiz 6/7
Unternehmertreffen 8–13

Versicherung
Lohnabzüge 14
Ambulant privat versichert 15

Rechtsberatung
Bürgschaft oder Garantie? 21
Ungerechtfertigte Betreibung 22/23

Strategie
Investmentstrategie 24

Spezialbeilage
Aus- und Weiterbildung

Gastro
Genuss mit Chocolatier 25
Leserangebot für Mitglieder 27
Sporthotel 28

Exportunterstützung
Expansion in die USA 33
Osteuropa 34/35

Buchtipp
Hudson River 43

Braucht es Verbände?

GRENKE®

Ihr Spezialist für IT-Leasing!

Exklusiver Partner des Schweizerischen KMU Verbandes!

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

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

Wir freuen uns darauf von Ihnen zu hören.

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

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Ich bin gerade dabei, die Abstimmungsresultate vom letzten Wochenende zu analysieren und stelle mit Freude fest, dass das Stimmvolk im Interesse der KMU abgestimmt hat. Einige Tankstellenshops dürfen nämlich in absehbarer Zeit ihre Produkte rund um die Uhr anbieten und verkaufen. Und das ist recht so! Schliesslich ist jeder Betrieb für sich selbst verantwortlich und wenn das Personal schon anwesend ist, warum soll es nicht alle Produkte verkaufen können, nur weil ein unsinniges Gesetz es verbietet, zum Beispiel Wurstwaren nach 22 Uhr zu verkaufen, aber nebenan eine Dose Bier oder ein Mineralwasser während der ganzen Öffnungszeit zu haben ist. Die Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten ist ein wichtiges Anliegen des SKV auf politischer Ebene. Darum ist es wichtig, dass möglichst viele Klein- und Mittelbetriebe sich dem SKV anschliessen und so die Durchschlagskraft erheblich steigern. Mehr Mitglieder bedeutet mehr politisches Gewicht bei Vorlagen, welche die KMU betreffen. Helfen Sie uns, dieses Ziel zu realisieren, damit wir wiederum Sie unterstützen können.

Wir gehen mit grossen Schritten dem Jahresende und damit auch der Weihnachtszeit entgegen. Für viele Firmen, insbesondere für Handelsbetriebe und Verkaufsläden, bedeutet dies die umsatzreichste Zeit des Jahres. Zum Teil stressige Tage und Wochen. Lassen Sie sich jedoch nicht vom allgemeinen Rummel und der Hektik anstecken und geniessen Sie die Vorweihnachtszeit trotzdem. Im Oktober und November stehen zudem noch vier Unternehmertreffen in Muri bei Bern, Lenzburg, Uitikon und Cham auf dem Terminkalender. Nutzen Sie diese Möglichkeiten, Ihr persönliches Netzwerk zu erweitern und zu pflegen. Wir freuen uns auf Sie und wünschen in der Zwischenzeit wie immer: viel ERFOLG!

Es grüsst Sie freundlich

Werner Rupp
Redaktions- & Verkaufsleitung
KMU Netzwerk Verlag GmbH, Zug

Passwort für die Ausgabe 9: Firma
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

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

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–7
Unternehmertreffen 8–13
Versicherung 14–15
Finanzierung 17
Veranstaltung 18/19
Rechtsberatung 21–23
Strategie 24
Spezialbeilage Aus- und Weiterbildung
Gastro 25–28
Wirtschaft 29
Informatik / Social Media 30–31
Exportunterstützung 33–35
Gewerbe & Industrie 36
Management 37
Coaching 38
Mehrwertpartner 39
Gesundheit 41
Sicherheit 42
Buchtipp 43
Event 44–45
Veranstaltungskalender/Impressum 46

Starke Verbände stärken KMU

Roland M. Rupp
Vize-Präsident Schweizerischer KMU Verband,
Leiter der Geschäftsstelle

Seit 6 Jahren bin ich bereits Leiter der Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes und ich weiss nicht, wie oft mir diese Frage gestellt worden ist, meistens gefolgt von der Anschlussfrage: «Was bringt mir die Mitgliedschaft im Verband?» Gerne möchte ich dies an dieser Stelle einmal erläutern.

Wussten Sie, dass die Schweiz ein Land der KMU ist? 99.7% aller Firmen sind KMU Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitern und schaffen so 80% aller Arbeitsstellen und 60% aller Ausbildungsplätze. Was aber die meisten Leute nicht wissen: Diese 99.7% der KMU erwirtschaften lediglich 40% des Gesamtumsatzes der Schweiz. Umgerechnet auf Ihre Firma würde dies bedeuten: Wenn Sie 100 Kunden haben, so erwirtschaftet ein einziger Kunde 60% Ihres Umsatzes und die anderen 99 zusammen die restlichen 40%. Hand aufs Herz: Würden Sie nicht alles tun, um diesen einen Kunden zufrieden zu stellen, die Bedingungen für ihn so optimal zu halten wie möglich und die entsprechenden Ressourcen zur Verfügung zu stellen? Von einem Klumpenrisiko kann nicht die Rede sein, denn diese Grossbetriebe sind so stark in der Schweiz verankert (Swisscom, SBB, UBS, Uhrenindustrie, Nestlé etc.), dass eine Abwanderung nicht droht und auch die übrigen 99% der Kunden sind durch familiäre Umstände und Kundensegment an den Standort Schweiz gebunden. Genauso verhält es sich auch in den Wirtschaftsstellen und der Politik. Bei über 400'000 Firmen in der Schweiz sind verständlicherweise nicht genügend Ressourcen vorhanden, dass die einzelnen Wirtschaftsstellen jeden einzelnen Betrieb besuchen und nach dessen Wohlbefinden fragen und allenfalls vorherrschende Probleme lösen können.

Und genau hier setzt die Verbandsarbeit ein: Egal ob es sich um Branchenverbände oder andere regionale, überregionale oder branchenunabhängige Verbände handelt, Sie alle haben ein Ziel: Ihre Mitglieder optimal in ihrer Arbeit zu unterstützen. Denn ein Verband ist nichts anderes als ein Dienstleistungsbetrieb. Genau so wurde auch der Schweizerische KMU Verband konzipiert und hat heute 3 Säulen:

1. Services
2. Unterstützung beim Ein- und Verkauf sowie Kostenoptimierung
3. Politischer Arm um die Rahmenbedingungen zu verbessern

Und hier komme ich bereits zur Beantwortung der jeweils gestellten Anschlussfrage: «Was bringt mir die Mitgliedschaft im Verband?» Dass wir in den vergangenen 12 Monaten 13 parlamentarische Eingaben gemacht haben ist eine enorm wichtige Aufgabe und viele Ideen auf politischer Ebene und auf viele Probleme von KMU in der Schweiz konnten wir so bereits aufmerksam machen und Politiker zum Nachdenken und Suchen von Lösungen animieren.

Die KMU möchten aber vor allem 3 Dinge:

1. Services und Unterstützung, wenn Sie Fragen und Probleme haben
2. Kosten reduzieren
3. Günstiger einkaufen

Hier hat der SKV in den vergangenen Jahren sehr viele Services realisiert:

1. Telefonische kostenlose Rechtsberatung
2. Rechtsschutzversicherung
3. Unterstützung bei Finanzierungsfragen (Leasing, Factoring, Suche nach Investoren, Fördermittelsuche etc.)
4. Unterstützung bei Fragen rund um Schutz- und Patentrecht
5. Unterstützung bei der Nachfolgeregelung
6. Eigene SKV Pensionskasse
7. Eigene SKV Freizügigkeitsstiftung

Auch bei der Kostenersparnis bietet der SKV seinen Mitgliedern sehr viel:

1. Optimierung der Versicherungskosten
2. Optimierung der Telefonkosten
3. Kostenlose VISA oder Masterkarte im 1. Jahr, danach der halbe Preis

Zahlreiche Firmen sind Mittlerweile Partner des SKV und gewähren SKV Mitgliedern satte Rabatte und Vergünstigungen.

Einige Beispiele:

- Bis zu 40% beim Büromaterialeinkauf bei IBA
- 3 Rp./Reduktion pro Liter Benzin und keine monatlichen Kartengebühren bei Migrol
- 20% Rabatt für Bonitäts-, Zahlweise und Inkassoabos bei moneyhouse

Dass die Mitglieder des SKV daneben auch noch das Abo der Zeitung «Erfolg» im Wert von Fr. 36.– erhalten, die verschiedenen Werbemöglichkeiten des SKV und auch die angebotenen Aus- und Weiterbildungsseminare nutzen können, runden das ganze Paket ab.
Sie sehen also, eine Mitgliedschaft im SKV lohnt sich auf jeden Fall. Nicht nur, dass Sie alleine mit Benzin und Büromaterialeinkauf rund Fr. 300.– pro Jahr sparen und die Sicherheit haben, stets bei allen Fragen und Problemen auf die Hotline des SKV zurückgreifen zu können – vor allem aber unterstützen Sie mit Ihrer Mitgliedschaft den SKV, damit er Sie in allen politischen Angelegenheiten zur Verbesserung der Rahmen- und Arbeitsbedingungen für KMU unterstützen kann. Und ist uns dies nicht Fr. 100.–/Jahr als Mitgliedschaftsbeitrag wert?

Auf www.kmuverband.ch/mitgliedschaft können Sie sich direkt anmelden.

Wege der Schweiz durch die europäische Schuldenkrise

Dr. Christoph Oesch, Leiter Verband Schweizerischer Steuerzahler/innen, Sektion des Schweizerischen KMU Verbandes

«Die Schweiz ist im krisengebeutelten Europa eine Insel der Glückseligkeit. Bei allem Stolz über das Erreichte darf aber nicht vergessen werden, dass auch hierzulande Reformen unabdingbar sind. [1])»

Bisher haben vor allem der Private Konsum und die Bauwirtschaft zu einem erfreulichen Verlauf der schweizerischen Realwirtschaft beigetragen. Dass wir sehr viele innovative weltweite Unternehmen haben, die zudem primär in I need it Produktemärkten (Uhren, Medikamente) tätig sind, hat dazu beitragen, dass trotz im Vergleich zum Euro und USD hoch bewertetem Schweizer Franken die schweizerische Exportwirtschaft zumindest bisher gut standgehalten hat.

Wie können wir alle nun dazu beitragen, dass der Private Konsum und die Bauwirtschaft stark bleiben? Paul Krugman empfiehlt uns in seinem neusten Buch Die Krise zu vergessen [2]) und jetzt Geld auszugeben.

Was hindert unsere Generation daran Geld auszugeben und hiermit die Realwirtschaft eventuell noch besser zu stützen?

1. Angst um die Altersvorsorge (AHV, BVG)
2. Angst vor der wirtschaftlichen Zukunft unseres Landes inmitten eines verschuldeten Europas
3. Nicht immer voll überzeugende Politiker im Gegensatz z.B. zur vorbildlichen Zuger Regierung
   Wo bleibt z.B. der Aufruf: «Ohne Fleiss kein Preis.» Oder «Wohlstand basiert auf Fleiss.»?

Diese Ängste sind geeignet sich gegenseitig zu verstärken und die Krise damit zu verschärfen. Vor vielen Jahren hiess es auf Plakaten «Der Aufschwung beginnt im Kopf». Sehr vieles geht also mental über die Bühne. Mit dem Jammern und Klagen versetzen wir unsere Gesellschaft in eine negative Stimmung, die uns sehr schadet.

Was können wir vom Unternehmenssteuerrecht dazu beitragen, dass die Zukunft der Schweiz sich positiv entwickelt? Was können wir von der Altersvorsorge her betrachtet dazu beitragen, dass die Zukunft der Schweiz sich positiv entwickelt?

a) Änderung der Rückstellung für Forschung und Entwicklung

Nach heute geltendem Recht dürfen Unternehmen nur für extern vergebene Forschungs- und Entwicklungsarbeiten Rückstellungen machen. Diese Rückstellung beschränkt sich auf 10% des Reingewinns einer Unternehmung. Viele Unternehmen wollen ihre Innovationsideen aber selber erforschen und verwirklichen [3]). Aus diesem Grunde ist de lege ferenda zu fordern, dass auch für nachgewiesene interne Forschungs- und Entwicklungsarbeiten eine Rückstellung gemacht werden kann, dies im Betrag ihres effektiven Umfangs und nicht willkürlich auf 10% des Reingewinns beschränkt. Innovative Unternehmen verdienen mehr und können daher auch die höheren schweizerischen Löhne erwirtschaften. Innovative Unternehmen müssen daher unterstützt werden (KTI etc.).

b) Keine neuen Steuern

Der Weg der Sanierung Europas und somit des wirtschaftlichen Umfeldes der Schweiz führt mit Sicherheit nicht über neue oder höhere Steuern z.B. die Erbschaftssteuern. Hiermit halten wir reiche ausländische Unternehmer davon ab in der Schweiz zu investieren und ihren Wohnsitz und den Mittelpunkt der Lebensinteressen in die Schweiz zu verlegen.

Die Tageszeitungen kündigen für Luzern und Schwyz nun wieder Steuererhöhungen an, von Einsparmassnahmen ist nur am Rand die Rede. Vorbildlich reagiert hingegen das Fürstentum Liechtenstein, welches seine Probleme primär via ein Einsparmassnahmenpaket löst. Auch der Kanton Zug wird vorbildlich geführt und schafft es dank eines ausgezeich-

Anzeigen

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

AFEX

Konkurrenzfähige Wechselkurse für KMU
Hohe Servicequalität bei Ihren Auslandszahlungen
Einfache und verständliche Risikomanagementprodukte
Aktuelle Marktinformationen

Kontaktieren Sie uns unter der Telefon-Nr. 0848 233 924

neten Regierungsrates Peter Hegglin seine Steuern trotz ständig steigenden NFA-Zahlungen nicht zu erhöhen.

Das Einsparpotenzial ist auch in der Schweiz beträchtlich: Forschungen der Universitäten wie Schimpansen schwimmen oder früher ob der Hase wirklich Wiederkäuer ist, Freierboxen in Zürich-Altstetten für 2'500'000.00 mit jährlichen Unterhaltskosten von 700'000.00, Überbordendes Krankenkassenprämienverbilligungssystem und Sozialversicherungsausgaben (Keine Integration von Witwen im Gegensatz zu Invaliden etc.), Bahnunterführungen bei einem Bahnübergang mit durchschnittlich einem einzigen wartenden Fahrzeug um nur einige wenige Beispiele möglicher Einsparmassnahmen zu nennen. Der Staat soll sich auf seine Kernaufgaben konzentrieren und diese schlank und wirtschaftlich erbringen. Wer die Steuern erhöht statt Einsparmassnahmen trifft, vergisst dabei, dass diese Mittel dem Privatkonsum nicht mehr zur Verfügung stehen und schwächt damit unverantwortlich diesen.

c) Verbreitung des Systems der Sofortabschreibungen

Während in vielen Kantonen wie Zug, Schwyz bewegliche Wirtschaftsgüter heute im Investitionsjahr auf 1.00 pro memoria sofortabgeschrieben werden können, hält die Direkte Bundessteuer noch immer am System der prozentualen Abschreibungen fest. Die Sofortabschreibungen helfen den Unternehmen Steuern zu sparen und sind daher ein Anlass schneller zu investieren. Investitionen helfen die Wirtschaft zu stärken.

d) Angst vor Selbstanzeige nehmen, Steueramnestie

Ab 1.1.2010 kann jeder Schweizer Steuerzahler einmal im Leben Schwarzgeld straffrei deklarieren und hat dabei nur die Nachsteuern zu bezahlen. Deklarieren Erben Schwarzgelder des Verstorbenen, reduziert sich die Nachsteuer von 10 auf 3 Jahre. Gelder, welche heute schwarz angelegt sind, und via Selbstanzeige wieder in den legalen Rahmen zurückkommen, erhöhen die Konsumkraft eines Landes und stärken somit den Privaten Konsum. Wer die Steuerzahler/innen durch ständig steigende Steuern reizt, bewirkt vielleicht auch eine Reduktion der Steuerehrlichkeit. Wer hingegen vorbildlich wirtschaftet wie z.B. der Kanton Zug, erhöht die Steuerehrlichkeit.
Auch eine allgemeine Steueramnestie wäre allenfalls prüfenswert um die Realwirtschaft zu stärken.

e) Reformen im AHV-Bereich: Eigenfinanzierung der ersten zwei Jahre der Pensionierung als eine Folge der Eigenverantwortung [4])
Seit vielen Jahren laufen nun Diskussionen über die Erhöhung des Pensionierungsalters auf 67 Jahre und auch die Gleichschaltung von Mann und Frau. Viele Hindernisse primär von Gewerkschaften und linken Parteien stellen sich dieser im Hinblick auf die gestiegene Lebendauer längst notwendigen Reform in den Weg. Sie schaden damit primär ihrem Wählerkreis, da reiche Leute nicht auf die AHV, die AHV aber auf reiche, gutverdienende Leute angewiesen ist. Komischerweise werden sie gewählt. Für uns denkbar wäre auch, dass die ersten zwei Jahre keine AHV zufliesst und das Pensionierungsalter bei 64/65 belassen werden kann. Die ersten zwei Jahre der Pension werden wenn immer möglich gestützt auf die Eigenverantwortung eines Jeden von uns selber finanziert. Dadurch wird die AHV-Kasse merklich entlastet, die AHV-Rente sicherer und der Private Konsum gestärkt, da die Angst vor ungenügender Altersvorsorge somit tendenziell abnimmt.

[1]) Neue Zürcher Zeitung, Ausgabe 17./18.8.2013, 1. Seite
[2]) Paul Krugman, Vergesst die Krise
[3]) Hermann Simon, Hidden Champion, Die Strategien geheimer Weltmarktführer
[4]) Oesch/Binggeli, Mit Strategie zum Betriebserfolg, 5. Auflage, 2012, S. 166

Anzeigen

Steuerabendseminar: Was Klein- und Mittelbetriebe über Steuern wissen müssen (3 Abende jeweils von 19.00 – 21.00, Seminarpreis 250.00, für Verbandsmitglieder 150.00)

- **Steuerliche Abschlussgestaltung**
- **Vermögensanlage, Vorsorge, Liegenschaften und Steuern**
- **Wichtiges über die Mehrwert- und die Verrechnungssteuer**

Swisshotel, Zug (6.11., 12.11. und 20.11.2013)
Tell, Gisikon (7.11., 13.11. und 21.11.2013)

Anmeldung an:
Verband Schweizerischer Steuerzahler-/innen, Sektion des Schweizerischen KMU Verbandes, Dr. C. Oesch, 6300 Zug
via christoph.oesch@kmuverband.ch, Tel. 041/ 720 00 85, Fax 041/ 720 00 86. Homepage: www.swisstaxpayersassociation.ch

Unternehmertreffen 2013
Die Termine

Auch 2013 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.

Monat	Datum	Kt.	Ort	Location
Oktober	10.10.2013	BE	Muri b. Bern	Landgasthof Sternen
	17.10.2013	AG	Lenzburg	Hotel Krone
	24.10.2013	ZH	Uitikon	Üdiker Huus
November	14.11.2013	ZG	Cham	Lorzensaal

Die Daten für 2014 folgen im nächsten Monat!

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 19h00 und enden um 22h30.
Aussteller haben die Möglichkeit, ab 17h mit dem Aufbau zu beginnen.

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

Die nächsten Unternehmertreffen in Muri b. Bern, Lenzburg und Uitikon

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.

Landgasthof Sternen, Muri bei Bern

Hotel Krone, Lenzburg

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 2012 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. 19 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen im Oktober 2013 dabei?
Donnerstag, 10.10.2013
Muri bei Bern, Landgasthof Sternen
Donnerstag, 17.10.2013
Lenzburg, Hotel Krone
Donnerstag, 24.10.2013
Uitikon, Üdiker Huus

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

Anzeigen

Unternehmertreffen in Pratteln vom 29. August 2013

Abiphon hilft Ihnen, Zeit zu sparen

Die Kuspo (Kultur- und Sporthalle) in Pratteln war Ende August Treffpunkt des ersten Unternehmentreffens nach den Sommerferien. Leider nutzten nur wenige Firmen des Netzwerkes Basel diese Gelegenheit, um ihr persönliches Netzwerk auszubauen und zu vertiefen. Trotzdem freuten sich die 45 Teilnehmer über den abwechslungsreichen Branchenmix und die kleine Vorführung von Karin Brönnimann von Abiphon, wie man durch Telefonservice Geld sparen kann!

Kleine Firmen und deren Inhaber werden täglich mehrmals durch Telefonanrufe gestört und in ihren Tätigkeiten unterbrochen. Das kostet Zeit und Geld. Abiphon hat einen Telefonservice eingerichtet, der die Anrufe unter ihrem Firmennamen entgegennimmt, ihre Aufträge, Reklamationen oder Auskünfte von Kunden bearbeitet und sie so entlastet. Auch wenn Sie im Aussendienst sind und Kunden besuchen, merkt niemand, dass Sie ausser Haus sind, weil der Telefondienst von Abiphon ihre Gespräche entgegennimmt und ihnen am Abend ein ausführliches Protokoll zustellt. Sie können bequem Anfragen und Offerten bearbeiten und ihren Kunden das Gefühl geben, dass Sie rund um die Uhr betreut werden. Infos unter **www.abiphon.ch**

Eine wichtige Anlaufstelle im Kanton Basel ist die **Ausländerberatung**. Sie unterstützt Unternehmer bei der Integration von Angestellten am Arbeitsplatz, informiert über Deutsch- und Integrationskurse, vermittelt bei Konflikten mit kulturellem Hintergrund und bietet Coaching für Vorgesetzte und Personalbeauftragte Weiterbildung und übersetzt Dokumente in entsprechende Sprachen. Die Ausländerberatung ist bei jedem Unternehmertreffen in der Region Basel vertreten und kümmert sich um ihre Anliegen.
www.ggg-ab.ch

Werner Rupp

Unternehmertreffen in Frauenfeld vom 12. September 2013

Auf den Hund gekommen!

In der Festhalle Rüegersholz in Frauenfeld trafen sich rund 40 Teilnehmer zum Unternehmertreffen des Netzwerkes Thurgau.

Darunter auch Baxter's Paradies, eine Firma für Bio-Petfood vor allem für Hunde, aber auch für andere Haustiere. Die eingesetzten Bio-Rohstoffe stammen zum überwiegenden Teil aus Bio–Erzeugergemeinschaften von ökologisch wirtschaftenden Betrieben. So ist genau nachvollziehbar, woher die Rohwaren ihren Ursprung haben. Dies schafft Transparenz, Vertrauen und Sicherheit. Defu hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Versorgung von Nutz- und Heimtieren mit 100% Bio-Futtermitteln sicherzustellen. Im Vordergrund stehen hier die art- und wesensgerechte Fütterung der Tiere in 100% Bio-Qualität! Mehr Infos unter **www.baxters-paradies.ch**

Für viel Aufsehen sorgte aber auch Fulvio Santarossa mit seinen **Languedoc-Weinen**. Als Spezialist hat er sich zur Aufgabe gemacht, die besten Weingüter zu suchen um deren Weine seinen Kunden anzubieten. Prost! **www.languedoc-weine.ch** *Werner Rupp*

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

SKV Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband
MIGROL
COMPANY CARD
MIGROL
72341 123456 0012
MUSTER FIRMA
MAX MUSTERMANN
ZH 123456
12-2014 FX
Ihre Vorteile als
KMU-Verbandsmitglied
> 3 Rp./l Treibstoff-Rabatt
> Keine Jahres- und Rechnungsgebühren
> Flächendeckende Akzeptanz an rund 350 Tankstellen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein (an allen Migrol Tankstellen sowie an Shell Tankstellen mit migrolino Shop)
> Bargeldloses Tanken, Waschen und Einkaufen
> Führendes Car Wash Netz der Schweiz
> Migrol Auto Service Werkstätten mit kompetentem Fachpersonal
> Einfache Spesenadministration dank übersichtlicher, MWST-konformer Monatsrechnung
> Wählbare Einkaufsberechtigung pro Karte
> Flottenanalyse für optimale Kontrolle
> Im Durchschnitt 45 Tage Kredit
> Sicher dank PIN-Code
Detaillierte Informationen und den Kartenantrag finden Sie unter www.kmuverband.ch (Login-Bereich).
Für eine individuelle Beratung und Offerte kontaktieren Sie bitte Diego Cuevas, Account Manager Migrol Company Card, Tel. 044 495 13 63, Fax 044 495 13 13, E-Mail: dcuevas@migrol.ch
Akzeptanzstellen der Migrol Company Card:
MIGROL
migrolino
MIGROL CAR WASH
MIGROL AUTO SERVICE
www.migrol.ch

search.ch
«Hanteltraining mit Ayurveda-Massage? Yesss!»
Mit search.ch finden Sie genau das, was Sie suchen. Erfahren Sie jetzt, wie unsere Services das Leben erleichtern, schauen Sie unsere Videos und gewinnen Sie Preise im Wert von über CHF 45000.–.
Für mehr „YESSS!" im Alltag: search.ch/diego
Auch als App

Unternehmertreffen in Illnau vom 26. September 2013

60 Aussteller und über hundert Besucher

Das wünschen wir uns immer: 60 Aussteller, über hundert Besucher und ein voller Saal mit guter Stimmung und viel networking!

Das Unternehmertreffen im Hotel Rössli in Illnau (mit ausgezeichneter Küche so nebenbei!) war ein voller Erfolg und bescherte den Teilnehmern beste Beziehungen, ein guter Branchenmix und viel Präsenz. Es bleibt zu hoffen, dass der eine oder andere im Gedächtnis bleibt und so auch weiterempfohlen wird. Als Stütze dazu produziert der SKV immer ein Teilnehmerbüchlein mit allen Kontaktdaten. Nehmen Sie diese Adressen in Ihren persönlichen Verteiler, schicken Sie Ihre Angebote und Dienstleistungen per email und laden Sie mal zu einem Tag der offenen Tür oder einfach zu einem Kaffee. Nur wer nichts macht, wird vergessen! *Werner Rupp*

Welche Lohnabzüge darf der Arbeitgeber vornehmen?

AHV, IV, EO und ALV
Bei den obligatorischen Versicherungen wie AHV, IV, EO und ALV werden in der Regel 50% der Prämien den Arbeitnehmern weiterbelastet. Die andere Hälfte muss der Arbeitgeber übernehmen. Der Arbeitgeber ist frei, ob er den Arbeitnehmenden weniger als die 50% weiterbelasten will.

Berufliche Vorsorge (BVG, 2. Säule)
Die Finanzierung der Beiträge sind im BVG Art. 66 festgelegt. In den reglementarischen Bestimmungen legt die Vorsorgeeinrichtung die Höhe der Beiträge der Arbeitnehmer und Arbeitgeber fest. Der Arbeitgeberbeitrag muss mindestens gleich hoch sein wie die gesamten Beiträge aller Arbeitnehmer zusammen. Der Arbeitgeber ist der Versicherungsnehmer und schuldet somit die gesamten Beiträge der Vorsorgeeinrichtung. Werden die Beiträge zu spät einbezahlt, werden von der Vorsorgeeinrichtung Verzugszinsen einverlangt.

SUVA/UVG
Die Prämie für die obligatorische Versicherung der Berufsunfälle gehen zu Lasten des Arbeitgebers. Die Prämie für die obligatorische Versicherung für Nichtberufsunfälle gehen zu Lasten des Arbeitnehmers. Der Arbeitgeber kann auf freiwilliger Basis einen Teil der Prämie des Arbeitnehmers übernehmen. Der Arbeitgeber ist der Versicherungsnehmer und schuldet somit die gesamten Beiträge dem Versicherer. Die Arbeitnehmerbeiträge werden dem Arbeitnehmer monatlich am Lohn abgezogen.

Krankentaggeld und SUVA/UVG-Zusatz
Der Abschluss dieser Versicherungen ist freiwillig und sehr empfehlenswert. Gewisse Gesamtarbeitsverträge schreiben den Abschluss vor. Der Arbeitgeber ist gegenüber dem Arbeitnehmer aus Gesetzesbestimmungen (OR Art. 324) verpflichtet, gewisse Leistungen zu gewähren. Der Arbeitgeber ist berechtigt, max. 50% der Prämien dem Arbeitnehmer weiterzubelasten. Arbeitgeber, welche einen Anteil der Prämien den Arbeitnehmern weiterbelasten, müssen bei einer Überschussauszahlung den gleichen Anteil den Arbeitnehmern gutschreiben. Dies wird in der Praxis oft unterlassen und ist nicht rechtens. Der Arbeitgeber kann z.B. ein Betriebsfest organisieren und mitteilen, dass dies aus den Überschüssen finanziert wurde.

Fazit: Es ist zu empfehlen, dass die Lohnabzüge im Arbeitsvertrag oder im Personalstatut mit dem Vermerk «Änderungen bleiben vorbehalten» schriftlich festgehalten werden. So gibt es keine Diskussionen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Claudio Hitz, Eidg. dipl. Versicherungsfachmann

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 14, Fax 044 396 85 85
c.hitz@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

Auch ambulant privat versichert

Primeo sichert auch bei ambulanten Behandlungen freie Arztwahl und mehr Komfort.

Der medizinische Wandel und neue Operationsverfahren machen heute je nach Eingriff einen längeren Spitalaufenthalt überflüssig. Denn immer mehr Operationen sind auch ambulant möglich. Das bringt neue Chancen für die Versicherten mit sich.

Ambulante Medizin liegt im Trend. Viele Operationen, die früher einen mehrtägigen Spitalaufenthalt bedingten, werden heute standardmässig ambulant angeboten, etwa Kniegelenkspiegelungen, Karpaltunneloperationen, Grauer-Star-Behandlungen. Und es kommen immer mehr hinzu. Die bekanntesten sind Behandlungen bei Leistenbruch und Tennisarm, die Mandelentfernung und die Korrektur der Grosszehe (Hallux valgus). So kann der Patient noch am gleichen Tag nach Hause in den Alltag zurückkehren und ist schneller wieder arbeitsfähig. Der medizinisch-technische Fortschritt machts möglich.

Mehrleistungen nicht gedeckt

Der moderne Patient ist interessiert an ambulanten Lösungen – sofern medizinisch nichts dagegen spricht. Das zeigen die Erfahrungen im Kundenkontakt und bestätigt die Studie, die Helsana im Frühjahr 2013 in Auftrag gab. Allerdings erwarten die Kunden auch bei einem ambulanten Eingriff die volle Wahlfreiheit und den gleichen Komfort wie bei einer stationären Behandlung, bei welcher solche Mehrleistungen je nach Spitalzusatzversicherung gedeckt sind.

Ambulante Behandlungen sind jedoch der obligatorischen Krankenversicherung unterstellt. Diese darf nur die gesetzlichen Pflichtleistungen übernehmen. Das heisst, Patienten haben keinen Anspruch auf Zusatzleistungen wie freie Wahl des Facharztes, kürzere Wartezeiten, private Erholungszone oder Hotelleriekosten. Extras dieser Art dürfen nur über eine freiwillige, private Zusatzversicherung angeboten werden, die allerdings bislang bei allen Versicherern nur für die Kosten eines stationären Aufenthalts aufkam.

Primeo bietet Rückendeckung

Die Bedürfnisse nach möglichst viel Freiheit und Komfort bestehen jedoch unabhängig von der Aufenthaltsdauer oder der Art der Einrichtung. Deshalb hat Helsana ein neues Produkt entwickelt: Primeo. Diese Zusatzversicherung ist schweizweit einzigartig und garantiert auch bei ambulanten Behandlungen freien Zugang zu Fachärzten in ausgewählten Kliniken im In- und Ausland. Versicherte profitieren darüber hinaus von höherem Komfort und weiteren Leistungen. Dazu zählen unter anderem spezielle Implantate, Behandlungs- und Diagnosemethoden und umfassende Gesundheits-Checks. Damit bietet Primeo in vielen Lebenssituationen finanzielle und medizinische Sicherheit.

Vorteile in Kürze

Zu den wichtigsten Leistungsbausteinen von Primeo gehören:

- **Freie Arztwahl**
  Primeo garantiert bei ambulanten Behandlungen die freie Spital- und Arztwahl in den Partnerkliniken der Helsana-Gruppe.

- **Mehr Komfort**
  Die Versicherung beinhaltet unter anderem direkten Zugang zum Spezialisten, eine separate Warte- und Erholungszone, Fahrtkosten, Verpflegung für Patient und Begleitung.

- **Zusatzleistungen**
  Dazu zählen Check-ups, Übernachtungsmöglichkeit vor und nach einem Eingriff, Implantate, neuartige Diagnoseverfahren und Behandlungen, Hilfsmittel und medizinische Hotlines.

Primeo kennen lernen unter
www.helsana.ch/primeo

15% Rabatt für SKV-Mitglieder

Der KMU-Verband hat mit Helsana einen Kollektivvertrag abgeschlossen. Dank dieser Partnerschaft profitieren Mitglieder und Angehörige von 15 Prozent Rabatt auf sämtliche Zusatzversicherungen – inklusive Primeo. Die Konditionen gelten auch dann, wenn Sie bereits bei Helsana, Progrès, Sansan oder Avanex versichert sind. Hinzu kommen Familien-, Kinder- und Kombirabatte sowie weitere interessante Extras. Lassen Sie sich unverbindlich beraten:

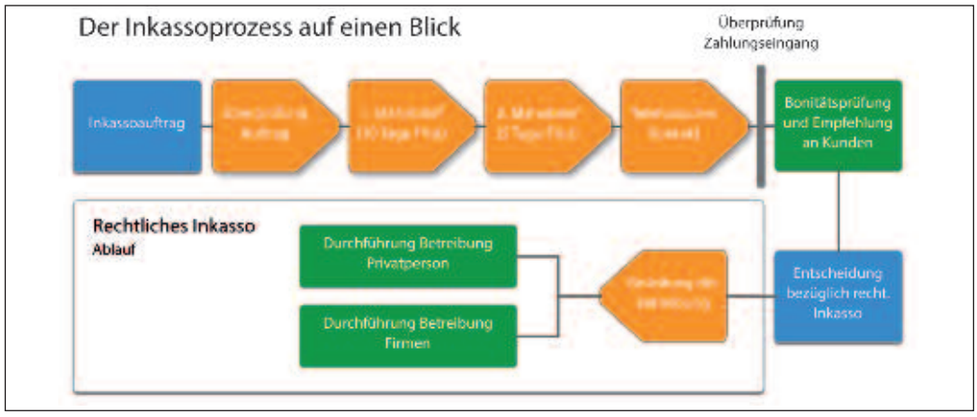
Helsana Generalagentur Aarau
Tel. 043 340 15 00
ga-aarau.markt@helsana.ch

Helsana

Oder wenden Sie sich an die Generalagentur in Ihrer Nähe
www.helsana.ch/kontakt

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

Bei unbezahlten Rechnungen sofort handeln



Vielen KMU ist es unangenehm, wenn sie gute Kunden mahnen oder sogar betreiben müssen. Dabei gilt: Bei raschem und richtigem Handeln fliesst das Geld viel eher. Wer sich nicht auskennt, kann moneyhouse.ch mit den nötigen Schritten beauftragen.

Jedes Jahr werden in der Schweiz mehr als zwei Millionen Betreibungen eingeleitet. Gerade bei KMU kann ein finanzielles Problem entstehen, wenn grössere Zahlungen ausbleiben. Oft führen Unternehmen die nötigen Schritte nicht oder nicht richtig durch, weil sie ihre Kunden nicht verlieren wollen oder wenig Erfahrung mit dem Inkassoprozess haben. Zudem enthält dieser einige Hürden und kann komplexer werden, als es auf den ersten Blick aussieht.

Freundlich, aber klar

Dennoch ist Zurückhaltung fehl am Platz: Wer frühzeitig handelt, hat eine gute Chance auf eine einvernehmliche Lösung – ganz ohne Betreibung. Bei diesem sogenannten vorrechtlichen Inkasso geht es darum, mit dem Schuldner zusätzlich zu den schriftlichen Mahnschreiben persönlichen Kontakt aufzunehmen und eine gütliche Einigung zu suchen. Oft lässt sich beispielsweise eine Ratenzahlung vereinbaren.

Deshalb gilt besonders für die erste Inkassophase: immer freundlich, klar und sachlich bleiben. Gleichzeitig sollten die vom Gläubiger angekündigten Konsequenzen auch umgesetzt werden, etwa wenn der Schuldner die verabredeten Raten nicht überweist.

Fachwissen nötig

Führt dieser erste Schritt nicht zum Erfolg, beginnt das rechtliche Inkasso und somit die Betreibung – bis hin zur Pfändung. Falls der Schuldner Konkurs anmeldet und nur noch ein Verlustschein resultiert, ist als dritte Stufe das Langzeit-Inkasso nötig. Dabei gilt es, die Verjährungsfrist des Verlustscheins zu überwachen und den Schuldner regelmässig zu kontaktieren.

Mit allen drei Schritten des Inkassoprozesses können KMU moneyhouse.ch beauftragen – zu einem Pauschalpreis, der alle nötigen Aufgaben umfasst. Dass das Unternehmen für Handelsregister- und Firmendaten diese Dienstleistung anbietet, liegt nahe. Schliesslich besteht sein Kerngeschäft unter anderem darin, Auskünfte über die Bonität und die Zahlweise von Firmen zu geben. Für das rechtliche Inkasso und das Langzeit-Inkasso arbeitet moneyhouse.ch mit den Spezialisten von Intrum Justitita zusammen. Gemeinsames Ziel: Der Auftraggeber soll einen möglichst grossen Teil seines Geldes vom Schuldner erhalten.

20% Rabatt für SKV-Mitglieder

Alle Mitglieder des SKV profitieren bis am 31.10.2013 von einem 20%-Rabatt bei moneyhouse.ch. Dazu genügen zwei Schritte:

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

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

Inkasso einleiten per Mausklick

Drei Fragen an Stephan Bischof, Geschäftsführer von moneyhouse.ch

» Warum ist es für KMU interessant, moneyhouse.ch mit dem Inkasso zu beauftragen?

Stephan Bischof: Sie müssen ihre Kunden nicht persönlich mit diesem negativen Thema konfrontieren, sondern können solche unangenehmen Gespräche an uns delegieren. Zudem profitieren sie von unserer hervorragenden Erfolgsquote. Gerade beim Langzeit-Inkasso sind KMU auf das Fachwissen und die Erfahrung von Spezialisten angewiesen, um zu ihrem Geld zu kommen.

» Was muss ich tun, wenn ich als KMU diese Dienstleistung nutzen will?

Wählen Sie unter moneyhouse.ch das Unternehmen aus, das Ihnen Geld schuldet, und klicken Sie auf «Inkasso einleiten». Nun werden Sie Schritt für Schritt durchs Auftragsformular geführt. Sie können online jederzeit kontrollieren, wie weit wir mit dem Verfahren sind.

» Und was kostet das Ganze?

Für Unternehmen, die regelmässig mit Inkassofällen konfrontiert sind, bieten wir für nur 280 Franken pro Jahr ein Inkasso-Abo für eine unbeschränkte Anzahl Aufträge an. Hinzu kommt pro Inkasso eine Provision, wenn das Geld vom Schuldner eingetroffen ist. Auch Einzelaufträge ohne Abonnement sind möglich: Bei diesen verrechnen wir zusätzlich zur Provision eine All-inclusive-Pauschale von 33 Franken.

moneyhouse

Von Chefentlastung bis Unternehmenskommunikation

2. Fachmesse für Sekretariat & Management Assistenz in Zürich

Fotos: Swiss Office Management / Franz Pfluegl

An der Swiss Office Management standen am 11. und 12. September in der Messe Zürich, Halle 9, die Assistenzen, Office Manager und Sekretariatskräfte im Rampenlicht: Diese hatten an der zweiten Ausgabe der Fachmesse für Sekretariat & Management Assistenz in der Schweiz die Möglichkeit, sich über Markttrends zu informieren, Inspirationen, Fachwissen und Ideen für ihren Arbeitstag zu sammeln und sich mit Kollegen auszutauschen. «Ich bin davon überzeugt, dass wir diesen heimlichen Führungskräften im Unternehmen wichtige Impulse mitgeben und ihnen so für den herausfordernden Arbeitsalltag den Rücken stärken konnten», lautete die Bilanz von Yvonne Wegner, Projektleiterin der Swiss Office Management.

«Die Besucher nutzten die Informationsmöglichkeiten an den Ständen unserer rund 60 Aussteller. Aber auch die Vorträge, die moderierten informellen Gesprächsrunden und die Workshops wurden sehr gut angenommen», so Wegner weiter.

Brennen für das, was man tut!

So standen in den Praxisforen einige erfahrene Assistenzen auf der Bühne, die für ihren Beruf brennen und ein bisschen ihres Feuers an das Publikum weitergeben konnten. «Wir haben Einfluss, wir haben Macht!» bestätigte Marit Zenk in ihrem Vortrag «Professionelle Chefentlastung». Die langjährige Office Managerin und Sekretärinnen-Trainerin habe schon als 5-jährige Assistenzarbeit für ihren Vater übernommen und Telefonate entgegen genommen. «Es ist der perfekte Job, wenn man ein bestimmtes Gen hat, nämlich das Dienstleistungsgen.»

«Wir sollten mit Stolz sagen, dass wir Sekretärinnen oder Assistentinnen sind.» Dazu rief Sandra Reihs, die im vergangenen Jahr im Leitz-Wettbewerb den Titel «Deutschlands beste Sekretärin 2012» gewonnen hatte, ihre Kolleginnen während ihres Vortrages im Praxisforum auf. «Ich glaube, beste Sekretärin sind viele von uns!» fügte sie hinzu. «Wichtig ist es, immer am Ball zu bleiben und sich weiterzubilden», gab Monika Gunkel, Beiratsmitglied des Bundesverbandes Sekretariat und Büromanagement e. V. (bSb), zu bedenken, «denn Stillstand ist Rückstand». Diesen Aufruf konnte auch Patricia Bähren, Niederlassungsleiterin der Secretary Plus AG Zürich, in ihrem Beitrag im Praxisforum nur bestätigen: «Der Zukunftstrend ist die Erweiterung der Kompetenzen und die Spezialisierung.» So sollten sich Assistenzen und Sekretariatskräfte verstärkt mit den Bereichen Recht, Finanzen und Rechnungswesen, Produktion und Betrieb, Informationstechnologien, Personal, Marketing oder Unternehmenskommunikation auseinandersetzen, ganz nach dem Motto «Coach your career».

Für eine neue Kommunikationskultur

Ein weiteres grosses Thema im Rahmenprogramm der Messe war das Thema «Kommunikation». Keynote-Speakerin Ilona Lindenau zum Beispiel zeigte ihrem Publikum den Weg zu mehr Klarheit und Effizienz durch motivierende Kommunikation. Denn jeder erhalte heutzutage eine Menge an Mails, die oft nicht gut durchdacht seien, und müsse sich mit diversen Programmen auf seinem Computer befassen. In Meetings werde die meiste Zeit für Selbstdarstellungen und Selbstverteidigung benötigt. «Auf den Punkt» sei hier das Stichwort. «Es geht hier jedoch nicht um eine reduzierte Vorstellung von Kommunikation. Sondern es ist eigentlich eine Mischung aus: auf Menschen zugehen, offen und herzlich sein, mit mehr Empathie kommunizieren, und natürlich trotzdem auf den Punkt kommen», erklärte die Expertin. Als klare Kommunikationskiller nannte sie den Monolog, der vor allem in Kombination mit Selbstverliebtheit kritische Ausmasse annehme, das Lästern, das Stille-Post-Prinzip, durch welches Informationen nebulös und unklar würden, sowie das Schweigen. «Wir müssen die Kommunikation im Unternehmen mehr als Beziehungsmanagement betrachten. Wenn Sie in den Dialog gehen, gewinnen Sie auf Dauer an Effizienz», erklärte Lindenau in ihrem Vortrag und gab ihrem Publikum Ideen für eine neue Interaktionskultur mit.

«Denken Sie daran: Kommunikation ist immer ein Austausch, ein Dialog. Lassen Sie Ihr Herz sprechen, Ihren Kopf, Ihr Bauchgefühl, bringen Sie Ihren Menschenverstand mit ein und gucken Sie, wie Sie Situationen verkürzen und vereinfachen können», so das Fazit von Lindenau. «Dann sind Sie der Sieger in der Kommunikation.»

Die Technik im Griff?

Der IT-Fachmann Johannes Hennekeuser befasste sich in seiner Keynote mit den Problemen, die die heutige Technik, also Computer, Smartphones etc., mit sich bringt. «Zum einen verlassen wir uns oft rückhaltlos darauf und hören auf zu denken. Zum anderen werden wir zunehmend von der Technik unter Druck gesetzt», erklärte er. Mails würden am laufenden Bande gecheckt; man wolle ja nichts verpassen. «Doch sind wir dadurch produktiver geworden oder hat die Technik nicht eher uns im Griff?»

In seinem Vortrag gab Hennekeuser seinen Zuhörern deshalb einige Anregungen mit auf den Weg, wie sie richtig mailen und eine E-Mail-Flut vermeiden könnten. Als Grundregeln schlug er vor, dass Nachrichten nur ein Mal geöffnet werden sollten, man sich Zeit dafür nehmen und in diesem Zeitraum darauf fokussieren sollte. Ausserdem riet er, dies am PC zu erledigen und nicht am Smartphone. Zu bedenken gab er, dass E-Mails kein wirkliches Dialogmittel seien, sondern die Konversation asynchron und nicht in Echtzeit stattfinde. «Der Empfänger bestimmt, wann geantwortet wird!». Wichtig sei es auch, sparsam mit der cc-Funktion umzugehen, niemals auf Spam-Mails zu antworten und E-Mail-Ping-Pong zu vermeiden. «Spätestens nach der zweiten Runde sollten Sie den Vorgang abbrechen, zum Telefonhörer greifen oder persönlich beim Kollegen vorbeigehen.»

Gestalter ihres Tages sind auch Gestalter ihres Lebens

Inspirationen dafür, wie jeder für sich einen optimalen Tag gestalten könne, erhielten die Fachbesucher von Slatco Sterzenbach in seinem Vortrag «Der perfekte Tag». Ein provokativer Titel, gab der Keynote Speaker zu. «Wir wissen, Perfektionismus kann uns in Richtung Burnout treiben», gab er zu bedenken. «Aber vielleicht können wir uns darauf einigen: Ein perfekter Tag ist ein Tag, an dem Sie am Ende des Tages sagen können ‹Ja, das war schön›. Sie haben sich etwas Kleines gegönnt, Sie haben sich vielleicht beruflich oder privat etwas weiterentwickelt und hatten abends noch Energie für Ihren Partner.» Wichtig sei es, die Balance für sich zu finden, jedoch nicht im Sinn einer Work-Life-Balance. «Die Arbeit nimmt einen grossen Teil unseres Lebens ein», versuchte der Lebenskraftexperte klarzumachen. Daneben und den weiteren Pflichtaufgaben des Tages, zum Beispiel im Haushalt, blieben einem oft nur wenige Stunden, in denen man sagen könnte «Jetzt habe ich Zeit zum Leben.» Jeder müsse sich überlegen, ist mein Job etwas, das eher Energie gebe oder raube. «Wenn die Arbeit eher Energie raubt, dann empfehle ich einen Jobwechsel!», so der Ratschlag von Sterzenbach.

«Auch mal mental um die Ecke gehen»

Einen Weg zu mehr innerer Kraft beschrieb die Trainerin Katharina Maehrlein in ihrem Vortrag «Die Bambusstrategie – Den täglichen Druck mit Resilienz meistern». Der Begriff Resilienz stamme aus der Physik, aus der Materialkunde und beschreibe die Fähigkeit, nach Druck von aussen wieder in die Ausgangsposition zurückzukehren. «Auch wir benötigen diese Fähigkeit», erklärte die Expertin. Für einen Menschen bedeute dies ein bewusster Umgang mit seinen Ressourcen. «Dies können wir trainieren», stellte Maehrlein klar: Dazu müsse man die Lücke zwischen dem Reiz, der von einer Situation ausgeht, und der darauf folgenden Reaktion wahrnehmen und gestalten, am besten vergrössern. «Wir können lernen, mental um die Ecke zu gehen.» Doch Vorsicht: Resilienz bedeute nicht, dass man ständig durch die Gegend läuft und lustig ist. «Was auch immer Sie tun, Sie werden nicht unverwundbar und der Chef wird Ihnen auch noch manchmal ‹blöde kommen›, aber Sie lernen, damit umzugehen!», eröffnete Maehrlein.

Ausblick: Swiss Office Management 2014

Auch im nächsten Jahr findet die Fachmesse für Sekretariat & Management Assistenz statt: Die Swiss Office Management präsentiert sich am 10. und 11. September 2014 wieder als Treffpunkt für Büroprofis in der Messe Zürich. Weitere Informationen sind unter www.swiss-office-management.ch zu finden.

børding exposition SA, børding Messe AG
Firststr. 15, 8835 Feusisberg
Tel. 022 736 10 80, Fax 022 733 17 51
info@swiss-office-management.ch

Swiss Handicap

29. – 30. November 2013 | Messe Luzern

Für Menschen mit und ohne Behinderung

Ein aussergewöhnlicher Messe-Event mit spannenden Inhalten

- Spannender Ausstellermix
- Top aktuelle Vorträge & Workshops
- Sonderschau Kinderwelt
- Event- & Sporthalle
- Podium & Vortragsprogramm
- Swiss Handicap Night

Barrierefreiheit – Angebote & Informationen

- Mobilität
- Kommunikation & Hilfsmittel
- Therapien & Rehabilitation
- Bildung & Beruf
- Integration am Arbeitsplatz
- Prävention & Diagnostik

DENK AN MICH · PluSport · Luzerner Zeitung · tele 1

www.swiss-handicap.ch

EstherKrauss

Keines Ihrer Produkte hat mehr Zukunft, als Ihre Dienstleistung.

Die meisten Unternehmen nutzen heute das Potenzial ihrer Dienstleistungen nicht. Dabei lässt sich Dienstleistungserfolg systematisch entwickeln und verbessern. Service Design und Service Monitoring by EstherKrauss® zeigen, wie Sie Ihre Möglichkeiten ausschöpfen und mit Ihren Dienstleistungen weit kommen. Den allerersten Schritt können Sie jetzt tun: Per Telefon 044 923 19 88 oder Email info@servicedesign.ch

Absicherung eines Rechtsgeschäfts: Bürgschaft oder Garantie?

Dr. iur. Christian Fraefel

Ist die finanzielle Stabilität des Schuldners ungewiss, benötigt der Gläubiger eine Sicherheit für den Fall, dass der Schuldner seine Leistung nicht erbringt. Hierfür stehen im Geschäftsverkehr sowohl die Bürgschaft als auch die sogenannte Garantie (auch: Garantievertrag) zur Verfügung. Bei beiden Sicherungsgeschäften verspricht ein Dritter gegenüber dem Gläubiger, für die Forderung des Schuldners einzustehen, sollte dieser den Gläubiger – aus welchem Grund auch immer – nicht befriedigen.

In der Praxis schwierig gestaltet sich zuweilen die **Qualifikation** des abgeschlossenen Sicherungsgeschäfts als Bürgschaft oder Garantie, vor allem wenn weder die Bezeichnung des Vertrages noch die einzelnen Vertragspflichten der Parteien genügend klar umschrieben sind – auch und gerade bei Verwendung einer Fremdsprache. Der Vertragsauslegung durch die Gerichte kommt daher eine bedeutende Rolle zu, zumal der Entscheid für das eine oder andere Sicherungsgeschäft weitreichende Konsequenzen für sämtliche Parteien hat.

Mit der **Garantie** verspricht ein Dritter (der Garant; oftmals eine Bank) gegenüber dem Gläubiger, für die vertragsgemässe Leistung eines andern einzustehen. Vertragsparteien sind dabei einzig der Gläubiger sowie der Garant, nicht aber der Schuldner, dessen Leistung abgesichert werden soll. Wesentliches Merkmal des Garantievertrages ist, dass für dessen Gültigkeit keine Rolle spielt, inwiefern das abzusichernde Vertragsverhältnis zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner gültig und die Leistung damit überhaupt geschuldet oder erzwingbar ist. Im vereinbarten **Garantiefall** kann sich der Gläubiger somit an den Garanten wenden, ohne dass diesem der Einwand zusteht, das zu sichernde Grundgeschäft sei ungültig oder anfechtbar. Allfällige **Formvorschriften** sowie Regeln betreffend einen **Maximalbetrag** der Garantie oder hinsichtlich der **Gültigkeitsdauer** bestehen nicht.

Im Unterschied hierzu ist die **Bürgschaft** vom abzusichernden Grundgeschäft zwischen Gläubiger und Schuldner **abhängig**. Ist die zu sichernde Schuld ungültig oder fällt sie später weg, so besteht zu Lasten des Bürgen auch keine Bürgschaftsverpflichtung. Anders als einem Garanten steht dem Bürgen jedoch zu, gegenüber dem Gläubiger **Einreden** zu erheben, die das zu sichernde Grundgeschäft betreffen, wie bspw. die Verjährung der abgesicherten Forderung. Des Weiteren ist der Bürgschaftsvertrag je nach Art der Bürgschaft unterschiedlichen **Formvorschriften** unterstellt. Diese gehen von der obligatorischen Schriftlichkeit bis hin zur öffentlichen Beurkundung.

Als wichtigste **Auslegungsregel** für das Vorliegen einer Garantie oder einer Bürgschaft dient vorwiegend die Frage, ob die Parteien das Sicherungsgeschäft vom **Bestand** der **Hauptschuld abhängig** machen wollten (Bürgschaft) oder nicht (Garantie). Hierfür sind sowohl der Sinn und Zweck als auch die Umstände des einzelnen Geschäftes entscheidend. Führt die Auslegung zu keinem klaren Ergebnis, wird **im Zweifel** eine **Bürgschaft** angenommen, da sich jemand im Zweifel immer nur eine geringere Verpflichtung auferlegen will. Die **Bezeichnung** des Vertrages alleine ist nicht entscheidend, da gerade die häufige Verwendung des englischen Begriffs «guarantee» aus dem US-amerikanischen Sprachgebrauch eher für eine Bürgschaft spricht. Missverständnisse vermag jedoch auch die Verwendung des Wortes «Garantie» zu verursachen, da hierunter oftmals etwas anderes verstanden wird. Bei Garantieerklärungen **geschäftsgewandter Banken** spricht die Vermutung jedoch für das Eingehen einer Garantie, da von solchen Garanten gerade erwartet werden darf, die Konsequenzen ihrer Wortwahl zu kennen. Dieselbe Wortwahl von geschäftlich unerfahrenen Privatpersonen lässt dagegen meist die Annahme einer Bürgschaft zu.

Dr. iur. Christian Fraefel, Rechtsanwalt

Pachmann Rechtsanwälte AG
Löwenstrasse 29, 8001 Zürich
www.pachmannlaw.ch
christian.fraefel@pachmannlaw.ch

Anzeigen

Die ungerechtfertigte Betreibung

lic. iur. Adrian Häcki, LL.M.

Ein Eintrag im Betreibungsregister kann dem Betriebenen einige Unannehmlichkeiten bereiten, ganz egal, ob die Betreibung gegen ihn gerechtfertigt oder ungerechtfertigt eingeleitet wurde. Im Folgenden soll ein Augenmerk auf die ungerechtfertigte Betreibung, deren Auswirkungen für den Schuldner und die möglichen Wege aus der schädigenden Situation gerichtet werden.

Geldschulden werden nach schweizerischem Schuldbetreibungs- und Konkursrecht (SchKG) entweder auf dem Weg der Schuldbetreibung oder des Konkurses vollstreckt. Die Einleitung des Betreibungsverfahrens verläuft bei der Schuldbetreibung als auch beim Konkurs einheitlich. Es handelt sich dabei um ein staatliches Verfahren. Auf das blosse Begehren eines Gläubigers um Einleitung der Betreibung und ohne vorgängige Überprüfung der Forderung fertigt das zuständige Betreibungsamt den Zahlungsbefehl aus und stellt ihn dem im Betreibungsbegehren bezeichneten Schuldner zu. Die Reaktion des Schuldners auf den Zahlungsbefehl kann darin bestehen, nichts zu unternehmen, die Forderung zu bezahlen oder innert 10 Tagen seit Erhalt des Zahlungsbefehls zu erklären, er bestreite den Bestand, die Höhe, die Fälligkeit und/oder die Betreibbarkeit der Forderung (sog. Rechtsvorschlag).

Unternimmt der Schuldner nichts, so wird der Zahlungsbefehl rechtskräftig und der Gläubiger kann ohne weitere Überprüfung der Forderung die Vollstreckung derselben verlangen. Zahlt der Schuldner, so wird die Betreibung eingestellt. Nach erhobenem Rechtsvorschlag ist die Betreibung vorerst blockiert. Will der Gläubiger die mit Rechtsvorschlag blockierte Betreibung fortsetzen, so muss er innert Jahresfrist seit der Zustellung des Zahlungsbefehls an den Schuldner gegen den Rechtsvorschlag vorgehen und unter Nachweis seiner Forderung beim Richter die sog. Rechtsöffnung verlangen. Weil der Betreibungsbeamte die in Betreibung gesetzte Forderung vor Ausstellung des Zahlungsbefehls nicht überprüfen darf, ist es möglich, dass ein Unbescholtener im Irrtum oder gar als Schikane ungerechtfertigt betrieben wird und diese Betreibung ungeachtet deren Unrechtmässigkeit ins Betreibungsregister eingetragen wird.

Schädigende Betreibungsregistereinträge

Die Betreibungsregistereinträge eines Dritten der letzten fünf Jahre kann jeder einsehen, der ein Interesse daran glaubhaft macht (Art. 8a SchKG). Die Anforderungen an den Interessensnachweis sind in der Praxis relativ gering. Im Betreibungsregisterauszug offenbaren sich dem Interessierten nicht nur offene, sondern auch bezahlte, verjährte und im Irrtum oder eben absichtlich ungerechtfertigt eingeleitete Betreibungen, solange diese vom Gläubiger nicht zurückgezogen oder vom Richter aufgehoben wurden.

Die Registerkommentare zu den einzelnen Betreibungen beschränken sich jedoch lediglich darauf, ob eine Betreibung noch offen ist und in welchem Stadium des Betreibungsverfahrens sie sich befindet. Für den Einsehenden ist hingegen nicht ersichtlich, aus welchem Grund eine Betreibung eingeleitet wurde. Es ist einem Dritten daher nicht möglich abzuschätzen ob eine Betreibung z.B. ungerechtfertigt im Irrtum oder gar mit böser Absicht als Schikane zustandegekommen ist. Gerade dieser Umstand kann einem zu Unrecht betriebenen Schuldner grossen Schaden zufügen, indem seine Kreditwürdigkeit fälschlicherweise herabgesetzt wird. Bei einer Vielzahl von Rechtsgeschäften und Bewerbungen (z.B. Kreditvergabe an Private und KMU, Wohn- und Geschäftsraumsuche etc.) wird der Geschäftspartner oder Bewerber aufgefordert, seine finanzielle Unbescholtenheit mittels Betreibungsregisterauszug darzulegen. Auch wenn das Gesetz von der Vorstellung ausgeht, dass das Betreibungsregister bloss verfahrensmässige Vorgänge festhalte, während sich ihm über die Begründetheit der protokollierten Vorgänge nichts entnehmen lasse, so kommt dem Betreibungsregisterauszug im Geschäftsleben auch nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung (BGE 120 II 20) dennoch eine erhebliche Bedeutung zu. Erfahrungsgemäss werden solche Einträge gemäss Feststellung des Bundesgerichts nämlich dahingehend interpretiert, dass nur in einer verschwindend kleinen Anzahl von Fällen völlig grundlos betrieben würde. In den Köpfen der meisten Leute hat es eben immer da Feuer, wo auch der Rauch ist.

Gründe für ungerechtfertigte Betreibungen

Ungerechtfertigte Betreibungen können auf unterschiedlichste Weise zustande kommen. Die Gründe dafür müssen nicht immer in der Bösartigkeit des Betreibenden liegen. So leiten Inkassobüros jährlich für tausende Debitorenausstände ihrer Klienten Betreibungen ein. Die dazugehörigen Personendaten werden dafür von den Datenbanken ihrer Klienten übernommen und aus Kostengründen oft nicht mehr nachgeprüft, bevor die Betreibung eingeleitet wird. Bestehen nun Fehler (z.B. Verwechslungen) in den Kontaktdaten der Kunden, so kann es leicht passieren, dass sich diese Fehler für die unbescholtenen Betroffenen unangenehm auswirken. Gläubiger von ungerechtfertigten Betreibungen können aber auch Dritte sein, die der Verjährung einer vermeintlichen Forderung entgegensehen und die Betreibung zwecks Unterbrechung der Verjährungsfrist einleiten. Stellt sich dann heraus, dass die Forderung nicht besteht, so bleibt dennoch oft der Eintrag dieser Betreibung im Register zurück.

Schikanebetreibungen, welche aus purer Bosheit eingeleitet werden, bleiben sicher eine Seltenheit. Nichts desto trotz kann es für den Betriebenen (z.B. für eine KMU) massiv schädigend sein, wenn er z.B. von der Geschäftskonkurrenz in unlauterer Absicht mit einer Schikanebetreibung konfrontiert wird.

Auswege aus der Klemme einer ungerechtfertigten Betreibung

Wohl der kostengünstigste und einfachste Ausweg aus der Klemme einer ungerechtfertigten Betreibung ist die Einigung mit dem vermeintlichen Gläubiger, dass dieser die Betreibung zurückzieht und die Löschung des Registereintrags beantragt. Eine ungerechtfertigte Betreibung kann aber nicht nur dem Betriebenen einen Schaden angedeihen lassen, sondern auch für den Gläubiger unter Umständen Schadenersatzansprüche des Schuldners zur Folge haben.

Dies gilt es vom Gläubiger im Rahmen der Verhandlungen über den Rückzug seiner Betreibung zu bedenken. Sofern die ganze oder auch nur ein Teil der betriebenen Summe ungerechtfertigt ist, kann eine Rückzugsvereinbarung zwischen dem Schuldner und

dem Gläubiger in gütlicher Einigung erfolgen. Bei der Ausarbeitung der Rückzugsvereinbarung macht es sich für den Schuldner oft bezahlt, wenn er nicht nur die verpflichtende Erklärung des Gläubigers entgegennimmt, wonach dieser die Betreibung beim Betreibungsamt zurückziehen werde, sondern mit dem Gläubiger auch ausmacht, dass dieser den Betriebenen selber zum Rückzug der Betreibung beim Betreibungsamt bevollmächtigt. So ist es dem Schuldner gewährleistet, dass der Gläubiger ihn nach Abschluss der Vereinbarung nicht unnötig auf den Rückzug und die Löschung der Betreibung warten lässt und der Eintrag im Betreibungsregister nicht unnötig lange bestehen bleibt.

Der Klageweg

Zeigt sich der Gläubiger nicht einsichtig und schlägt er eine gütliche Einigung aus, so steht dem zu unrecht Betriebenen zur Wegschlagung der Betreibung und Löschung des ungerechtfertigten Registereintrags nur noch der wesentlich kosten- und zeitintensivere Klageweg offen. Auf dem Wege der sog. negativen Feststellungsklage (Art. 85a SchKG) kann erreicht werden, dass der Richter in einem beschleunigten Verfahren feststellt, die Schuld würde nicht oder nicht mehr bestehen resp. sei gestundet. Macht der unbescholtene Schuldner dies dem Richter unmittelbar glaubhaft, so stellt der Richter die Betreibung vorläufig ein. Stellt sich im anschliessenden Verfahren heraus, dass die Forderung nicht besteht, so hebt der Richter die Betreibung auf, womit auf Verlangen auch der ungerechtfertigte Betreibungsregistereintrag aus dem Betreibungsregister gelöscht wird.

Gemäss Gesetzeswortlaut kann die negative Feststellungsklage zu jedem Zeitpunkt des Betreibungsverfahrens eingebracht werden. In der Praxis sieht dies jedoch anders aus, denn das Bundesgericht hielt es in dessen am 16. Februar 1999 ergangenen Entscheid (BGE 125 III 149 ff.) für nötig, die Klage ohne zwingenden Grund zeitlich zu beschränken und lässt die negative Feststellungsklage erst dann zu, wenn entweder im Rechtsöffnungsverfahren gegen die Anträge des Schuldners entschieden wurde oder wenn dieser gar keinen Rechtsvorschlag erhoben hat.

Rechtsvorschlag

Hat also ein Schuldner, der mit einer ungerechtfertigten Betreibung konfrontiert wurde sofort Rechtsvorschlag erhoben und damit zu Recht den Bestand der Forderung bestritten und wurde dieser Rechtsvorschlag vom Gläubiger nicht beseitigt, so steht dem Schuldner nach Ansicht des Bundesgerichts keine Klage auf Feststellung des Nichtbestands der zu Unrecht in Betreibung gesetzten Forderung zu.
Somit stellt sich dem unbescholtenen Betriebenen nun die schwierige Frage, ob er gleich von allem Anfang an in Klageabsicht auf den ansonsten fast zwingend zu erhebenden Rechtsvorschlag verzichten soll, was es dem Gläubiger bei Scheitern der Klage ermöglichen würde, weitgehend ungehindert die Pfändung resp. die Konkurseröffnung über den Schuldner zu begehren.

Erhebt der Betriebene aber fristgerecht Rechtsvorschlag und setzt der vermeintliche Gläubiger dann (absichtlich) die blockierte Betreibung nicht ins Rechtsöffnungsverfahren fort, so sind dem Schuldner für den oben beschriebenen Klageweg die Hände gebunden und die Betreibung bleibt vorerst im Betreibungsregister eingetragen. Dem Schuldner stehen dann nur noch beschränkte und langwierigere prozessuale Mittel zur Verfügung, um einem ungerechtfertigten Eintrag im Betreibungsregister zu entkommen.

Wer einer ungerechtfertigten Betreibung entgegensieht, ist daher gut beraten, den Rechtsvorschlag noch nicht am ersten Tag zu erheben (die Frist dafür beträgt 10 Tage) und sofern er sich mit der Situation überfordert fühlt, umgehend rechtlichen Rat zu suchen.

Herzer Rechtsanwälte
Bahnhofstrasse 61, 8001 Zürich
Tel. 044 225 88 88, Fax 044 225 88 80
adrian.haecki@herzerpartner.ch
www.herzerpartner.ch

Eine Investmentstrategie unbeeindruckt von den Börsen-, Immobilien-, Staaten-, Finanz- und Eurokrisen der letzten Jahre

Attilio T. Rudin und Brenda I. Rudin

Schon seit Jahrzehnten sind US-Zweitmarktpolicen, so genannte Life Settlements, als interessante Anlageform bekannt, da sie hohe Kapitalsicherheit und attraktive Erträge bieten. Der Grundstein für den rechtmässigen Handel wurde bereits im Jahre 1911 gelegt, somit existiert der US Zweitmarkt seit über 100 Jahren.

Das Anlagemodell ist denkbar einfach. Der Investor kauft eine ganze Police oder einen Anteil * einer US-Police, meistens von versicherten Personen zwischen 75 und 90 Jahren. (* Beteiligung bereits ab 50.000 USD möglich) Bei Fälligkeit der Police bekommt der Investor die garantierte Versicherungssumme ausbezahlt. Diese Auszahlung ist völlig unabhängig von den Entwicklungen der traditionellen Märkte oder Staaten oder Finanzmarktkrisen.

Lexington LS hat seit 10 Jahren die BESTE REPUTATION am Markt und mit seiner einzigartigen Konstruktion WELTWEITE ALLEINSTELLUNG

30 JAHRE ERFAHRUNG der Gründer Lexingtons stehen für absolute Professionalität im Lebensversicherungsmarkt

SICHERHEIT DER KUNDEN hat höchste Priorität.
Verschiedenste Vorkehrungen, wie weltweit bekannte und renommierte Partner, sichern die Kundengelder und gewährleisten Kapitalerhalt und Kontinuität:

- Lexington's Treuhänder wurde anno 1897 gegründet und mehrfach ausgezeichnet
- Standort Bermuda – der Standort der weltgrössten Versicherer
- Regions Bank – eine der Top Banken in den USA
- Lexington ist Mitglied der LISA – dem US-Branchenverband

TRANSPARENZ: Kunden wählen aus bereits bestehendem Policen-Portfolio aus!
Kein Blindpool (!)

Wenn auch Sie von diesem einzigartigen Investment profitieren möchten und sich Ihr Vermögen erfolgreich vermehren soll, dann besuchen Sie bitte für weitere Informationen unsere Webseite unter www.lexington.bm oder kontaktieren Sie Herrn Rudin für ein unverbindliches Gespräch unter Telefonnummer 031 951 36 91

ATR Consulting GmbH
Moosstrasse 17, Postfach 40, 3073 Gümligen
Tel. 031 951 36 91, www.atr-consulting.ch
info@atr-consulting.ch

Anzeigen

Globale Beratungen in den Bereichen:
Finanzdienstleistungen/Asset Management / IT Consulting/Projekt Management, Implementierungen (SBC Technologien)
Immobilien/Liegenschafts Renovationen / Liaison Services für Fremdfirmen

ATR Consulting GmbH • Moosstrasse 17 • Postfach 40 • 3073 Gümligen • Tel. 031 951 36 91 • www.atr-consulting.ch

Ausgabe Oktober Spezialbeilage zur Zeitung ERFOLG 9/2013

Aus- und Weiterbildung

Wissensforum

Stellenvermittlung

Ausbildungscenter

Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt von den Kompetenzen Ihrer Mitarbeitenden ab.

Manpower zählt zu den marktführenden Anbietern innovativer Personallösungen. Wir stellen unser Fachwissen in der Rekrutierung von Fest- und Temporärarbeitenden, HR-Beratung, Outsourcing, Evaluierung, sowie Kompetenzentwicklung in Ihren Dienst.

Um die Produktivität und Innovationskapazität Ihrer Unternehmung zu steigern, bieten wir Ihnen die entsprechenden Talente. Jedes Jahr vermittelt Manpower Schweiz mehr als 20 000 Temporärarbeitende oder Festangestellte an ihre 5000 Kunden in allen Regionen und Branchen. 400 Mitarbeitenden in 70 Filialen arbeiten täglich daran, Ihnen innovative Personallösungen anzubieten, die alle Phasen des Beschäftigungszyklus umfassen.

Manpower®

www.manpower.ch

Werner A. Rupp

Geschätzte Leserinnen und Leser

Aus- und Weiterbildung ist ein wichtiges Thema, natürlich nicht nur in unserer Spezialbeilage sondern auch in den Betrieben der KMU. Jedes Jahr fehlen hunderte von Lehrlingen, die in einem Spezialgebiet auszubilden sind. Manchmal fragt man sich, wo sind die jungen Berufs-leute geblieben und was wollen sie eigentlich? Sind nur noch Traumberufe wie Pilot und IT-Techniker gefragt und in welche Richtung geht es? Oder werden zukünftig vermehrt Akademiker in verschiedenen Berufsbranchen engagiert. Nein, es gibt in jedem Berufstand und in jeder Branche genügend Arbeitsplätze, die besetzt werden können oder müssen. Aus- und Weiterbildung ist im Grundgesetz verankert und ermöglicht allen Sozial- und Gesellschaftsschichten eine entsprechende Aus- und Weiterbildung. Grosse Konzerne wie COOP und Banken haben sogar eigene Aus- und Weiterbildungsstäten, um ihre Mitarbeiter entsprechend zu schulen. Vermehrt kümmern sich Personal- und Stellenvermittlungsfirmen um Leute, die auf der Suche nach einer neuen Herausforderung sind. Das macht durchaus Sinn und erspart Firmen grossen zeitlichen Aufwand bei der Durchsicht von Dossiers und Bewerbungen. Bei einem Stelleninserat unserseits hatten wir rund 40 Bewerbungen. Die Hälfte davon war unbrauchbar, weil die Bewerber falscher Angaben von Telefonnummern und Email-adressen machten und gar nicht kontaktiert werden konnten. Rückfragen von Bewerbern gab es eine oder zwei und von den übrigen meldeten sich rund ein halbes Dutzend nicht mehr! Oft geht es nur darum, sich zu bewerben, aber möglichst keinen Job zu erhalten. Die Arbeitslosenkasse und das RAV helfen dann schon! Auch telefonische Anfragen gehen genau in diese Richtung. Überlassen Sie daher die Durchsicht der Dossiers ruhig einem Profi und vertrauen Sie auf dessen Sach- und Menschenkenntnisse. Sie ersparen sich dadurch möglicherweise eine Menge Arbeit und Probleme. In diesem Sinne wünsche ich ihnen weiterhin viel Glück und Erfolg bei ihrer Aus- und Weiterbildung.

Werner A. Rupp

Redaktions- & Verkaufsleitung
Netzwerk-Verlag GmbH, Zug

Inhaltsverzeichnis

Ausgabe Oktober 2013
Spezialbeilage zur Zeitung ERFOLG 9/2013

Manpower	2
Der KMU Lotse	4
ABZ-SUiSSE	5
FSFM – Farb-, Stil -und Imageberatung	6
BWL Institut Basel	7
mynewjob.ch – Stellenvermittlung	8
socialdesign	9
3. Schweizer Wissensforum	10
human life support	11
sfb Bildungszentrum	12
Seminar für Unternehmer	13
Ihre Partner beim SFK	14
Classei	15

Impressum

Herausgeber:
KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. : 041 348 03 30
Fax : 041 348 03 31

Geschäftsstelle:
Industriestrasse 10-12 (2. Stock),
6010 Kriens

www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch

Verlagsleitung:
Roland M. Rupp

Redaktionsleitung:
Werner A. Rupp

Verkauf:
Klaus Fuchs, Paul Wisler, Michel Wäspi,
Patrick Buser

Auflage:
35'000 Leser

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

Aus- und Weiterbildungen in KMUs. Investitionen oder Ausgaben?

In Grossfirmen gehört die Weiterbildung der Angestellten zum Berufsalltag. Bei vielen wird es als eine Art Belohnung betrachtet, bei manchen als ein Zweck, um die Leute auf das gewünschte Niveau zu bringen. Wie sieht es bei KMUs aus? Wird dort Weiterbildung als Investition oder als Ausgabe betrachtet?

Letztes Jahr beschrieb ich die «Learning Organisation», doch dieses Jahr möchte ich die Betrachtung von Weiterbildungen seitens der Geschäftsleitung etwas beleuchten. Ich selbst habe in grossen Firmen oftmals beobachten können, dass Assistentinnen Sprachkurse angeboten wurde, damit sie auch in Englisch oder Französisch mit den Kunden korrespondieren konnten. Das ist auch sehr gut und für beide Parteien nützlich. Auf die Frage, warum ich keine finanzielle Unterstützung für eine (sinnvolle) Weiterbildung bekäme, war die Antwort meistens: «Du hast doch bereits das notwendige Wissen für Deinen Aufgabenbereich!» Logisch. Deswegen wurde ich ja auch engagiert. Aber warum hatte man keine Assistentinnen engagiert, welche die notwendigen Sprachen bereits beherrschten? Es stellte sich heraus, dass es an einer längerfristigen Betrachtung der Lohnkosten lag. Eine Weiterbildung stellte eine Art Bonus dar, welcher der Firma über Jahre weniger kostete als ein höheres Salär. Damit lagen die Betrachtungen von Investitionen und Ausgaben nicht sehr weit auseinander. (Ich bekam später übrigens auch die erwünschte Unterstützung für eine Erweiterung meines Fachwissens!)

Wie betrachten jedoch KMUs eine Aus- oder Weiterbildung? Proportional gesehen, stellen solche Ausgaben für sie wahrscheinlich einen höheren Anteil am Budget dar, als bei grösseren Unternehmen und müssen daher sorgfältigst berechnet werden. Dazu kommt, dass kleine Firmen meistens keine interne Person beschäftigen, die sich um die Aus- und Weiterbildung der Angestellten kümmert. Desto kleiner eine Firma ist, umso mehr gewinnt das Kosten-Nutzen Verhältnis dieser Ausgaben also an Bedeutung. Warum sollte also ein kleines Unternehmen für Weiterbildungen bei seinen Angestellten sorgen? Oftmals werden dadurch interne Strukturprobleme gelöst, wie z.B. mit den bekannten «Team-Building» Kursen. (Das ist bei den «Grossen» nicht anders.) Anderseits können KMUs dadurch sehr schnell und flexibel auf Veränderungen im Markt reagieren. Verändert sich der Markt, muss sich die Firmenstruktur diesen Veränderungen anpassen. Man denke nur an den grossen Wechsel vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt, den die sozialen Medien hervorgerufen haben. Diese Anpassung ist absolut notwendig und kann daher auf der Investitionsseite gebucht werden. Der dadurch erhoffte Gewinn muss genauso attraktiv für die Firma wie für die Angestellten sein. Eine «Win-Win» Situation also.

In der heutigen Zeit, wo Sparmassnahmen immer populärer werden, bevorzugen Firmen Angestellte, die nicht allzu viele verschiedene Ausbildungen hinter sich haben (und somit zu teuer sind), um ihnen dann genau die Weiterbildungen anzubieten, welche für die Firma relevant sind. Der «customized employee» ist geboren. Angestellte, die eine genau auf die Firmenbedürfnisse abgestimmte Ausbildung haben werden als kosteneffizient betrachtet und daher lieber beschäftigt als überqualifizierte Menschen. Spezifische Ausbildungen werden daher vermehrt als Investitionen betrachtet gegenüber einer Überqualifikation, welche als Kostentreiber betrachtet wird.

In diesem Sinne, wünsche ich Ihnen, gezielt nützliche Weiterbildungsangebote für Ihre Angestellten zu finden, damit beide Seiten optimal davon profitieren können.

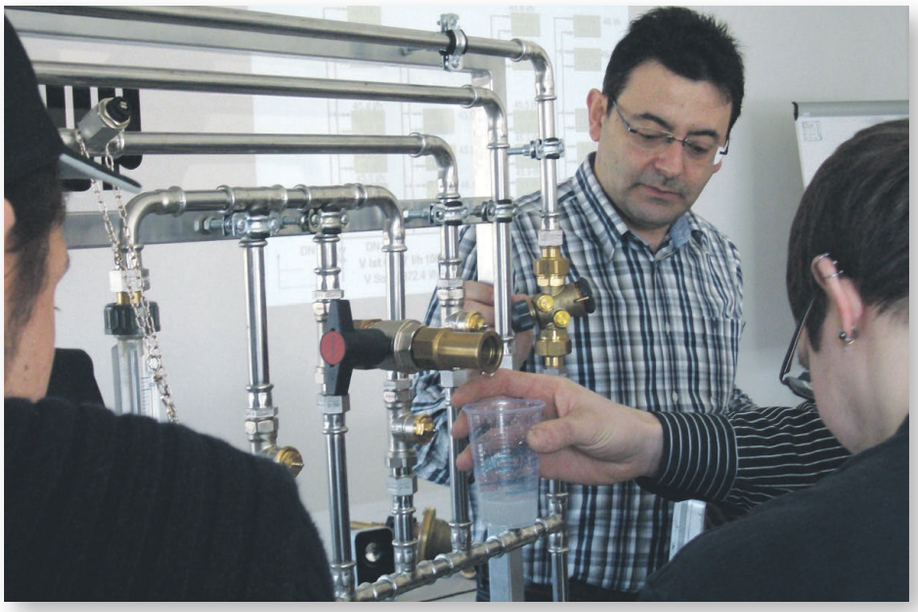
Ihr KMU-Lotse, Robert W. Haas

rwh@datanalytics.ch
Tel. 041 712 20 61

Mit ABZ-SUiSSE erfolgreich durchstarten

Starten Sie mit ABZ-SUiSSE in eine erfolgreiche berufliche Zukunft! ABZ-SUiSSE – das Ausbildungszentrum für Haus-, Energie-, Gebäude- und Instandhaltungstechnik in Reiden zählt landesweit zu den führenden Aus- und Weiterbildungseinrichtungen auf diesem Sektor. Mit dem umfangreichen Praxislabor in Reiden verfügt ABZ-SUiSSE über ein Alleinstellungsmerkmal in der Schweiz.

Die Seminarteilnehmer erhalten dort eine einzigartige, praxisbezogene Ausbildung. Die zuvor vermittelte Theorie kann so direkt und ohne Umwege an den installierten und betriebsfähigen Anlagen und Bauteilen umgesetzt werden. «Gelerntes kann direkt angewendet werden, wodurch wir eine hohe Methoden- und Fachkompetenz gewährleisten», sagt ABZ-SUiSSE-Geschäftsführer Kaspar Bolzern.



ABZ-SUiSSE wurde im Jahr 2006 mit dem Ziel einer kompetenten Aus- und Weiterbildung mit möglichst viel Praxisbezug gegründet. Die Einrichtung versteht sich als persönliche, nicht anonyme Bildungseinrichtung, deren Hierarchieebenen von Beginn an bewusst flach gehalten wurden. Derzeit arbeiten 54 Dozenten in den Bereichen Haus-, Energie-, Gebäude- und Instandhaltungstechnik.

Die Lehrgänge Hauswart, Hausmeister, Instandhaltungsfachmann, NIV 15, Servicetechniker Heizung, Lüftung, Sanitär, Solartechniker, sind ausgerichtet auf den erfolgreichen Abschluss einer Berufsprüfung, einer höheren Fachprüfung oder eines Zertifikats.

Starken Praxisbezug haben die Seminare in Haus- und Gebäudetechnik, Gebäudeunterhalt, Reinigung, Hygieneschulung, die für Berufstätige genauso geeignet sind wie für nebenamtlich tätige Hauswarte oder Fachfremde mit dem Interesse für die entsprechende Materie. Sämtliche Seminare werden berufsbegleitend durchgeführt. Die Klassengrössen sind bewusst klein gehalten, um eine individuelle Förderung zur Erreichung der Lernziele zu gewährleisten. «Ihnen Wissen zu vermitteln, ist unsere Motivation», betont Bolzern, der besonders stolz darauf ist, dass ABZ-SUiSSE seit diesem Sommer zu dem illustren Kreis von eduQua zertifizierten Institutionen zählt. eduQua ist das Schweizerische Qualitätslabel für Weiterbildungsinstitutionen, welches die Qualität der Einrichtung und ihres Unterrichts sichert, damit für mehr Transparenz auf dem Aus- und Weiterbildungsmarkt sorgt. Das Label wurde im Jahr 2000 schweizweit eingeführt und zeichnet gute Weiterbildungseinrichtungen, die die entsprechenden Anforderungen erfüllen, aus.

ABZ-SUiSSE liegt verkehrsgünstig direkt an der A2/E35 und ist somit ideal erreichbar aus allen Regionen der Schweiz, aus Süddeutschland und dem benachbarten Elsass. Informationen zu Seminaren und Weiterbildungsangeboten finden Sie unter www.abz-suisse.ch oder auf unserer Facebook Seite von ABZ-SUiSSE.

Ausbildungszentrum für Haus-, Energie-, Gebäude-, Instandhaltungstechnik
Kaspar Bolzern
Wiggermatte 16
6260 Reiden

Tel. 062 758 48 00, Fax 062 758 48 01
info@abz-suisse.ch, www.abz-suisse.ch

Mit Stil zum Ziel

Eine kundengerechte, aktuelle und permanente Weiterbildung ist heutzutage aus dem Berufsleben nicht mehr wegzudenken. Aber Fachwissen alleine genügt nicht, auch das persönliche Erscheinungsbild muss mit dem Berufsbild übereinstimmen. Dabei spielt der erste Eindruck eine tragende Rolle. Denken Sie nur an ein Vorstellungsgespräch in einem nicht branchengerechten Outfit. Die Kleiderwahl kann in diesem Fall über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Wie wollen Sie wirken?
Kompetenz, Professionalität und Seriosität kommen in dunklem Anzug und Krawatte perfekt zum Tragen. In Jeans und T-Shirt wirken Sie freizeitlich leger, aber auch wenig verbindlich. Natürlich gibt es Abstufungen und je nach Branche und Beruf wären Sie in dunklem Anzug und Krawatte overdressed. Wählen Sie für wichtige Anlässe trotzdem immer eine bessere Bekleidung als im Alltag. In einer klassischen, dunklen Hose, blitzsauber geputzten Schuhen und Hemd – je nach Anlass oder Branche mit oder ohne Krawatte und Veston – können Sie fast überall erscheinen, ohne einen falschen oder negativen Eindruck zu hinterlassen. Dasselbe gilt auch für die Damenbekleidung, dort natürlich mit weiblichen Bekleidungselementen.

Farb- und Stilberatung – die Basis für sicheres Styling
Eine Farb- und Stilberatung gibt Damen und Herren die nötige Sicherheit beim persönlichen Styling, der Farbwahl und der gekonnten Kombination der Stilelemente. Kundinnen und Kunden erhalten zusätzlich neue Inputs und Ideen für die Umsetzung mit den bestehenden und den Kauf von neuen Bekleidungsteilen. Kompetente Beraterinnen aus Ihrer Umgebung finden Sie auf der Homepage des Schweizer Fachverbandes für Farb-, Stil- und Imageberatung FSFM www.fsfm.ch.

Mit Stil zum Ziel
Überlassen Sie die Wahl Ihrer Bekleidung in Zukunft nicht mehr dem Zufall. Ihre Fachkompetenz und Ihr Bewusstsein für Stil und Eleganz spiegeln sich stark in der Art Ihrer Kleiderwahl wider.

Professionelle Beratungen
Um andere Personen bei ihrem Erscheinungsbild kompetent beraten und bei Veränderungsprozessen begleiten zu können, braucht es nebst modischem Flair und Einfühlungsvermögen eine fundierte Ausbildung, die der Schweizer Fachverband für Farb-, Stil- und Imageberatung anbietet. Als Inhaber der Trägerschaft für die eidgenössische Berufsprüfung für Farb- und Modestilberaterinnen garantiert der FSFM interessante und vielseitige, qualitativ hochstehende Aus- und Weiterbildungen.

Lehrgänge und Ausbildungen beim FSFM

Diplomierte Farb- und Modestilberater/in FSFM - Gesamtausbildung 23 Tage
Diplomlehrgang für Personen, welche professionelle Farb- und Modestilberatungen, Outfit- oder Garderobenberatungen anbieten möchten. Optimale Vorbereitung auf die Eidgenössische Berufsprüfung.

Verkürzte Basiskurse Farb- und Modestilberater/in mit Attest - Lehrgang 7 oder 11 Tage
Teilausbildung für alle, welche ihr Styling-Wissen vertiefen oder typgerechte Produkte verkaufen möchten wie Schneider, Goldschmiede, Floristen, Optiker, Modeberater, Coiffeure, Kosmetiker, Visagisten etc.

Einführung ins Thema Farbe und Stil 1 Tag
Tageskurs zum Thema Farbe und Stil. Für Interessierte, welche sich Basiskenntnisse aneignen möchten, um bei Verkaufsgesprächen auf farb- und stilspezifische Bedürfnisse eingehen zu können.

Personal Shopper/in FSFM mit Attest - Lehrgang 4 Tage
Lehrgang für alle, welche professionelle Einkaufsbegleitungen für Damen und Herren anbieten und ihre Kunden typ- und anlassgerecht beraten.

Diplomierte Visagist/in FSFM - Lehrgang 6 Tage
Diplomlehrgang für Personen, welche professionelle Tages-, Abend- und Braut-Make-ups erstellen möchten. Optimale Ausbildung für die Modulprüfung 12 des Visagistenverbandes.

So finden Sie das passende Ausbildungsmodul
Die Ausbildungsmodule beim Fachverband sind vielfältig und können individuell zusammengestellt werden. Gerne ist Ihnen Frau Benz von unserer Geschäftsstelle dabei behilflich, die richtige, auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Ausbildung zu finden. Oder besuchen Sie unseren nächsten Infoabend am 13. Januar 2014 in unserem Kurslokal in Erlenbach.

FSFM
SCHWEIZER FACHVERBAND FARB-, STIL -UND IMAGEBERATUNG
www.fsfm.ch – Telefon 031 901 28 09

Weiterbildung sichert Erfolg und bindet Fachkräfte

BWL-Wissen praxisnah berufsbegleitend im Fernlehrgang studieren

Gut ausgebildete Mitarbeiter sichern den Unternehmenserfolg und bleiben dem Betrieb treu. Was liegt für Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) also näher, als mit Weiterbildung in ihre Mitarbeiter zu investieren? Das BWL-Institut & Seminar Basel deckt das Themenfeld der klassischen Betriebswirtschaftslehre ab und zielt auf Führungskräfte und Nachwuchsmanager ohne wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung. «In kompakter Form systematisch praxisrelevantes Wissen aus der Betriebswirtschaftslehre vermitteln und für die betriebliche Anwendung aufbereiten», beschreibt Studienleiter Dr. Ralf Andreas Thoma das Hauptziel der Fernlehrgänge am Betriebswirtschaftlichen Institut & Seminar Basel (www.bwl-institut.ch). Der modular aufgebaute Fernlehrgang beginnt am 15. Oktober 2013.

Studienleiter Dr. Ralf Andreas Thoma

Während grosse Unternehmen aus personalpolitischen Motiven auf Weiterbildung setzen, wollen KMU in erster Linie den Erfolg des Betriebs sichern. Deshalb sehen es Unternehmer und Geschäftsführer gerne, wenn sich Mitarbeiter weiterbilden. Die Bereitschaft von Mitarbeitern kleiner Unternehmen, Freizeit für das berufsbegleitende Studium einzubringen, so hat Dr. Ralf Andreas Thoma festgestellt, ermögliche eine hohe Stundenzahl an Weiterbildung bei leichterer Finanzierbarkeit. Fernstudienangebote bedeuten zwar für die Teilnehmer erhöhten Einsatz, sie blieben aber dem Arbeitgeber an gewohnter Stelle erhalten. Dies spare Lohnkosten – etwa für die Einarbeitung eines Vertreters – im Vergleich zu Arbeitnehmern, die sich für ein Präsenzstudium abmelden. «Das starke persönliche Engagement zeigt oft eine hohe Bindung an das Unternehmen», so der Studienleiter. Der aufkommende Fachkräftemangel erfordere mehr, aber auch effiziente Weiterbildungsaktivitäten der Unternehmen. Ein entsprechendes Angebot erhöhe zudem die Attraktivität des Arbeitplatzes.

In den praxisorientierten Fernstudiengängen des BWL-Instituts steht fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen im Vordergrund. Das neun- bis zwölfmonatige berufsbegleitende Intensivstudium «BWL» ist auf die Bedürfnisse von Führungskräften und Nachwuchskräften zugeschnitten, die sich zur Ergänzung ihres Fachwissens umfassende betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignen wollen. Die klare Konzentration auf die wesentlichen Themen der Betriebswirtschaftslehre sei einer der wichtigsten Vorteile des berufsbegleitenden Fernstudiums. «Die modular aufgebauten Kurse sind so abgestimmt, dass die Teilnehmer zeitlich und örtlich flexibel das Aufgabengebiet studieren können.» Die Teilnehmer werden zudem individuell und persönlich durch den Studienleiter betreut.

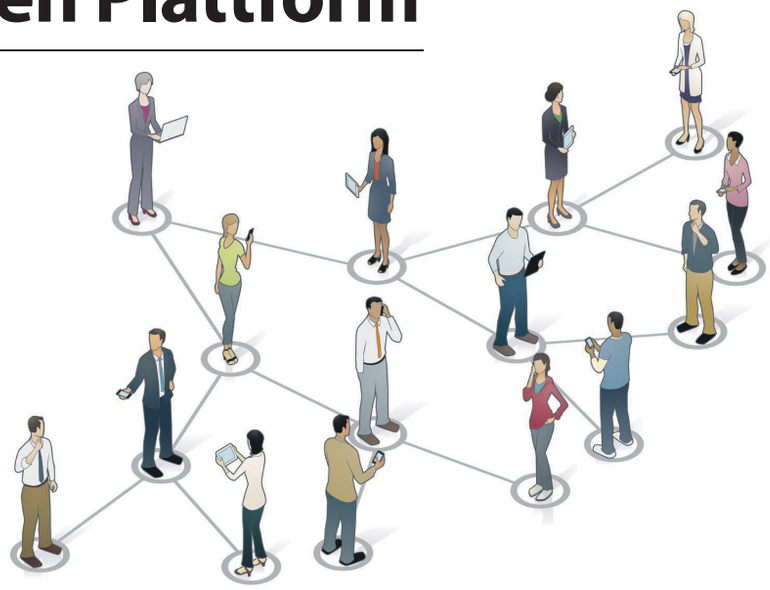
Der in zehn Module unterteilte Studiengang, der bereits zum 30. Mal aufgelegt wird, schliesst als Dipl.-Betriebsökonom (BI) ab. Praxisrelevante Kenntnisse in «Betriebswirtschaft» stehen im Fokus des Fernlehrgangs: Neben einer Einführung geht es um das Rechnungswesen (Bilanz und GuV, Kosten- und Leistungsrechnung), um Controlling, Marketing, Finanzierung, Investitionsrechnung sowie zwei Kapitel der Unternehmensführung und einen Abstecher in die Volkswirtschaftslehre. Die Studiengebühr für die Intensivstudiengänge «Betriebswirtschaft» beträgt CHF 7.100. Für erwerbslose und gekündigte Teilnehmer gelten Sonderkonditionen.

Betriebswirtschaftliches Institut & Seminar Basel AG

BWL Institut Basel

Die 1999 in Basel gegründete Betriebswirtschaftliches Institut & Seminar Basel AG bietet als privates Weiterbildungsinstitut ein praxisorientiertes effizientes Studienangebot. Über 100 Teilnehmer schreiben sich jährlich in die Intensivstudiengänge ein. Das Institut hat am 12. März 2007 das eduQua-Zertifikat erhalten. Das Schweizerische Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen wurde am 31. März 2013 erneut bestätigt. Außerdem ist das Institut Mitglied im Schweizerischen Verband für Erwachsenenbildung (SVEB) und der European Association of Distance Learning (EADL). Weitere Infos unter **www.bwl-institut.ch**.

Bedürfnisgerechte Stellenbesetzung dank der flexiblen Plattform



Die Ausschreibung einer offenen Stelle in einer Zeitung kann nur wenige wichtige Anforderungen aufführen. Die Vorstellung der Firma als künftiger Arbeitgeber ist kaum möglich. Die modernen Arbeitnehmer(innen) verlangen eine grosse Transparenz, welche die Firmenkultur einbezieht. Nur eine webbasierte Plattform kann diese Informationen liefern.

Wo liegt der Unterschied zwischen einem Zeitungsinserat und der Plattform mynewejob.ch?
Ein Zeitungsinserat mit limitierter Reichweite kostet schnell mehr als tausend CHF. Bezüglich der Festlegung des Anforderungsprofils ist man limitiert. Zudem kann man die Firma mit ihren Eigenheiten nicht darlegen. Auf der Plattform mynewjob.ch ist der Zugriff für Stellensuchende einfach und kann von jedem beliebigen Ort aus vorgenommen werden. Suchmaschinen helfen, dass man schnell auf die Plattform hingewiesen wird.

Welche Informationen kann eine Firma über sich selber auf die Plattform aufschalten?
Es gilt zu unterscheiden zwischen firmenspezifischen Angaben, konkret dem Firmenprofil, und den eigentlichen Ausschreibungen offener Stellen. Eine Firma kann, wenn sie in den Bereich „Stelle inserieren" eintritt, dank den übersichtlichen Rubriken ein Firmenprofil erstellen, wobei die Möglichkeit besteht, mit einem Premium Paket die Aufmerksamkeit zu erhöhen. Konkret bedeutet dies, dass eine Firma die Möglichkeit hat, vom einfachen, übersichtlichen Profil bis hin zu einer beachtlichen Präsentation mit Werbewirksamkeit auf der Plattform mynewjob.ch zu erscheinen.

Welche Informationen kann eine Firma über offene Stellen auf die Plattform aufschalten?
Ob eine oder mehrere offene Stellen zu einem bestimmten Zeitpunkt besetzt werden müssen, spielt keine Rolle, da die Anforderungen an die zu besetzenden Funktionen in der Firma hinterlegt werden können. Zudem ist es möglich, dass die Firma genau angibt, wer als Ansprechperson für eine bestimmte Stelle zuständig ist. Diese kann sich bereits auf der Plattform vorstellen, sodass eine erste Hürde zwecks Kontaktaufnahme leicht genommen wird.

Bei so vielen Möglichkeiten und grosser Flexibilität stellt sich die Frage der Kosten.
Zunächst gilt, dass Stellensuchende ihr Profil kostenlos auf der Plattform aufschalten können, sodass Gewähr besteht, dass im Gleichschritt mit der Zunahme des Bekanntheitsgrades der Plattform die Anzahl hinterlegter persönlicher Profile steigt.

Für die Unternehmungen gilt, dass wir verschiedene Pakete kennen, je nach Bedürfnis der Kunden. Auf jeden Fall ist nach dem Erstellen eines Firmenprofils das erste Inserat mit einer Laufzeit von 30 Tagen gratis ist. Über den Stand der Suche wird der Arbeitgeber automatisch informiert. Weitere 30 Tage kosten lediglich CHF 89.-. Am besten sehen Sie sich die Paketmöglichkeiten inkl. der geltenden Preise direkt auf der Webseite an. *PhilippeSchlupp*

mynewjob.ch
Spirackerstrasse 49, 8044 Gockhausen

Besuchen Sie uns auf **www.mynewjob.ch**.
Wir beraten Sie gerne.
Tel. 044 567 76 76, info@mynewjob.ch

ANZEIGE

Verantwortlich handeln – warum CSR sich für Unternehmen und Organisationen lohnt

In den letzten zwanzig Jahren hat sich das Umfeld, in dem sich Firmen und Unternehmungen bewegen, stark verändert: Wirtschaftliche Aktivitäten sind zunehmend global vernetzt, Unternehmen haben einerseits gegenüber der Politik an Einfluss gewonnen, andererseits ist die Bedeutung der Medien für die öffentliche Meinungsbildung stark gewachsen und die modernen Kommunikationsmittel ermöglichen eine rasche Vernetzung. Daraus entsteht für die Unternehmen zunehmend ein höherer Druck, wenn diese seitens der Kunden und weiterer Kreise für allfällige soziale oder wirtschaftliche Folgen ihres Handelns verantwortlich gemacht werden. Will ein Unternehmen längerfristig erfolgreich sein und sich auf dem Markt als qualitäts- und verantwortungsbewusster Player behaupten, empfiehlt es sich für dieses, die Erwartungen der Kunden und Stakeholder in die Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen. Dies gilt sowohl für multinationale Unternehmen als auch für KMU, Nonprofit-Organisationen, öffentliche Verwaltung und Forschungseinrichtungen.
Die Wahrnehmung sozialer Verantwortung als Gegenstand des Managements wird in der Literatur mit verschiedenen Begriffen umschrieben: Corporate Social Responsibility, Unternehmensethik, Corporate Citizenship oder Nachhaltigkeit. Unter dem Begriff Corporate Social Responsibility (CSR) oder Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung ist das freiwillige verantwortliche Handeln von privatwirtschaftlichen Unternehmen, welches über die gesetzlichen Forderungen hinausgeht, zu verstehen. CSR bedeutet damit, nachhaltig zu wirtschaften und zu einer wirtschaftlich leistungsfähigen, sozial gerechten und ökologisch verträglichen Entwicklung beizutragen. Die Bandbreite der Handlungsfelder von CSR reicht von der Aus- und Weiterbildung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, flexiblen Arbeitszeitmodellen, über umweltfreundliche Produktionsprozesse bis hin zur kritischen Wahl von globalen Geschäftspartnern hinsichtlich deren sozialer und ökologischer Geschäftsprinzipien. Auch Sponsoringaktivitäten oder die aktive Unterstützung der Mitarbeitenden bei der Freiwilligenarbeit (Corporate Volunteering) werden unter dem Begriff CSR subsumiert. Damit die gesellschaftliche Verantwortung systematisch in die Geschäftsstrategie einbezogen werden kann, bietet die ISO Norm 26'000 einen Orientierungsrahmen zur Definition, Einführung sowie dem internen Controlling eines CSR-Konzeptes.
Die internationale Standardisierungsorganisation ISO hat im November 2010 einen Leitfaden veröffentlicht, welcher Empfehlungen darüber abgibt, wie sich Organisationen ausrichten können, damit sie als gesellschaftlich verantwortlich wahrgenommen werden. Dieser ISO-Standard 26'000 schafft die Voraussetzungen, das Verständnis von gesellschaftlicher Verantwortung und deren Umsetzung in Unternehmen und Organisationen weltweit zu vereinheitlichen. Der ISO-Standard formuliert keine neuen Anforderungen und ist nicht für eine internationale Zertifizierbarkeit vorgesehen. Vielmehr soll dieser den Unternehmen Anleitung und Hilfestellung für den Umgang mit gesellschaftlicher Verantwortung bieten. Der Leitfaden enthält sieben Kernthemen: Organisationsführung, Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umwelt, adäquate Handlungsweisen von Organisationen, Umgang mit Konsumentenanliegen und regionale Einbindung sowie Entwicklung des Umfelds. Im Rahmen einer Erarbeitung von Handlungsvorgehen von CSR, wird grosser Wert auf eine ausgewogene Beteiligung der verschiedenen Stakeholder gelegt. Damit sichergestellt ist, dass das Ergebnis einem breit abgestützten Konsens entspricht.
Verantwortliches Handeln von Unternehmen stellt keinen Selbstzweck dar. Dies haben im Laufe der letzten Jahre immer mehr Unternehmensleitungen erkannt und handeln dementsprechend. Auch wenn es sich nicht exakt aufs Quartal zurück berechnen lässt, was das Engagement bringt oder an Kosten auslöst, steht fest, dass sich geringerer Ressourceneinsatz, optimierte Betriebsabläufe, bessere Geschäftsbeziehungen, höhere Motivation der Mitarbeitenden und die Imageverbesserung langfristig rechnen. Somit ist Nachhaltigkeit in der Unternehmensstrategie zu verankern, um so die volle Wirkung auf den Erfolg des Unternehmens zu entfalten. Gerne unterstützt Sie socialdesign ag mit ihrer langjährigen Erfahrung im Bereich Nachhaltigkeit und sozialem Management dabei, eine passende CSR-Strategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen. socialdesign ermittelt mit Ihnen die Stärken- und Schwächen bezüglich CSR, identifiziert für Sie Stakeholder und deren Bedürfnisse, berät Sie beim Strategieentwicklungsprozess, bei Beschaffung, Personalentwicklung, Kommunikation und dem Contolling der CSR.

Andreas Dvorak, CEO socialdesign ag
Jasmin Hürzeler, MA

socialdesign
sozial. kompetent.

Kornhausplatz 12, 3011 Bern
Tel. 031 310 24 80
Fax 031 310 24 81
admin@socialdesign.ch
www.socialdesign.ch

3. Wissensforum 2013 kam gut an

Führungskräfte und Unternehmer aus allen Wirtschaftszweigen sowie Experten aus der Personal- und Weiterbildungsszene waren Gast des 3. Schweizer Wissensforums am Freitag, den 6. September 2013 im Mövenpick Hotel in Zürich-Regensdorf. Sechs international renommierte Spitzenreferenten gaben ihr Management- und Leadership-Know-how weiter und begeisterten durch brillante Bühnenperformance und unterhaltsam-spritzige Rhetorik. Unterstützt wurde das einmalige Weiterbildungsformat durch zahlreiche Partner der regionalen und nationalen Wirtschaft und öffentlichen Stellen. Diesen gilt ein besonderer Dank.

Wer nicht dabei sein konnte, bekommt nun eine zweite Chance: es wurde eine Live-DVD des Wissensforums produziert. Diese wird Ende Oktober im Handel und übers internet erhältlich sein.

4. SCHWEIZER
WISSENS
FORUM
05. SEPTEMBER 2014

Das Bildungsevent der Schweiz mit internationalen Spitzenreferenten.

Das 4. Schweizer Wissensforum ist bereits in Planung. Schon jetzt werden die Top-Speaker verpflichtet.

Termin ist am Freitag, den 5. September 2014. Weitere Infos folgen zur gegebenen Zeit.

Für Unternehmen werden besondere Kontingente zu besonders attraktiven Konditionen angeboten.

www.schweizer-wissensforum.ch

Den Umgang mit Krankheitsfolgen erlernen

Das Ausmass guter Gesundheit lässt sich erst erkennen, wenn sie durch eine Krankheit beeinträchtigt ist. So gesehen kann bereits eine einfache Grippe mit Fieber, Husten, Gliederschmerzen und ein paar Tagen Bettruhe unser ganzes Denken und Handeln durcheinander rütteln. Müssen Menschen wegen einer körperlichen oder seelischen Leistungseinschränkung gleich über mehrere Monate vom Arbeitsplatz fern bleiben, werden sie um ein vieles mehr mit Fragen und Ängsten konfrontiert. Kann die volle Gesundheit überhaupt wieder erlangt werden? Ist die Rückkehr in den Betrieb überhaupt noch gesichert? Ist das Arbeitsumfeld noch geeignet, um mit dem eingetretenen Gesundheitsschaden weiter zu arbeiten? Wer hilft mir allenfalls, eine neue Stelle suchen? Und wie verhalten sich Angehörige und Freunde sowie Kolleginnen und Kollegen, wenn ich ‚krank' bleiben sollte? Erfahrungsgemäss plagen Menschen nach längerer Erkrankung neben existenziellen Sorgen auch Ängste, dass sie den Anforderungen des Lebens nicht mehr genügen. Ihr Selbstwertgefühl wird durch den Verlust der eigenen Integrität stark beeinträchtigt und es entsteht das Gefühl, nicht mehr gebraucht werden zu können. Darunter leiden auch Menschen, die während längerer Zeit arbeitslos sind. Mit jeder abgewiesenen Bewerbung – egal ob eine geeignetere Person gefunden wurde oder eine ‚Überqualifizierung' besteht – treten Depressionen mit Störungen des Selbstwertgefühls auf. In solchen Situationen sind die Betroffenen auf Hilfe von Dritten angewiesen. Sie benötigen für den Wiedereintritt ins Gesellschafts- und Berufsleben neben der ärztlichen Beratung ergänzendes Coaching zur Stärkung der Selbsthilfe-Ressourcen.

Die human life support bietet neben dem Case Management bei Krankheit und Unfall auch ein spezifisches Coaching zur Förderung der Selbsthilfe-Ressourcen an. Dieses umfasst ein Bildungsprogramm, das Betroffenen hilft, Risiken richtig abzuschätzen, die gesundheitlichen Einschränkungen zu verstehen, und mit den Folgen von längerem Erwerbsausfall umzugehen.

Situation analysieren und Ressourcen stärken

Ein gutes Coaching-Konzept beruht auf der Lernmethode, die Eigenkompetenzen und Ressourcen mit Betroffenen zu analysieren, damit sie diese zur Wiedererlangung ihrer Gesundheit gezielt einsetzen können. Die Betroffenen lernen ihre eigene Situation richtig einzuschätzen, kritische Verhaltensweisen zu erkennen und Strategien zu entwickeln, um sich körperlich und seelisch wieder zu stärken. Dort, wo die Ursache einer Leistungseinschränkung kritisch hinterfragt wird, finden unsere KlientInnen im Verlauf des Coachings auch Mittel und Wege, um mit den eigenen Fähigkeiten und der persönlichen Lebenserfahrung die Selbstkompetenzen zu steigern. Unter Anleitung der Coaches werden vorhandene Einschränkungen abgebaut. Dabei kommen auch soziale Aspekte der Existenzsicherung zur Sprache, bei denen hls auf ergänzende Netzwerke zurückgreifen kann. Die Lernschritte werden auf die Bedürfnisse der Ansprechperson angepasst und das Vorgehen wird mit den behandelnden Stellen abgesprochen und koordiniert. Auf diese Weise entsteht ein methodischer Lernprozess, mit dem die betroffene Person aus ihrer Not heraus zu neuen Ufern geführt wird.

Gesundheitsverhalten im Betrieb fördern

Damit dem‚Gesundheitsverhalten' am Arbeitsplatz die gebührende Beachtung zukommt, ist eine gezielte Erkennung der im Betrieb auftretenden Risiken nötig. Dazu gehört auch die Erhebung von gesundheitsschädigenden Einflüssen und des Risikoverhaltens einzelner Berufsgruppen. Arbeitgeber können auf dieser Ebene noch grosse Einsparungen tätigen, indem sie unnötige Erwerbsausfallkosten vermeiden und präventiv handeln. Dies geschieht durch gezielte Weiterbildung im Gesundheits- und Sicherheitsbereich für Mitarbeiter. Dadurch kann die Produktionsleistung stabilisiert werden und es lassen sich grosse volkswirtschaftliche Einsparungen tätigen.
Durch die tägliche Konfrontation mit Präventionsfragen hat die human life support einen guten Zugang zu bestehenden Netzwerken, die sich für die Förderung der Gesundheit am Arbeitsplatz einsetzen. Sie steht deshalb Arbeitgebern sowohl bei Fragen zu Präventionsangeboten wie auch bei komplexen Eingliederungsfragen beratend zur Verfügung.

Weiterbildung der Case Manager und Coaches

Um den grossen Herausforderungen der beruflichen Eingliederung gewachsen zu sein, benötigen auch Case Manager und Coaches regelmässige Weiterbildung. Unser Team ist bestrebt, eine optimale und korrekte Abwicklung der uns anvertrauten Fälle zu gewährleisten. Dies ist bei den sehr komplexen Aufgaben nicht einfach. Damit wir aus den uns anvertrauten Fällen und den erzielten Ergebnissen immer wieder die richtigen Schlüsse ziehen können, führen wir kontinuierlich interne Fortbildung durch. Wir hinterfragen unsere Arbeit und setzen uns in der Gruppe zusammen, um Fälle und die erlangten Ergebnisse zu analysieren. Dadurch optimieren wir unsere Dienstleistungen und stellen uns den Anforderungen unseres verantwortungsvollen Berufes immer wieder neu. Unternehmern, die ihren Mitarbeitern einen gesundheits- und bedarfsorientierten Support bieten möchten, steht die human life support mit weiteren Informationen gerne zur Verfügung.

Hauptsitz: **hls** - Postfach151 – Walziweg 18 – 5737 Menziken – Telefon – 062 772 47 42 – Fax 062 772 47 41
Beratungsstellen: Aarau Basel Bern Biel Schaffhausen St.Gallen Sargans Winterthur Zürich Lausanne

sfb Bildungszentrum für Technologie und Management

sfb Bildungszentrum für Technologie und Management

Praxisorientierung

sfb-Lehrgänge orientieren sich in hohem Masse an den Bedürfnissen der Wirtschaft. Sie erhalten neben der lehrgangsspezifischen Fachkompetenz auch die immer wichtiger werdenden Kompetenzen, welche für Ihre Persönlichkeitsentwicklung von Bedeutung sind. Die Ausbildung an unserer höheren Fachschule garantiert Ihnen eine hohe Praxisorientierung und einen optimalen Lerntransfer.

Positionierung

Die Höheren Fachschulen sind in den Tertiärbereich des schweizerischen Bildungssystems eingebettet. Zum Markenzeichen von Höheren Fachschulen gehört die konsequente Praxisorientierung und damit die Sicherstellung der Aktualität des vermittelten Wissens basierend auf den Bedürfnissen der Wirtschaft.

Lehrpersonen

Unsere Lehrpersonen garantieren den aktuellen Praxisbezug. Sie sind aktiv in leitenden Funktionen in der Wirtschaft tätig. Mit unseren modulartig aufgebauten Weiterbildungsseminaren in Methodik und Didaktik sind sie für einen zeitgemässen Unterricht bestens qualifiziert.

Unsere Ausbildungen

Energie und Umwelt

dipl. Techniker HF Systemtechnik
Vertiefungsrichtung Umwelttechnik

Prozesse, Logistik, Management, Technik, Informatik

Prozessfachmann
eidg. Fachausweis

dipl. Techniker HF
Unternehmensprozesse

dipl. Logistikfachmann

dipl. NDS HF Betriebswirtschaft

Automatikfachmann
eidg. Fachausweis

dipl. Techniker HF Automation

dipl. Techniker HF Informatik

Infoveranstaltungen 2013 / 14

18.00 bis 20.00 Uhr (bitte anmelden)

Prozesse, Logistik, Management, Technik, Informatik

Abtwil
12.12.2013
Migrosrestaurant Säntispark, Wiesenbachstrasse 7

Dietikon
07.11.2013 / 09.01.2014
sfb Bildungszentrum, Bernstrasse 392

Emmenbrücke
19.11.2013 / 14.01.2014
sfb Bildungszentrum, Hochdorferstrasse 14

Olten
18.11.2013 / 13.01.2014
Hotel Arte, Riggenbachstrasse 10

Winterthur
24.10.2013 / 28.11.2013 / 16.01.2014
msw winterthur, Zeughausstrasse 56

Zollikofen
19.11.2013 / 14.01.2014
sfb Bildungszentrum, Industriestrasse 1

Entscheidungen absichern – Potentiale ausschöpfen

Sprechen Sie zuerst mit uns, bevor Sie in Ihr wichtigstes Zukunftskapital investieren: Ihre Berufsqualifikation. Wir als Ihre Ausbildungsspezialisten unterstützen Sie mit Informationen und fundierten Entscheidungsgrundlagen, damit Ihre Fortschritte berechenbar werden und Sie der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus bleiben.
Die wichtigsten Voraussetzungen auf unserem gemeinsamen Weg zum Erfolg sind Qualität und Vertrauen – davon sind wir fest überzeugt, und das spüren Sie von allem Anfang an bei unserer persönlichen Beratung. Unsere langjährige Erfahrung versetzt uns in die Lage, Ihnen den richtigen Lehrgang für Ihre persönliche Weiterbildung anzubieten.

sfb so funktioniert bildung

www.sfb.ch

Wie steuere ich meine kleine Firma nachhaltig zum Erfolg?

Seminar für Unternehmerinnen und Unternehmer

Gary Friedman

In diesem Seminar befassen wir uns mit den entscheidenden Erfolgsfaktoren des gewerblichen Produktions-, Dienstleistungsund Handelsbetriebes, branchenneutral, ausgerichtet auf das Erfolgsziel. Unter Erfolgsziel verstehen wir das positive finanzielle Ergebnis unserer Anstrengungen als Unternehmer bzw.Unternehmerin. Wir lernen eine einfache, hundertfach bewährte Methode kennen, die uns zu diesem Ziel führt.

Für wen?

- Unternehmer von Firmen bis ca. 25 Mitarbeitende
- Treuhänder, und Unternehmensberater, die ihren Mandanten eine wichtige Zusatzleistung bieten möchten.
- Sekretäre der Berufsverbände, die sich mit der zeitgemässen Kalkulation befassen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Teilnehmende begrenzt. Die Wahl erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldung.

Seminarziel
Nicht einzig aus dem Bauch heraus entscheiden! Die Teilnehmenden darauf sensibilisieren, welche Formen der Entscheidungsfindung zum Erfolg werden und sie in eine Methodik einführen, mit der sie diese Entscheidungen auf die zentralen Faktoren ihres Unternehmens Gary Friedman abstützen.

Themen

- Wie weiss ich monatlich, ob wir auf Kurs sind?
- Die Kunst der Preisfindung. Zu welchem Preis bekomme ich den Auftrag? Wie ermittle ich die Preisuntergrenze unserer Offerte/Preisliste, ohne Betriebsbuchhaltung?
- Sind meine Personalkosten optimal? Wie berechne ich unsere Produktivität, um die Personalkosten zu optimieren? Wie erhöhe ich die Produktivität und senke die Personalkosten?
- Welchen Mindestumsatz benötige ich im Monat, um mit Sicherheit die Gewinnschwelle zu überschreiten?
- Wie hat sich der Wert meines Unternehmens durch das Ergebnis des Vorjahres verändert?

Dauer und Ort
1 Tag, 26. November 2013 in Frauenfeld
Hotel Blumenstein
Oberstadtstrasse 4, 8500 Frauenfeld
09:00 – 12:30 Uhr
13:30 – 17:30 Uhr

Referent
Gary Friedman dipl. Ing., Unternehmer, Spezialist mit langjähriger Erfahrung auf dem Gebiet der Führung von gewerblichen Unternehmen, ist Leiter der ***basic»Leadership*** Akademie und Autor des Buches ‹Die Zukunft beginnt heute – ***basic»Leadership*** Unternehmensführung im KMU›

Anforderungen

- Die Teilnehmer sind Unternehmer bzw. Geschäftsführer
- Es sind keine Buchhaltungskenntnisse erforderlich.
- Basale Excel-Kenntnisse. Sollte ein Teilnehmer nicht mit Excel vertraut sein, kann er ohne Mehrkosten in Begleitung einer excelkundigen Person am Seminar teilnehmen.
- Notebook mit CD-Laufwerk MICROSOFT Excel, mindestens Office 2003.

Zahlung
7 Tage vor Seminarbeginn.

Vorbehalt und Verpflichtung
Die basic»Leadership Akademie AG hält sich das Recht vor, Seminare bis 10 Tage vor deren Beginn zu annullieren.

Bemerkung
Die anlässlich des Seminars übergebene Software ist auf die Benützung am Seminar sowie anschliessend im eigenen Unternehmen begrenzt und darf nicht an Dritte abgegeben werden.

ANZEIGE

Seminar für Unternehmerinnen und Unternehmer

Datum:	Dienstag, 26. November 2013
Ort:	Hotel Blumenstein, Oberstadtstrasse 4, 8500 Frauenfeld
Zeit:	09:00 – 12:30 Uhr / 13:30 – 17:30 Uhr
Anmeldung:	An eMail info@basic-akademie.com mit Angabe der Teilnehmernamen
Kosten:	CHF 840.00 + MwSt., inkl. Seminar-Unterlagen + Pausengetränke
Referent:	Gary Friedman dipl. Ing., Unternehmer, Spezialist mit langjähriger Erfahrung auf dem Gebiet der Führung von gewerblichen Unternehmen. ist Leiter der ***basic»Leadership*** Akademie und Autor des Buches ‹Die Zukunft beginnt heute – ***basic»Leadership*** Unternehmensführung im KMU›

basic»Leadership Akademie • Irgelstrasse 12 • 8135 Langnau a. A. • Tel. 044 724 14 00 • info@basic-akademie.com

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.

Aus- und Weiterbildung

ABB Technikerschule	-
Academics4Business	-
Advanced Study Centre der Universität Basel	-
aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
Bildung und Kommunikation	Spezialist/in in Unternehmensorganisation mit eidg. Fachausweis
BWI Management Weiterbildung	-
Consolving Ausbildung & Beratung für Sekretariat -	
different angles	10% Bildungsrabatt
FSFM Schweizer Fachverband Farb-, Stil- und	-
Imageberatung	
Ludina Personal and Organizational Development	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
Merkbar. 10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang	
PRO LINGUIS 5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte	
Rochester-Bern Executive MBA -	
Sanu -	
smartphoto AG	30% Rabatt für alle Neukunden
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
ZAK Zentrum for agogik GmbH	-
ZHAW School of Management and Law	-
Zentrum für Sozialrecht	-

ANZEIGE

Nie mehr Chaos im Büro!

Noch nie war es so einfach, den Überblick zu bewahren.

Classei möchte dem Menschen im Büro ein einfaches, flexibles und schnelles Arbeitswerkzeug an die Hand zu geben, um Transparenz und schnelle Ordnung herzustellen. Ein Ordnungssystem mit enorm schnellem Rückgriff auf Ihre Akten und das bei erheblichem Raumgewinn und optimaler Übersicht. Vor allem im Bereich Papier, dem menschenfreundlichsten Datenträger. Wichtig auch im rasanten IT-Zeitalter. Egal, ob Sie eine komplexe Wissensdatenbank, Kundenakten, Projekte, Termine oder weinige Schriftstücke verwalten.

Motivation mein Arbeitsplatz

Aufgeräumter und organisierter Arbeitsplatz

eben mal schnell notiert ...

ZPM-System und nichts wird übersehen!

Projekt-Unterlagen blitzschnell finden

Wer lange sucht hat keine Zeit zum Arbeiten!

Transparentes, greifbares WISSEN

Fachkreise stellen immer wieder in breitem Umfange fest, dass die Arbeit im Büro trotz technischer Fortschritte von Papierbergen und uneffektiven Arbeitsabläufen gekennzeichnet ist.

Technik kann eben nicht alles – erst die ideale Kombination von Papier und Elektronik schafft nahtlose Integration in Arbeits-und Geschäftsprozesse und somit wirtschaftlich hohen Nutzen.

Classei hat sich zur Aufgabe gemacht, ein Organisations-System zu schaffen, als perfekten Brückenschlag zwischen digitaler Welt und Büroalltag mit Papier. Ein Organisations-System mit enorm schnellem Rückgriff auf Ihre Akten, hoher Flexibilität und vor allem mit optimaler Übersicht und Transparenz- in jedem Bereich!

mvm unternehmensberatung, Eschenring 13, 6300 Zug, info@classei.ch, www.classei.ch

Lohnt sich auch für Ihr Unternehmen: Energieeffizienz steigern, Betriebskosten reduzieren.

Sie möchten in Ihrem KMU energieeffizienter arbeiten und so die Betriebskosten reduzieren? Dann empfehlen wir Ihnen den Energie-Check-up mit dem KMU-Modell der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW): Die EnAW-Experten analysieren Ihr KMU und zeigen Ihnen, wie und wo Sie Ihre Energiekosten reduzieren können. UBS übernimmt die Hälfte des ersten Jahresbeitrages für das KMU-Modell und belohnt Ihr Unternehmen zudem mit dem UBS Energieeffizienz-Bonus für nachhaltige Massnahmen. Weitere Information auf: www.ubs.com/kmu-energie

ENERGIE-AGENTUR DER WIRTSCHAFT EnAW

Wir werden nicht ruhen UBS

© UBS 2013. Alle Rechte vorbehalten.

Genuss mit Aeschbach Chocolatier

Aeschbach Chocolatier eröffnete im Herbst 2012 seinen neuen Standort in Root mit modernen Produktionsräumen, ChocoCafé, ChocoLaden und für Firmen, Touristen und Private. Genuss erleben, heisst das Motto des traditionellen Zuger Familienunternehmens.

Aeschbach Chocolatier kreiert hochwertige Schokoladen- und Confiserie-Spezialitäten seit 1972. «Unser neuer Firmensitz ist in zweierlei Hinsicht etwas Besonderes. Zum einen konnten wir uns vergrössern, zum anderen verbessern», stellt Geschäftsführer Markus Aeschbach fest. Verbessert wurden insbesondere die Produktionsprozesse. Ein attraktives ChocoCafé und einen ChocoLaden, wo täglich frische Pralinen, Truffes und saisonale Kreationen angeboten werden, lädt zum Verweilen ein. Neben den bestehenden Geschäften in Zug, Steinhausen und Zürich ist dies der vierte Laden. Beliebt ist vor allem der Sonntagsbrunch von 09.00 bis 16.00 (Reservation erwünscht).

Erlebniswelt mit Blick auf die Chocolatiers

Unter dem Namen ChocoDromo wurde zudem ein Publikums- und Eventbereich für Firmen, Touristen und Private aufgebaut: «Wir verzeichnen etliche Buchungen von Firmen und Gästen, die den Chocolatiers über die Schulter schauen und in speziellem Ambiente einen Anlass durchführen wollen», freut sich Rahel Aeschbach, die als Familienmitglied der dritten Generation im neuen Eventbereich mitarbeitet. Von der Weihnachtsfeier mit Catering bis hin zu massgeschneiderten Events kann alles gebucht werden. Damit ist Aeschbach Chocolatier auch ein interessanter neuer Partner für die Hotellerie und die Tourismusorganisationen der Zentralschweiz.

Aeschbach Chocolatier – Genuss erleben

Hauseigene Originalrezepte, auserlesene natürliche Zutaten, liebevolle Handarbeit und täglich frische Produkte sind das Erfolgsgeheimnis des traditionsbewussten Familienunternehmens. Aus dem Herzen der Schweiz beliefert Aeschbach Chocolatier Firmen- und Engros-Kunden mit individuellen Schokoladenkreationen und süssen Werbegeschenken. Mit vier eigenen Geschäften und einem Online-Shop bedient der Schokoladenspezialist auch Privatkunden. Natürlich laufen die Geschäfte in der Vorweihnachtszeit doppelt gut und wer jetzt bestellt, wird die Kunden- und Mitarbeitergeschenke zweifellos noch rechtzeitig vor den Festtagen erhalten. Überzeugen Sie sich von der grossen und vielfältigen Auswahl an hoch qualitativen Schocoprodukten aus dem Hause Aeschbach.

«Schokolade ist Glück, das man essen kann», meint Walter Brander, zuständig für ausgefallene Geschenkideen.

walter.brander@chocolatier.ch

Aeschbach Chocolatier AG
Chocodromo 1a
Hochschwerzlen
6037 Root
Tel. 041 747 33 33
www.aeschbach-chocolatier.ch

Suchen Sie Unterstützung in kaufmännischer Administration?
Ihre Aufträge sind bei uns in guten Händen!

Spezialisiert sind wir auf die Ausführung von
- Vereins- und Verbandsadministration, Vereinsbuchhaltung
- Kurs- und Veranstaltungsadministrationen
- Versandservice, Lettershop, Mailing- und Telefonservice
- Bestellverarbeitung, Führen von Online-Shops
- Buchhaltungsservice, Sekretariatsführung

Die Brunau-Stiftung ermöglicht Menschen mit Beeinträchtigung kaufmännische Ausbildungen und führt ein Treuhandbüro mit geschützten Arbeitsplätzen.
Möchten Sie einen Beitrag zur Integration unserer Lernenden leisten?

René Gisler nimmt Ihren Auftrag gerne entgegen:
044 285 10 50, auftragswesen@brunau.ch, www.brunau.ch

BRUNAU

Tanken Sie neue Energie

HarmonySwing bringt Sie wieder in Schwung
Unsere Geräte sind einfach und überall anzuwenden
Zu Hause - in der Praxis oder im Büro - **Fit in Minuten**

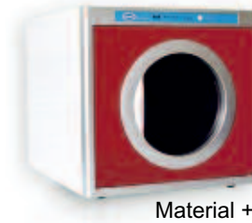
Ihr Schwingungsspezialist
10 Jahre Erfahrung mit
biomechanischer
Stoffwechselaktivierung

Fragen Sie uns:
Wir beraten Sie gerne.

Der Hygienemaster

Bleiben Sie auf der sicheren Seite. Desinfiziert in 8 Minuten.
Die Wirksamkeit gegen Pilze, Bakterien und Geruchsstoffe wurde von unabhängigen Instituten mit **«sehr gut»** bestätigt.

- **Schuhe**
- **Kinderspielzeug**
- **Handys**
- **Socken, Strümpfe**
- **Sportgeräte etc.**
- **Ohne Chemie**



Material + Produkt schonend

Pro Care Innomed GmbH - Fit bis 100+ - Tel: 056 243 15 74 - info@proinno.ch - www.proinno.ch

Naturereignisse auf Bestellung

Holen Sie sich jetzt Zyperns wertvollsten Schatz! – Wein und Olivenöl

SKV-Mitglieder erhalten 5% auf ihre Bestellung – 5% überweist Paphos-Weine an die www.ela-asso.ch

Paphos-Weine GmbH – Weinspezialitäten aus Zypern
Stettbrunnenweg 55, 4132 Muttenz (kein Ladengeschäft)
T +41 61 461 71 63 / M +41 79 256 11 69

info@paphosweine.ch
www.paphosweine.ch (Web-Shop)

PAPHOS WEINE GMBH

Leserangebot für SKV-Mitglieder

«Zauberhafte Eisbahn»

sonne
Romantik Seehotel
Küsnacht am Zürichsee

Das Romantik Seehotel Sonne in Küsnacht präsentiert auch in diesem Jahr wiederum die zauberhafte Eisbahn am Zürichsee. Ideal für einen Ausflug nach Zürich – world class, swiss made. Nur 10 Autominuten von der Stadt entfernt treffen Sie auf eine romantische Winteratmosphäre am See, die seinesgleichen sucht – beleuchtet vom Lichtkünstler Gerry Hofstetter. Live on Ice Küsnacht findet in diesem Winter zum 3. Mal erfolgreich statt.

Arrangieren Sie für sich privat oder Ihre Firma einen unvergleichbaren Event am oder auf dem Eisfeld und geniessen Sie das einzigartige Ambiente. Egal ob beim festlichen Weihnachtsanlass, beim aussergewöhnlichen Firmenevent oder bei einer effektvollen Geburtstagsparty, den vielfältigen Möglichkeiten sind (fast) keine Grenzen gesetzt! Für Anlässe kontaktieren Sie uns bitte direkt.

Für SKV-Mitglieder bieten wir folgende Angebote an:

Romantische Stunden zu zweit

Geniessen Sie nach einem Shopping, Sightseeing- oder Kulturtag in Zürich die romantische Atmosphäre an und auf der Eisbahn. Mit einem warmen Glühwein, eingehüllt in Lammfell und Kuscheldecken, starten Sie den Abend. Ob Sie alleine, zu zweit oder gar nicht ein paar Runden auf dem Eis drehen möchten, entscheiden Sie selbst. Danach servieren wir Ihnen ein feines 3-Gang Abendessen im Restaurant Sonnengalerie mit Blick auf die Eisbahn.

Unser Angebot:
- 1 Übernachtung im Seezimmer für 2 Personen
- Willkommensdrink
- Nutzung des Wellnessbereichs
- Eintritt auf die Eisbahn mit Glühweinapero und Schlittschuhmiete
- 3-Gang Abendessen im Restaurant Sonnengalerie
- genussvolles Sonnen-Frühstück
- Parkplatz

zum Preis von CHF 239.00 pro Person im Doppelzimmer. Sie sparen CHF 120.00.

Die Eisbahn eignet sich auch ganz besonders als 3-Generationen-Event

Die Kinder toben sich nach Lust und Laune auf dem Eis aus, währenddem die erste und zweite Generation wieder mal so richtig miteinander reden können. Auch für 3-Generationen bietet Zürich jede Menge.

Unser Angebot:
- 2 Übernachtungen im See Zimmer inkl. genussvolles Sonnen- Frühstück
- Willkommens Apero
- Überraschung am Zimmer
- 24 Stunden ZüriCard pro Person
- Fondue Chinoise à discretion
- Nutzung des Wellnessbereichs
- Parkplatz
- Benutzung der Live on Ice Eisbahn inkl. Schlittschuhmiete
- Glühwein am Eisfeld
- Überraschung zur Abreise

ab CHF 664.00. Sie sparen CHF 120.00 für zwei Personen pro Aufenthalt.
CHF 100.00 Aufpreis pro Kind im Zimmer der Eltern.

Die Angebote sind gültig vom 10. November 2013 bis 23. Februar 2014, ausgenommen an den Feiertagen. Nur gültig nach Verfügbarkeit und nicht kumulierbar mit anderen Vergünstigungen.

Romantik Seehotel Sonne Küsnacht
Seestrasse 120, 8700 Küsnacht
Tel. 044 914 18 18, www.sonne.ch

Sporthotel Alpin in Zell am See

Das Sporthotel Alpin ist Golfspezialist Nr. 1, wenn es um Ihren Golfurlaub im Herzen der Alpen geht! Lassen Sie sich von der herzlichen und familiären Atmosphäre verzaubern. Geniessen Sie die exzellente Küche und das herrliche Panorama auf der Hotelterrasse und aus den Hotelzimmern, sowie die absolut ruhige Lage in Zell am See.

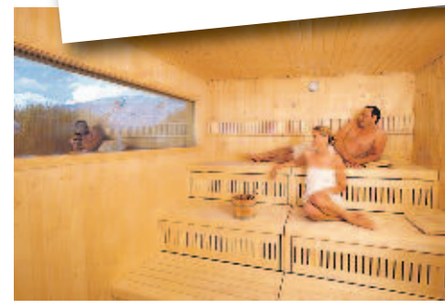
Die 40 Hotelzimmer sind im alpinen Stil eingerichtet und bieten jeden Komfort für einen genussreichen Urlaub in Zell am See.

Vroni & Elisabeth Schwaninger kümmern sich persönlich um die Wünsche und Anliegen der Gäste! Seit 2012 steht den Gästen des Sporthotel Alpin der **PGA-Golfpro Richard KOSTENLOS und EXKLUSIV** zur Verfügung!

Gute Gründe für Ihren Golfurlaub im Sporthotel Alpin:

- 28 Jahre Golferfahrung – der Golfertreff in der Region
- wöchentliches Gästeturnier mit Golferstammtisch auf Einladung des Hauses
- tägliche Rundenverpflegung für ein perfektes Spiel
- Reservierung von Startzeiten und Turnieren
- Top-Vorzugslage, absolut ruhig
- 3 Gehminuten ins Zentrum von Zell am See
- 8 Autominuten zur Golfanlage
- Komfort-Zimmer mit Panorama-Seeblick
- kostenloser Internetzugang (W-Lan) im gesamten Hotel
- Wellnessbereich mit Hallenbad, Sauna, Dampfbad sowie Massagen
- erstklassige Küche mit gutsortiertem Weinkeller
- service-orientierte Mitarbeiter mit Herz und Liebe zum Beruf
- Sonnenterrasse, Trockenraum & Golferkeller

Die Spezialisten für Gruppenausflüge – Golfurlaub nach Mass! Gerne stellen wir Ihnen ein persönliches Urlaubsprogramm nach Ihren Wünschen zusammen!



Sporthotel Alpin
Familie Vroni & Elisabeth Schwaninger
Gartenstrasse 11
A–5700 Zell am See
Tel. +43 (0) 6542 - 769
Fax +43 (0) 6542 - 76971
welcome@sporthotelalpin.com
www.sporthotelalpin.com

Alpin SKI & GOLF
Das Sporthotel in Zell am See

Die Turnhallen-Statistik

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Frohbotschaft aus dem Eidgenössischen Statistischen Amt: Uns kann neuerdings nachgewiesen werden, wie viele Turnhallen die Schweiz pro Quadratkilometer Fläche aufweist.

Nein, jegliche Untertreibung liegt uns fern: Solche Durchschnittswerte liefert uns das Eidgenössische Statistische Amt keineswegs bloss für Turnhallen. Sämtliche Sportanlagen der Schweiz sind im Verlauf der letzten Monate statistisch akribisch erfasst und nach allen möglichen Gesichtspunkten begutachtet worden. Die Statistik-Funktionäre haben ganze Arbeit geleistet.

Und sie bereichern uns umfassend mit neuen Erkenntnissen: Es gebe längs der Zürcher Goldküste mehr Tennisspieler pro Quadratkilometer als im Schächental, weshalb längs des Zürichsees der Bedarf an Tennisplätzen grösser sei als in den Seitentälern des Urnerlands. Wie ungemein scharfsinnig!

Auch sei ein «Federer-Boom» Tatsache geworden: Seit Federers Erfolgen sei Tennis populärer geworden, der Bedarf an Tennisanlagen also gestiegen. Und das Golfen entwickle sich – seit Golf-Ausrüstungen auch in Warenhäusern günstig erstanden werden könnten – zum Breitensport, was – wer hätte das gedacht – den Bedarf an Golfanlagen erhöht habe. Boccia-Anlagen seien indessen weiterhin vor allem aufs Tessin konzentriert.

Sportanlagen entstanden – bevor statistische Ämter dazu Analysen lieferten – und entstehen weiterhin aus Bedürfnissen. Wo Schulen oder Vereine turnen möchten, baut – nach ordnungsgemäss durchgeführter Kreditbewilligung – meist die öffentliche Hand. Die Golfer und die Tennisspieler organisieren sich in Clubs, erstellen Anlagen also aus Mitgliederbeiträgen. Zunehmend schiessen auch Freizeit-Unternehmen aus dem Boden, die nach Risikoabschätzungen Anlagen erstellen und durch Publikum gegen Entgelt benutzen lassen. Meistens ging die Rechnung auf – teils kam es dabei aber auch zu Fehlinvestitionen.

Ist für solch öffentlich oder privat geleistete Bedürfniserfüllung statistische Grundlagenforschung erforderlich? Wird irgend eine Anlage anders erstellt, seit das Statistische Amt – von niemandem beauftragt – seine Erhebungen über Sportanlagen anstellt? Wie aber steht es mit den «Nebenwirkungen» solcher Erhebungen? Konkret: Wer bezahlt, was niemand in Auftrag gegeben, wofür niemand ein Bedürfnis angemeldet hat? Die Mathematiker, welche die Statistik erstellen, und die Soziologen, Ethnologen usw., welche dazu Weisheiten als Kommentar verbreiten: Sie alle sind wahrhaftig nicht billige Funktionäre. Hat die Öffentlichkeit auch nie das Bedürfnis nach solchen Statistiken geäussert, so hat sie dennoch für deren Erstellung und den daraus abgeleiteten Aufwand vollumfänglich zu bezahlen. «Die Öffentlichkeit»: Das sind die Leistungsträger, das sind diejenigen, die zur Wertschöpfung in diesem Land beitragen: Unternehmer, Gewerbler, Investoren, Arbeitskräfte.

Die «Krake Bürokratie» streckt offensichtlich wieder einmal ihre Tentakel aus – diejenigen melkend, die nach ihrem persönlichen – weil profitorientierten – Ermessen weit zielgerichteter investieren würden als staatliche Funktionäre, die sich ganz einfach neue Betätigungsfelder bezahlen lassen.

Investitionen – seien es grosse von Konzernen, seien es kleinere von Gewerblern – sind das Lebenselixier der ganzen Volkswirtschaft. Der Funktionärsapparat aber bedient sich an den Leistungsträgern. Wie lange können wir uns das noch leisten? *Ulrich Schlüer*

Schweizerzeit Verlags AG
Postfach 23
8416 Flaach
Tel. 052 301 31 00
www.schweizerzeit.ch

Anzeigen

IT-Kosten senken

Antonio Gucci

Die Sicherung von Daten, die elektronische Archivierung und die Betreuung von Firmennetzwerken mit 5 – 200 PC sind nicht immer einfach und bedürfen Erfahrung sowie Vertrauen. Antonio Gucci und seine Mitarbeiter der We Connect AG in Wettingen bringen diese Erfahrung mit und sorgen für eine reibungslose Funktion zu Ihrer Sicherheit.

Seit über 10 Jahren ist die We Connect AG auf dem IT-Markt tätig und beschäftigt sechs Mitarbeiter, sie verfügen über langjährige Erfahrung im IT-Bereich und sind entsprechend Microsoft, HP, EMC und Windream zertifiziert. Die We Connect entwickelt und betreut Firmennetzwerke von A (wie Analyse) bis Z (wie Zukunftsorientiert), bietet Support und Service und verkauft Hard- und Software nach Kundenwunsch. Das zweite Standbein des Betriebes umfasst die Datenauslagerung (Auslagerung der Daten an einem zweiten, sicheren Standort innerhalb der Schweiz). Dem Backup, Schutz und Disaster Recovery von Daten kommt heute eine bedeutende Rolle im Business Continuity Management (BCM) zu. KMU, Industriebetriebe, Treuhänder, Anwälte, Ärzte, Schulen und Privatpersonen nutzen das Angebot der We Connect AG, um ihre Daten sicher und konform aufzubewahren. Dritter Geschäftsbereich ist die gesetzeskonforme elektronische Speicherung und Archivierung von Firmendaten mittels DMS (Dokument Management System) – ein wichtiger Kernprozess in heutigen Unternehmen. We Connect AG unterstützt Sie in Planung, Einführung und Betrieb. Zudem bietet We Connect einen Service an, der Ihre IT-Kosten senken kann: 4 Beratungsstunden kostenlos, um Ihr Netzwerk auf Einsparungen und Optimierungen zu prüfen. Eine Analyse, die bares Geld wert ist und auf der Erfahrung der Mitarbeiter beruht. Machen auch Sie Ihr Netzwerk sicherer und schützen Sie Ihre Daten vor fremdem Zugriff oder vor Verlust. Jetzt melden und Termin vereinbaren.

We Connect AG
Lindenplatz 6, 5430 Wettingen
Tel. 055 437 29 00
www.conncet-ch

Die weniger intelligenten IT Strategien

Über IT Strategien wird und wurde viel geschrieben. Nun reiht sich der Autor auch in die unübersehbar lange Reihe der IT Strategy Consulting Besserwisserei ein, hat er doch dem Scheitern oft genug ins tiefschwarze Auge geblickt.

«Die IT Abteilung soll die anderen Abteilungen wie Kunden behandeln.» Damit gibt man alle Vorteile einer eigenen IT aus der Hand und kann eigentlich gleich outsourcen. Die einzigen, die das gut finden, sind die Erbsenzähler, die endlich ihre Balanced Score Card in Ordnung bringen können. Das genaue Gegenteil ist sinnvoll. Die IT Mitarbeiter sollen in alle IT nutzenden Prozesse involviert sein, bis hin zur temporären Mitarbeit in Abteilungen, wo neue Projekte anstehen. Die Zusammenarbeit mit den Benutzern ist der Schlüssel, welcher die eigene IT zum Erfolgsfaktor macht.

«Wir haben eine Single Vendor Strategy!» Auch hier überwiegen bei Weitem die Nachteile. Man gibt alle Vorteile einer optimierten IT aus der Hand, nur um weniger Arbeit mit Evaluationen zu haben, denn günstiger ist diese Strategie im seltensten Fall. Man kann durchaus eine Vendor Strategy haben, aber diese sollte auf messbaren Kriterien beruhen. Single Vendor kommt dagegen meist vom Vendor.

«Wir haben die gesamte IT ausgesourct!» Auch das tut weh, sofern man es verpasst hat, eine gute und vertrauensvolle Beziehung mit einem IT Partner aufzubauen. Letztere können ein Liedchen davon singen, wie Kunden Rechnungen reklamieren, auf denen Arbeiten verrechnet wurden, die zwar informell abgenickt, jedoch nicht ausdrücklich im Vertrag beschrieben waren, aber den Erfolg des Projekts beeinflussten. Irgendwann macht man nur noch genau das, was im Vertrag steht. Das ist aber das Minimum und garantiert bestenfalls eine durchschnittliche Leistung. Eine Optimierung der IT auf die Bedürfnisse des Kunden bleibt rudimentär.

«Wir machen alles selber» ist auch nicht der Weisheit letzter Schluss. Manchmal braucht es den externen Spezialisten, der kommt, macht und wieder geht. Intern werden Projekte oft vor sich her geschoben, weil sich niemand genügend Zeit nehmen kann.

Es gibt den Sweet Spot, den jedes Unternehmen für sich selbst finden muss. Eine gute Mischung zwischen internem und externem Wissen ist die Grundlage für eine gute IT Strategie.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne

Geschichten aus dem Computer-Wald: Bremseeeeeeeen

Ich habe ein neues Auto mit ganz viel elektronischen Kinkerlitzchen. Da wäre der Bremsassistent: Der ist übertrieben vorsichtig, denn er bremst, z.B. beim Parken, bevor man die Bremse berühren würde. Fährt man nicht im absoluten Entenschritttempo in die Parklücke, überkommt ihn die Panik und haut in die Eisen. Sieht von aussen lustig aus, wenn die Familie synchron nickt. Allerdings funktioniert das nur, wenn das Hindernis einigermassen auf Dachhöhe ist, wo der Sensor sitzt. Sollte man frontal auf ein anderes Auto (Poller, niedrige Wand) auffahren, bekommt «Wenn's knallt, noch ein Meter», eine tiefere Bedeutung. Top Gear hat das nett auf Zelluloid gebannt. Der Startknopf! Was ist schlecht am Zündschlüssel? Früher hat man die Zündung ausgeschaltet und weiter Radio gehört. Heute hofft man inständig, dass die Start-Stop-Automatik zum Schluss kommt, die Batterie sei genug geladen. Sonst: Zündung aus, Fuss von der Kupplung, zweimal den Startknopf drücken, Radio initialisiert 10 Sekunden.
Von der Dame die mit mir reden will, ganz zu schweigen. Die versteht mich auch nicht. Ein berührungsUNempfindlicher Touchscreen, gepaart mit lahmem Prozessor, führt zu Einstellungen mit der Faust.
Man kann es mit dem IT-Einsatz auch übertreiben. *Christian Tillmanns*

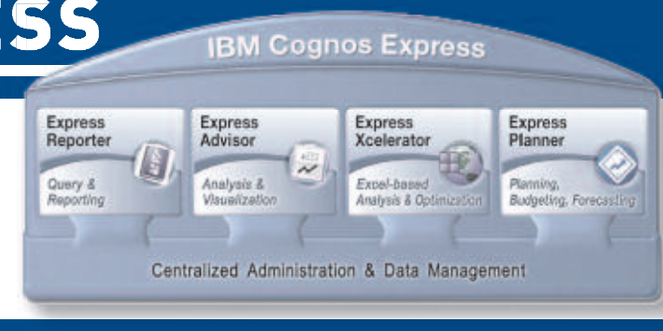
Anzeigen

KMU PROFITIEREN JETZT VON ERMÄSSIGUNGEN AUF
IBM COGNOS EXPRESS

IHRE GESCHÄFTSDATEN SIND IHR KAPITAL!

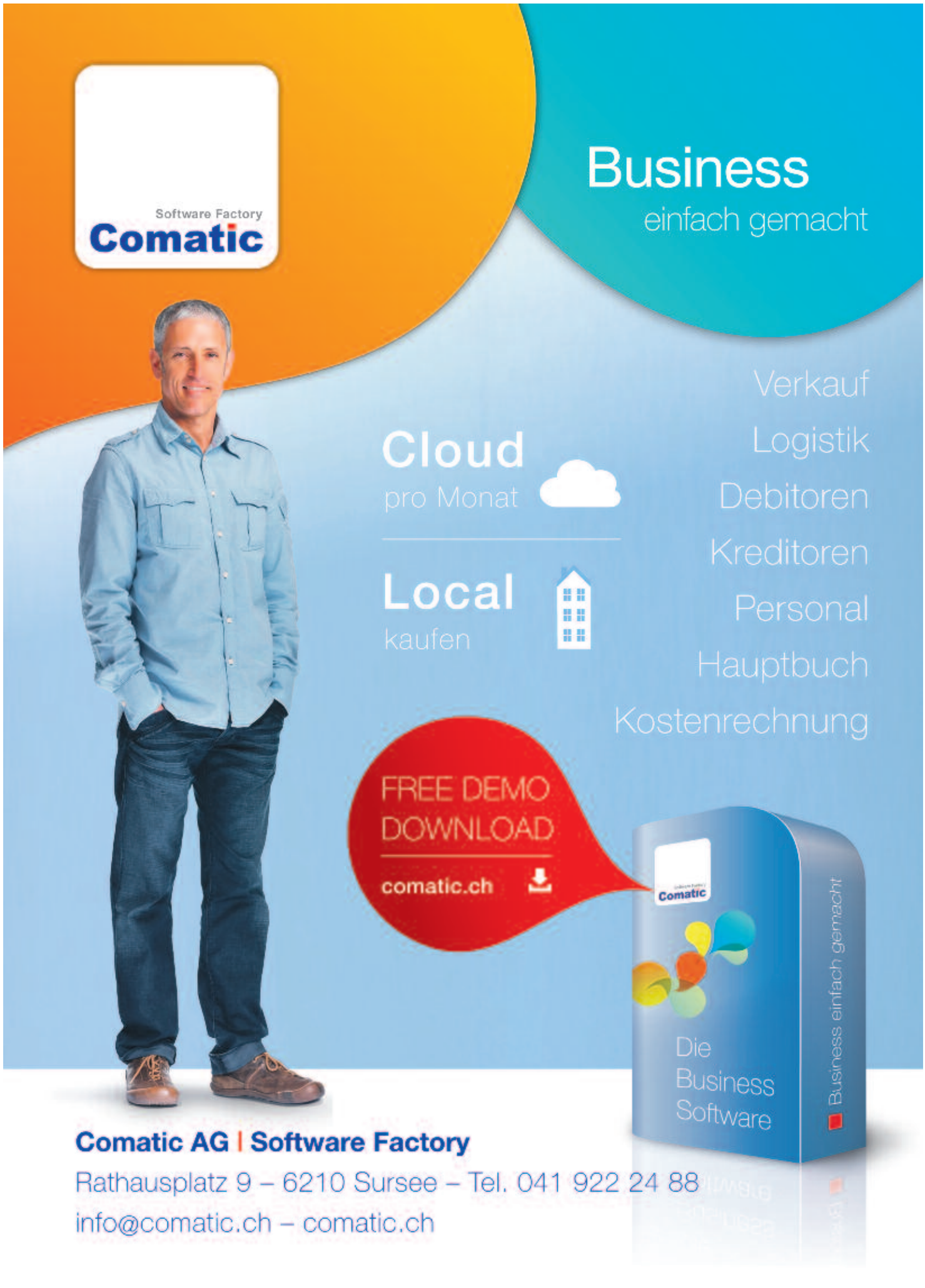
«Wir helfen Ihnen eine clevere Planungs- und Budgetierungslösung für Ihr Unternehmen zu erstellen»

IBM Information Management
Cognos software



Erfahren Sie mehr über diese Aktion unter:
www.serwise.com/kmu

SERWISE BUSINESS|SERVICES
Serwise AG
Seidenstrasse 2, 8400 Winterthur
Telefon: +41 (0) 52 212 68 34, www.serwise.com


Software Factory
Comatic
Business
einfach gemacht
Verkauf
Logistik
Debitoren
Kreditoren
Personal
Hauptbuch
Kostenrechnung
Cloud
pro Monat
Local
kaufen
FREE DEMO
DOWNLOAD
comatic.ch
Comatic
Die
Business
Software
Business einfach gemacht
Comatic AG | Software Factory
Rathausplatz 9 – 6210 Sursee – Tel. 041 922 24 88
info@comatic.ch – comatic.ch

Expansion in die USA

Immer mehr Schweizer KMU wagen den Schritt ins Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Vier wertvolle Tipps für einen erfolgreichen US-Markteintritt.

Sirpa Tsimal

Den amerikanischen Markt zu erschliessen ist für viele Schweizer KMU der nächste logische Schritt. Doch wie vermarktet man sein Produkt an US-Kunden? Die USA ist auf den ersten Blick ein homogener und gut erschlossener, vielleicht sogar vertrauter Markt. Bei genauerer Betrachtung ergeben sich jedoch verschiedene Knackpunkte. KMU unterschätzen gerne die Marktgrösse, Kosten und lokale Verkaufskultur bei einer USA-Expansion. Vier «Must-knows» für Schweizer KMU vom US-Schweizerischen Servicespezialisten TSIMANN LLC:

1. Die USA ist ein schnell skalierbarer Markt. Zwar ist der US-Markt mit gut 300 Millionen Einwohnern kleiner als etwa Europa (500 Mio.). Was internationale Firmen aber oft unterschätzen, ist die schiere Grösse der USA. Das Land besteht aus einem einzigen, gut erschlossenen und integrierten Markt, vereint durch ein Gesetz, eine Sprache, und einem «Business Mind-Set» (trotz lokalen geographischen Variationen wie West- vs. Ostküste und Nischenmärkten). Der US-Markt ist deshalb schneller skalierbar als z.B. Europa, Südamerika oder auch Asien. Vor allem für Firmen, welche die Heterogenität Europas gewohnt sind, wo Grenzen und Sprachbarrieren fast täglich auftauchen, ist diese Grösse schwer fassbar. Schweizer Firmen sollten dementsprechend genügend Ressourcen für einen Markteintritt und Business Development «US Style» kontingentieren.

2. Kosten im Haftpflichtland USA. Die USA ist bekannt für seine vielen und manchmal ausartenden Rechtsverfahren bei Haftpflichtfällen. Hier kommt die Bad News: Um sich selber und seine Firma zu schützen, ist es empfehlenswert, sich frühzeitig rechtlich gut abzusichern. Informieren Sie sich über «Obamacare», das neue Krankenversicherungssystem, oder das komplexe Steuersystem, «Sarbanes-Oxley», FATCA, oder auch über regulatorische und Visa-Bestimmungen. Firmen sind in den USA auf die Beratung von Experten angewiesen. Die Good News dabei: Buchhalter, Immigrationsanwälte und Steuerexperten gibt es in Hülle und Fülle. Machen Sie sich daher also sachkundig, und ziehen Sie die Hilfe von beschlagenen lokalen Beratern für Ihre Firma bei, damit es nicht zu bösen Überraschungen kommt.

3. Amerikanische Verkaufskultur. Die Verkaufskultur in den USA tickt anders als in der Schweiz. Gute Englischkenntnisse alleine reichen nicht aus. «Elevator Pitch» (sein Geschäft während einer Fahrt im Lift erklären zu können), «Networking» und «Branding» sind hier die Schlagwörter. Amerikaner haben das Verkaufen und Eigen-Branding im Blut. Dies widerspiegelt sich auch im Ansehen des Sales & Marketing-Teams eines Unternehmens. Ein gutes Sales-Team hat ein funktionierendes Netzwerk für Introductions, sie treffen bei einem «Cold Call» den richtigen Ton und wissen, wann es bei einem Meeting angebracht ist, über die neusten Sportresultate zu diskutieren. Gleichzeitig verhandeln Amerikaner direkt und auf den Punkt gebracht – «Don't waste my time!» ist oberste Maxime. Schweizer KMU sind gut beraten, sich diese Verkaufskultur anzueignen.

4. Networking ist elementar. Haben Sie bereits ein Netzwerk zu potenziellen Kunden und Geschäftspartnern in den USA? Zugang zu einem qualifizierten Netzwerk gibt Ihnen den entscheidenden Vorsprung. Viele Schweizer Firmen gehen davon aus, dass ein qualitativ hochstehendes Produkt sich von alleine verkaufen lässt. Klar, ein gutes Produkt ist Voraussetzung, aber Erfolg werden diejenigen haben, die gute Beziehungen mit Kunden, Channel- und anderen Partnern aufbauen können. Amerikaner sind sozial und kundenorientiert und vermischen persönliches und berufliches viel mehr als Schweizer. Sie teilen Ideen und treffen sich zu einem unverbindlichen Kaffee, wo die nächste Geschäftsidee oder –beziehung entsteht. Wenn Sie diese Kunst des Netzwerkens verstehen, werden Sie schneller ans Ziel kommen.

Sirpa Tsimal, Partner TSIMANN LLC:
«Wir machen Schweizer Unternehmen fit für den US-Markt – operativ, kommunikativ und kulturell. So können unsere Kunden ihr Potential in den USA voll ausschöpfen.»

TSIMANN LLC:
IHR PARTNER FÜR MARKTANALYSE, BUSINESS DEVELOPMENT UND KOMMUNIKATION

TSIMANN LLC ist eine auf Schweizer KMU spezialisierte Marketing- & Kommunikationsagentur mit Sitz in USA (New York/Washington DC). TSIMANN LLC weiss, was es heisst, sich in einem neuen Markt erfolgreich zu positionieren. Dank unserem weit verzweigten Netzwerk kennt sich TSIMANN LLC in den verschiedenen Märkten der gesamten USA aus. Wir wissen, ob und wie diese für KMU zu knacken sind – und wieviel es kostet.

TSIMANN LLC recherchiert Marktumfeld, lokale Mitbewerber, potenzielle Partner und Kunden im amerikanischen Markt, als auch regulatorische Anforderungen beim Markteintritt. Wir fühlen uns in diversen Industriesektoren wie Hightech, ICT, Medien und Life Sciences daheim.

TSIMANN LLC hilft Ihnen mit lokalem Know-how bei Marketing und PR in den USA. Wir erklären Ihr Produkt, übersetzen Ihre Schweizer Marketingmaterialien oder Webseite in stilsicheres Englisch, pitchen die Story den lokalen Medien oder hecken neue Marketingideen für Sie aus.

www.tsimann.com / info@tsimann.com

Sourcing und Outsourcing in Osteuropa

MCG unterstützt Unternehmen bei der Neu-Ausrichtung ihrer Supply-Chain in osteuropäischen Märkten:

Supply-Chain-Consultants

- Die MCG-Gesellschaften sind in einen engen Verbund von Netzwerkpartnern in Osteuropa integriert
- mit über 30 regionalen Partnern bzw. lokalen Experten in allen OE-Märkten
- mit technischer Kompetenz und einschlägiger Praxiserfahrung
- mit länderspezifischem Know-How und umfassender Sprachkompetenz

Fokus auf neue osteuropäische Märkte

⇨ Osteuropäische Märkte sind dynamische Liefermärkte!
⇨ Osteuropa generiert laufend neue attraktive Sourcing-Segmente !

Leistungsschwerpunkte

- Lieferantensuche, -bewertung und Lieferantenaufbau bis SOP
- umfassende Unterstützung im Prozess des Sourcing & Outsourcing
- umfassende Unterstützung im Prozess der Arbeitsplatzverlagerung
- umfassende Unterstützung im gesamten Prozess der Standortsuche & Standortaufbau
- Planung, Realisierung und Optimierung von
  - ⇨ Produktionsstandorten
  - ⇨ Logistiknetzwerken
- Mergers & Acquisitions/Corporate Finance inkl. Fördermittel und Kooperationen

Unser Beratungsansatz

Automotive Know-How erleichtert die Bewertung von Sourcing-Potenzial in Osteuropa (als Automotive-Plattform Europas).
Mit Automotive-Benchmarks / -Methoden / -Marktdaten eröffnen sich zusätzliche Aspekte in der Sourcing-Bewertung für Branchen der Elektronik, des Maschinen- und Werkzeugbaus sowie der metall- und kunststoffverarbeitenden Industrie!

MCG Consulting: Leistungsspektrum

MCG begleitet Kunden von der ersten Idee bis zur Implementierung. Unsere Konzepte sind von Anfang an umsetzungsorientiert:

Sourcing Osteuropa

- Einkaufsstrategie definieren
- Strategische Märkte definieren
- Relevante Materialgruppen identifizieren
- Lieferanten identifizieren
- Lieferanten bewerten und auswählen
- Qualität und Lieferzuverlässigkeit sichern

Produktionsverlagerung

- Produktionsstrategie definieren
- IST Produktions-, Logistik-, Lieferanten-, Vertriebsstrukturen erfassen
- Strategische Standorte definieren
- Regionen/Produktionsstandorte identifizieren und bewerten
- Verlagerung der Maschinen durchführen
- Produktions- und Logistikprozesse optimieren und einbinden
- Produktionsanlauf begleiten

Logistik: Planung & Optimierung

- IST Strukturen erfassen
- Kostensenkungsansätze und -potenziale identifizieren
- Alternativen für optimierte Logistikprozesse modellieren
- Alternativen bewerten und auswählen
- Umsetzungsplan erstellen
- Implementierung durchführen

Mergers & Acquisitions (Corporate Finance)

- Potenzielle Partner suchen (Übernahme / Kooperation)
- M&A-Prozess (bis closing) begleiten
- Kapitalbeschaffung durchführen
- Fördermittel / Incentives sicherstellen

MCG Consulting: Service-Spektrum

Die unternehmerischen Vorhaben unserer Kunden werden von MCG im Projekt durch begleitende Service-Massnahmen unterstützt:

Beratungsbeispiel: Wertschöpfungskette optimieren

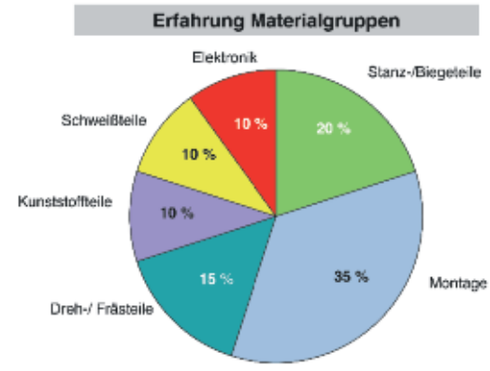
- Kernkompetenzen definieren
- Wertschöpfungsstufen, Technologien und Standorte für die Wertschöpfungskette modellieren
- Lieferantennetzwerk restrukturieren und einbinden
- Produktionsnetzwerk optimieren / restrukturieren

Begleitende Massnahmen

- Projektmanagement
- Analyse + Sollkonzept
- Ermittlung von Kostenstrukturen
- Wirtschaftlichkeit prüfen inkl. Tool-Support
- Erstellung von Business-Plänen
- Partner Management (Rechtsanwälte, staatl. Förderagenturen, usw.)
- Risikoanalyse
- Umsetzungsplanung
- Operative Umsetzung
- Change Management / Prozessoptimierung

MCG Consulting: Materialgruppen

Unsere Sourcing Teams haben fundierte Erfahrung in osteuropäischen Märkten. Ein Bestandteil des regionalen Know-Hows ist eine qualifizierte Lieferantendatenbank:



Für weitere Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung.

MCG Consulting Group Deutschland GmbH
Weilimdorfer Str. 74 / 1, D–70839 Gerlingen
Tel. +49 (0)7156 / 43 29 60
www.mcg-consulting.de

Sourcing und Outsourcing in Osteuropa

Kosten senken und Exportnachteile des starken Schweizer Franken kompensieren

Eine Veranstaltung der MCG Consulting Group

Datum: 14. November 2013
Zeit: 13:00 h – 17:00 h
Ort: Hotel Zürich Marriott, Neumuehlequai 42, 8001 Zürich

Veranstaltungsthema:
Immer mehr Unternehmen nutzen Chancen durch Sourcing und Outsourcing in Osteuropa, um Kosten zu senken und international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Insbesondere in der Automotive-Zulieferindustrie hat sich Osteuropa längst zur Exportplattform für Westeuropa entwickelt. Daneben verstärkt sich der Trend zur Lokalisierung des Einkaufs und zur Zulieferung der regionalen Absatzmärkte.

Für KMU der metall- und kunststoffverarbeitenden Industrie, des Maschinenbaus und der Elektroindustrie stellt sich demnach verstärkt die Frage, wie Liefer- und Produktionspotentiale in diesen Regionen kostengünstig und gleichzeitig flexibel und effizient genutzt werden können.

Die Veranstaltung liefert dazu Fakten, Zahlen und Informationen – insbesondere zu Fragen, die sich Unternehmer dabei in der Praxis stellen:
- In welchen Ländern finden sich meine Materialgruppen zu attraktiven Konditionen?
- Welche Produktionsbedingungen habe ich in welcher Region zu erwarten?
- Welche Preisunterschiede bestehen dort aktuell?
- Wie finde ich dort zeitnah für mich interessante Lieferanten, Produktionspartner oder gar Joint-Venture-Chancen?
- Wie sind osteuropäische Lieferbeziehungen zu verlässlichen Produktionspartnern zu entwickeln und wie ist dabei die Qualität zu sichern?

Veranstaltungsprogramm:
13:00 Einführung/Überblick
13:10 Regionale Sourcing- und Produktionspotenziale in Osteuropa
13:50 Aktuelle Kostensituation, Einkaufspreise und Produktionsbedingungen in osteuropäischen Märkten
14:30 Kaffeepause
14:50 Chancen und Hürden im Out-/Sourcingprozess in osteuropäischen Märkten (Praxisbeispiele)
15:30 Entwickeln von Lieferbeziehungen hin zu Produktions- bzw. Kooperationspartnern (Joint Ventures)
16:10 Diskussions- und Fragerunde inkl. Exkurs: Wie sind Sourcing-Potenziale & Chancen am Standort Schweiz zu bewerten?
17:00 Ende der Veranstaltung

Referenten:
Andreas Wälti, Geschäftsführer
Dr. Dieter Kluck, Associate
MCG Consulting Group Deutschland GmbH

Veranstaltungsunterlagen:
Alle Teilnehmer erhalten – zusätzlich zu den Veranstaltungsunterlagen – Benchmarks und Marktübersichten zu ausgewählten Produkten und Technologien. Ebenso erhalten alle Teilnehmer Praxishilfen zum Out- / Sourcing-Prozess in Osteuropa sowie einen «EU-Förderkompass» für KMU!

Teilnehmergebühr:
320,00 CHF zzgl. MwSt

Teilnahmebedingungen:
Die Zahl der Teilnehmenden ist beschränkt; die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihrer Eingänge berücksichtigt.

Sichern Sie sich mit dieser Veranstaltung Anregungen, aktuelle Informationen und Fakten für die Out- / Sourcing-Praxis in Osteuropa. Erfahrene Experten liefern Ihnen dazu die Grundlagen für Ihre aktuellen Entscheidungen!

Anmeldung per Email: info@mcgconsulting.de ***Anmeldung per Telefax:*** +49 7156 / 43 29 61

Ansprechpartner:
MCG Consulting Group Deutschland GmbH
Herr Patrick Bulander, Weilimdorfer Strasse 74 / 1, D–70839 Gerlingen / Stuttgart, Tel. +49 7156 / 43 29 60, www.mcgconsulting.de

Werbeprodukte – «Miteinander erfolgreich!»

«Was wir tun, soll zu Ihrem Nutzen sein!» Die einzigartige Synergie aus kreativer Werbeagentur und leistungsfähiger Werbeproduktion macht die Besonderheit von adpros Werbeprodukte aus. In allen Bereichen ist Qualität unser Anspruch – von der Kreation bis hin zur Produktion.

Seit über 10 Jahren übertragen wir mit grossem Fachwissen und motivierten Mitarbeitern die Ideen, Grafiken und Werbebotschaften auf alle Werbeprodukte, die sich bedrucken und beschriften lassen. Wir halten dabei stets die Kundenwünsche und Ansprüche im Zentrum unserer Bemühungen, vom Erstkontakt bis zur Ausführung.

Unsere Stärke liegt im Gesamtangebot, das unsere Kunden zu schätzen wissen. Wir bieten unseren Kunden einen vollumfänglichen Service aus einer Hand. Sei es Grafik, Internet, Druckprodukte, Beschriftungen, Produktpromotionen oder hin zu Ausstellungsständen inklusive Artikel für den nächsten Messeevent. Ihr Wunsch ist unsere Herausforderung!

Ein auserwähltes Sortiment an Produkten führen wir auf unserer Homepage und im Online Shop. Lassen Sie sich inspirieren und besuchen Sie uns auf www.adpros.ch.

adpros Werbeprodukte gmbh
Zürichstrasse 57 | tel. 055 422 04 33
8840 Einsiedeln | fax 055 422 04 34
www.adpros.ch

Anzeigen

Leadership – ich bin – ich mag dich

Erfolgreiche, effiziente und effektive Führungspersönlichkeiten wirken von innen nach aussen. Mit der Abflachung der Hierarchien und der Etablierung global verteilter Teams wird eine neue Art der Führung erforderlich. Neue Tugenden in der Führung bilden die essentielle Grundlage um sich selbst und Mitmenschen zum ultimativen Business-Erfolg zu führen. Machtgehabe, gespielte Autorität und Selbstzelebrierung haben ausgedient.

Voraussetzung Nr. 1– Ich versus mich: Kann ich mich selbst führen? Steht mein Handeln als Folge meines Denkens und mit meinen Gefühlen im Einklang? Weit mehr brauchen Führungskräfte die Fähigkeit, die eigene Stimmung, Gefühle und Antriebe sowie ihre Wirkung auf andere zu erkennen und zu verstehen. Die Selbstkontrolle über plötzliche Impulse und seine Stimmung zu beherrschen oder in eine andere Richtung zu lenken ist dabei oft zwingend. Selbstkritischer Sinn für Humor fördert indes die Motivation, die Hingabe zur Arbeit und Ziele mit Energie und Ausdauer zu verfolgen – weit weg aus Gründen von Geld und Status. Bin ich mental zentriert?

Voraussetzung Nr. 2 – Menschen mögen: Durch Menschen Ziele erreichen – das ist Leadership. Menschen zu mögen bildet den Ursprung Beziehungen zu entwickeln, zu unterhalten und Netzwerke aufzubauen, eine gemeinsame Basis zu schaffen und enge Beziehungen zu knüpfen. Leadership-Programme, Coaching, Supervision wie zielgerichtete Literatur können eine gewisse Grundlage bieten. Was aber bringt diese Grundlage, wenn ich das zentrale, den Menschen als Instutition einer vielfältigen, einzigartigen Erscheinung, mit seinen Fähigkeiten nicht mag? Menschen nicht zu mögen ist durchwegs erlaubt, der Führungsanspruch wäre aber hier markant verfehlt. Menschen wirklich zu mögen schafft Raum für Empathie – die Fähigkeit, sich in die Gefühlswelt anderer Menschen hineinzuversetzen und das Geschick, Leute mit Rücksicht auf deren Gefühle zu behandeln. Mag ich Menschen?

Voraussetzung Nr. 3 – Mut zur Entscheidung: Führung fordert täglich Entscheidungen zu treffen. Oftmals müssen Entscheidungen auf einer Gratwanderung von lückenhaften Fakten und einer zeitlich einengenden Komponente gefällt werden. Eine schwierige Aufgabe also, die Mut erfordert. Haben Sie diesen Mut oder lassen Sie gerne die Zukunft für Sie entscheiden? Die richtige und nachhaltige Entscheidung gibt es kaum, so ist es ratsamer eher eine als keine Entscheidung zu treffen. Eine falsch getroffene Entscheidung kann begründet korrigiert werden, keine Entscheidung erzeugt ein Vakuum der Verwirrung und zieht einen Vertrauensverlust in die Führungskraft mit sich. Habe ich Mut?

Voraussetzung Nr. 4 – GMV & FSG: Klare Regeln, Schulbuchverhalten und gelernte Normen definieren den Ablauf des Miteinanders und Fakten regeln das Handeln. Viel mehr sollten sich Führungskräfte auf den gesunden Menschenverstand (GMV) verlassen und die harten Rahmenbedingungen für ihr Handeln lediglich mit in die Beurteilung einfliessen lassen. Keine Situation ist mit einer anderen vergleichbar, auch wenn uns dies die eigene Wahrnehmung ab und zu aufzwingen will. Was finalen Nutzen bringen soll, erfordert Fingerspitzengefühl (FSG), den gesunden Menschenverstand. Zelebrieren Sie Ihren GMV. Kenne ich meinen GMV?

Voraussetzung Nr. 5 – Fahnenträger: Führen heisst in allen Situationen «Vorbild mit Visionen und Zielen» zu sein. Übertragen Sie Ihre Faszination, Ihre Motivation auf die Mitarbeiter. Fesseln Sie Ihr Gegenüber mit Ihren Ideen und Vorhaben und halten Sie stets das Ohr offen für Ihre Mitarbeitenden. Führen setzt den Qualitätsanspruch des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses voraus. Hand aufs Herz, wann haben Sie Ihr Verhalten das letzte Mal selbstkritisch hinterfragt? Selbstreflektion – für mich eine Selbstverständlichkeit?

Es braucht wenig und trotzdem erfordert es viel, eine gute Führungskraft zu sein. Echtes Leadership ist Passion. Der Ursprung dafür liegt bei einem selbst.

Bruno Borer
Senior Berater / Projektleiter bei der CSP AG

CSP AG
Competence Solutions Projects
Teufener Strasse 5, 9000 St.Gallen
Tel. 071 231 10 60

CSP AG
Competence Solutions Projects
Storchengässchen 6, 3011 Bern
Tel. 031 350 10 31

Anzeigen

Ihr Projekterfolg ist unser Kerngeschäft

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

CSP AG
Competence Solutions Projects
Teufener Strasse 5
CH-9000 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 231 10 60

CSP AG
Competence Solutions Projects
Storchengässchen 6
CH-3011 Bern
Tel. +41 (0)31 350 10 31

CSP Für Ihren Projekterfolg

www.csp-ag.ch

Die Nachfolge in Unternehmen – wackliger Steg zwischen Vergangenheit und Zukunft

Christian A. Herbst

Die Zahlen lassen aufhorchen: In den nächsten 5 Jahren werden in der Schweiz ca. 81.000 Unternehmen eine Nachfolge zu regeln haben*. Jeder vierte Schweizer Arbeitnehmer ist davon betroffen. Ein enormer Umbruch steht landesweit an, doch viele Unternehmer packen dies noch immer zögerlich oder an der falschen Stelle an, indem sie die wichtigen, zwischenmenschlichen Aspekte ausser Acht lassen.

Der Führungswechsel – oft die grösste Herausforderung eines Unternehmens

Unternehmer sind Visionäre, Problemlöser, Macher. Doch geht es um das wichtige Thema der «Nachfolge», weicht der Tatendrang bei ihnen oft der vagen Hoffnung, dass sich alles irgendwie von alleine regelt.

Ein entscheidender Grund für das Unbehagen bei diesem Thema ist wohl, dass gerade die Generation der heute 60-80 Jährigen vielfach nicht lernen durfte, über Gefühle oder Bedürfnisse zu sprechen. Unbewusst spüren die Verantwortlichen vielleicht, dass sie mit Gesprächen über die Nachfolgeregelung eine «Büchse der Pandora» aufmachen würden und lassen lieber den Deckel drauf. Hinzu kommt, dass es als Eingeständnis von Schwäche angesehen wird, externe Hilfe für persönliche Anliegen anzunehmen.

Nicht überraschend, aber traurig, ist die Aussage eines heute 74-Jährigen: *«Bei uns Zuhause wurde nur befohlen und geschrieen…!»* Da lernt man schnell, seine Gefühle zu unterdrücken. Viele Unternehmenslenker befinden sich deshalb auf ungewohntem Terrain, wenn sie auf einmal die Wünsche, Emotionen und Bedürfnisse der Familie, der Mitarbeiter und dazu noch die eigenen beachten und besprechen sollen.

Andreas und Marco T** bekommen diese Problematik täglich zu spüren. Die beiden Brüder möchten die Unternehmung des Vaters ins Internet-Zeitalter führen, stossen jedoch auf den Widerstand des Patrons. *«Das ging bisher auch ohne… das ist doch nicht richtiges Verkaufen… das passt nicht zu unserem Stil…»* Solche und ähnliche Äusserungen bremsen die kreativen und überaus kompetenten Brüder darin, die Firma der Familie für die Herausforderungen eines schwierigen globalen Marktes zu wappnen. Das geht seit 10 Jahren so! Und bisher ist es nicht gelungen, den Vater und die Söhne an einen Tisch zu bekommen. Das Problem ist kein Fachliches, es ist ein Menschliches. Es besteht ein Kommunikations- und ein Vertrauensproblem.

Als Coach kann man in unzähligen Mediationen erleben, dass sachliche Themen, buchstäblich, innert Minuten gelöst werden, wenn bestehende Konflikte aus dem Weg geräumt sind. Wenn Tränen fliessen und sich Vater und Sohn (oder Tochter) das erste Mal seit Jahren wieder in den Armen liegen, stellt z.B. die Steuerthematik kein Problem mehr dar.

Die echten Probleme verbergen sich meist unter der Oberfläche

Bei der Mediation von Nachfolgeregelungen ist eine lösungsfokussierte Vorgehensweise wichtig. Was ist machbar, welche Ziele gilt es anzustreben, was sind gangbare Lösungen? Die juristischen und betriebswirtschaftlichen Faktoren sind klar erfassbar und es fällt relativ leicht, diese zu besprechen. Der Schlüssel zu einer nachhaltig erfolgreichen Unternehmensübergabe liegt jedoch im persönlichen Bereich. In den Coaching-Sitzungen mit Einzelpersonen, Familien und Mitarbeiterteams gilt es deshalb, tief zu graben, um die wahren Motivationen, Ängste und Vorbehalte aufzudecken. Mit diesen Themen muss dann sachgemäss und geordnet umgegangen werden. Das kann durchaus eine heikle Angelegenheit sein! Es braucht Sensibilität, Vertraulichkeit, Rücksichtnahme und viel Respekt vor jedem Einzelnen. Da ist es gut jemanden zu haben, der eine gewisse, professionelle Distanz hat.

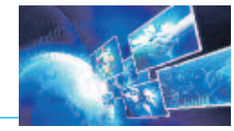
Die Nachfolgeregelung stellt eine der grössten unternehmerischen Herausforderungen unserer Zeit dar. Sich dabei vor allem emotionalen, persönlichen Themen zu widmen, ist sicherlich ungewohnt. Doch darf man nicht vergessen: Es geht darum, über 80.000 Unternehmen mit ca. 534.000 Arbeitnehmern in der Schweiz zukunftsfähig zu machen! Gerade die abgebende Generation sei da ermutigt, über den eigenen Schatten zu springen und dieses Thema nicht auf die lange Bank zu schieben, denn eines Tages wird es eine Lösung geben müssen. Sich professioneller Hilfe zu versichern, ist dabei ein Ausdruck von Stärke und gesunder Selbsteinschätzung.

Christian A. Herbst moderiert und coacht Nachfolgeprozesse. Er fokussiert sich dabei auf die persönlichen Aspekte in dieser wichtigen Phase eines Unternehmens.

nXstep® – coaching
Christian A. Herbst, Dipl. Coach HEB®
Rosengartenstrasse 1
8037 Zürich
www.nXstep.ch

*Aktuelle Studie Universität St. Gallen und Credit Suisse, Juni 2013 «Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU» – Seite 19
**Namen geändert

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



Büroorganisation	APO NetCom AG	erste Grobanalyse kostenlos; auf Std.-Sätze, exkl. MWST 15% etc.
	Classei.ch	10% Rabatt auf das ganze Sortiment
	erma-regale	-
	Thergofit GmbH	-
	Zirkumflex AG	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	Borer Consulting – Bor Con	10% Rabatt auf alle Leistungen
	different angles	10% Bildungsrabatt
	fam office gmbh	10% Rabatt auf Dienstleistungen
	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	HS Coaching & Consulting	20% Rabatt
	Ludina Personal and Organizational Develop-Workshops	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Milesi Asset Management AG	#1: 10% Rabatt auf alle Dienstleistungen #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Qimp gmbh	20% Einführungsrabatt
	TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/Beratungen bis 50% im ersten Jahr
Inkasso/ Debitorenmanagement	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen 250.– bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Gastronomie	Paphos Weine Gmbh	5% Rabatt; zugleich werden5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	TREWA AG	auf den Nettowarenwert 10%
	Welcome hotels & restaurants	-
Informatik	Blue Tornado	-
	cloudWEB – Digitale Medien	10% auf alle Dienstleistungen
	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/Support
	Fanti Soft Heiz	10% Rabatt auf Webdesign und Support
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
	Swiss-Regio	-
	UB-office AG	-
	WinBiz	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV-Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Lifestyle	Mode Kramer fashion & design	Beim Kauf eines Anzuges erhalten Sie ein Masshemd oder eine Massbluse im Wert von CHF 99.– gratis.
Marketing	hildebrand Media GmbH	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos
	prk Media	-
	Scheidegger Siebdruck	10% Naturalrabatt (Bsp. Sie bestellen 100 Stück und erhalten 110 Stück).
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Serv. USG AG	-
Strategie	adwyse	Rabatt 15% (ausgenommen Partnerlösungen und e-StartUp®)

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

Gehen Sie wohin Sie wollen...

aber gehen Sie!
Sie dürfen natürlich auch rennen, wichtig ist einfach - Bewegung!

Mit unserem einzigartigen Fitness-Pass-Konzept sorgen wir dafür, dass Sie sich oder ihre Mitarbeiter bewegen können! Und zwar genau da wo Sie wollen... im Fitnesscenter in ihrer Nähe.

für 6 Wochen Training
CHF ~~89.-~~ 49.-
wo Sie wollen....*

KMU-Code: **KMU1102013**

In der KMU-Herbstaktion nur CHF 49.-!
Geben Sie den KMU-Code bei der Bestellung auf www.fitnesspass.ch ein.

Alle Infos und die *teilnehmenden Fitness-Center in Ihrer nähe auf www.fitnesspass.ch
Der KMU-Code ist bis am 31.10.2013 gültig.
Der bestellte Fitnesspass ist 6 Monate gültig.

Fit ness Pass

Konfliktmanagement mit überraschenden Ergebnissen

Wo sich Menschen begegnen, treffen auch unterschiedliche Erfahrungswerte aus Bildung, Berufswelt und dem Privatleben zusammen. Wie können daraus im Unternehmen Neuwerte geschaffen werden?

Unterschiedliche Auffassungen bergen Potenzial für Neuwerte, die Unternehmungen nutzen können. Sie führen zu bedeutenden Innovationen im Wettbewerb, verbessern Betriebsklima und Effizienz, wie Zusammenarbeit und Gesundheit der Mitarbeitenden. Reduziert werden Absenzen, Personalfluktuationen, Stockungen in den Betriebsabläufen und Kosten.

Über längere Zeit versteckt gehaltene Auffassungen/Überzeugungen/Wertvorstellungen führen in der Zusammenarbeit bei Unstimmigkeiten meistens zu Konflikten. Ungelöst entstehen daraus frustrierende Erlebnisse. Dauern sie längere Zeit, ergeben sich Mobbing und Stress bis Burnout-Situationen mit den bekannten Folgen und Kosten. Gespräche und Behandlungen werden mühsam. Sie sind zeit- und kostenintensiv.

In seinem Vortrag über Burnout/Depression vom 10. September in Baden, führt Dr. med. Daniel Bielinski, Chefarzt der Psychiatrischen Dienste Aargau, Windisch, bedenkliche Zahlen auf. Demnach leiden u.a. 44% der Arbeitnehmenden unter starken nervlichen Anspannungen am Arbeitsplatz, 16% der Bevölkerung unter Angstzuständen. 10'000 Personen im Kanton Aargau erkranken pro Jahr an einer behandlungsbedürftigen psychischen Krankheit.

Zum Vermeiden solcher Vorkommnisse wurde vom Unternehmensentwickler Kurt Hugelshofer, dem Psychologen Louis Waldispühl und dem Naturwissenschaftler Constantin Lazari die Mobbolo®-Kartenspielmethode entwickelt. Sie ermöglicht auf muntere Weise, unterschiedliche Überzeugungen «auf den Tisch zu legen». Vorbeugend und locker darüber diskutiert, anders als in der «Online-Kommunikation», ergeben sich konstruktiv-kreative Lösungen zum Nutzen der Unternehmung und den Mitarbeitenden. Die Spielmethode hat ein Jahr nach Markteintritt den «Creativity Award 2010» der Idée-Suisse gewonnen.

Ein KMU mit 70 Mitarbeitenden im Apparatebau hat zum Abschluss eines internen Weiterbildungstages diese Kartenspielmethode kennengelernt. Dabei wurde munter diskutiert mit dem Ergebnis eines neuen «Code of Conduct», der zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitenden in kurzer Zeit erarbeitet wurde. Deshalb wird diese neue Verhaltensweise im Betrieb auch vorbildlich gelebt.

Die Mobbolo®-Kartenspielmethode wird mit 52 verschiedenen, mit heiteren Sprüchen unterlegten Tiersymbolkarten in vier Grundfarben angewandt. Vor Spielbeginn mit 2–6 Teilnehmern pro Gruppe werden Rollen vereinbart. Je nach Zielsetzung sind verschiedene Spielvarianten vorgesehen: nur Punkte jagen und spannend spielen, oder eben, um Mobbing und übermässigem Stress bis Burnout vorzubeugen und Konflikte konstruktiv-kreativ zu lösen. Deshalb eignet sich das Spiel in der schönen Metallbox auch als sinnvolles Geschenk für Mitarbeitende und Kunden.

Kurt Hugelshofer

Mobbolo GmbH
Kirchweg 61
5044 Schlossrued
www.mobbolo.com

Hier geht's zur Spielanleitung
und zu www.mobbolo.com

Endlich – ein Alarmsystem, das sieht, was geschieht.

Die Revolution der Alarmsystemtechnik heisst Videoalarmsystem VAS-XL, ist kabellos, batteriebetrieben und völlig unabhängig von einem Festanschluss dank Übermittlung über das GPRS Mobilfunknetz. Mit dem durchdachten Konzept wird erstmals Alarm mit «Sehen» kombiniert. Das heisst, dass nicht wie bisher nur eine rein digitale Alarmmeldung sondern auch ein 10-Sekunden-Video an die 24/7-Alarmzentrale übermittelt wird. So kann online überprüft werden, was Ursache ist und ob eine Intervention vor Ort erforderlich ist.

anlikeralarm®
mechanischer und elektronischer Einbruchschutz

Die Schweiz ist nicht mehr die sichere Insel mitten in Europa und Kleinkriminielle und Banden – teilweise organisiert aus dem Ausland – wissen mittlerweilen, wo es sich lohnt, Einbrüche, ja sogar komplette Einbruchtourneen vorzunehmen. Als Folge davon steigt das Bedürfnis an mehr Sicherheit im Privat- und Geschäftsbereich. Bis anhin beschränkte sich das Angebot auf Wachdienste, Videoüberwachungskameras und Alarmanlagen. Diese gängigen Systeme, teilweise verbunden zu einer 24/7-Alarmzentrale, stellen Kontrolle sicher und entscheiden über Interventionsbedarf. Andererseits generieren Fehlalarme unnötige Polizeieinsätze mit entsprechender Kostenfolge und lokale Videoaufzeichnungen ermöglichen die Auswertung erst nach der Straftat.

Sehen, verifizieren, reagieren

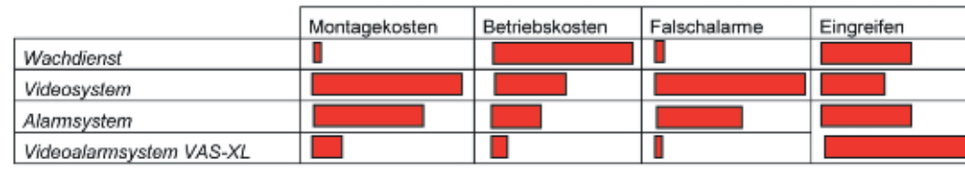
Glücklicherweise entwickelt sich parallel zur verstärkt auftretenden Kriminalität die Überwachungstechnik auf hohem Niveau. Mit dem absolut neuen und revolutionären Videoüberwachungssystem VAS-XL, dem intelligenten Mix aus Alarm und Videoüberwachung ist ein Rundumschutz für das Zuhause oder im Geschäft mit geringem Kostenaufwand möglich. Die sinnvolle Kombination der Überwachung von Innen- und Aussenbereichen hilft Einbruch, Überfall und weitere Schäden zu vermeiden.

Dank der genialen Technik des Videoalarmsystems VAS-XL ist ein sofortiges Erkennen der Situation und anschliessende Reaktion möglich. Denn bei Alarmauslösung wird eine 10-Sekunden dauernde Videobildsequenz in Echtzeit an die Alarmzentrale übermittelt. Handelt es sich dabei um einen Fehlalarm, so wird die Polizei nicht verständigt, und der Operateur kann das System gleich wieder scharf stellen. Liegt dagegen eine tatsächliche Alarmsituation vor, wird die Polizei unverzüglich aufgeboten und kann somit gezielt intervenieren. Und so funktioniert es: Sensor und Kamera sind in einer Einheit – kabellos und batteriebetrieben – untergebracht. Innerhalb eines Systems können bis zu 24 drahtlose rein batteriebetriebene Funkbewegungsmelderkameras betrieben werden. Montagekosten sind niedrig und erlauben eine flexible Änderung oder Ergänzung des Überwachungskonzepts. Die häufigsten Einsatzbereiche liegen bei Einfamilienhäusern, Wohnungen inkl. Ferienwohnungen, Kiosken, Verkaufsgeschäften, Büros, Tankstellen aber auch bei Objekten mit Schwerpunkt auf Aussenüberwachung wie z.B. Baustellen, Lagerplätzen, Bootsplätzen, Wohnwagen oder abgelegenen Liegenschaften.

Die Komponenten des Videoalarmsystem VAS-XL bestehend aus Alarmzentrale, 2-Weg-Funk-Bedienteil, 2-Weg-Funk-PIR Innenmelder. Bedienung mit Code, Badge oder Fernbedienung.

Das Videoalarmsystem VAS-XL ist erhältlich bei Anliker Alarm AG. Mehr Infos dazu unter www.anliker-alarm.ch/vas-xl-videoalarmsystem.php *Roland Lendi*

Anliker Alarm AG
Albulastrasse 55
8048 Zürich
Tel. 044 435 31 31
info@anliker-alarm.ch
www.anliker-alarm.ch



Die Grafik zeigt eindrücklich, wo die Vorteile beim Videoalarmsystem VAS-XL liegen.

Hudson River
Die Kunst, schwere Entscheidungen zu treffen

Hudson River
Die Kunst, schwere Entscheidungen zu treffen

GABAL Verlag, Offenbach 2013
232 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-509-1

«Wer sich nicht entscheiden kann, hat sich schon entschieden!» In diesem Sinnspruch steckt viel Wahrheit.

Aber was ist das für ein Teufel, der uns überfällige Entscheidungen auf den St. Nimmerleinstag verschieben lässt?
Ist es einfach neudeutsch der Prokrastinations-Hangout oder die Aufschieberitis, wie der Volksmund sagt?
Oder sind Nicht-Entscheider einfach Faulpelze und Weicheier?

- Dass wir uns überhaupt entscheiden, oder eben nicht …
- Warum wir uns für das Falsche entscheiden und das Falsche auch noch gut finden …
- Was uns antreibt, eine Entscheidung zu treffen, und warum das oft so lange dauert …

Das sind nur ein paar der Fragen, denen Peter Brandl in seinem neuen Buch *Hudson River. Die Kunst, schwere Entscheidungen zu treffen* nachgeht.

Und er tut das sowohl

- **eindringlich** anhand von Flugzeugkatastrophen, bei denen zur Unzeit falsche oder zu späte Entscheidungen getroffen wurden, und
- **unterhaltsam** mittels spannender und lehrreicher Episoden aus seinem eigenen Leben als Pilot, Business-Trainer und Vortragsredner als auch
- **fachlich** durch die Beschreibung der Denkfallen und neurologischen Fussangeln, die uns falsch einschätzen, beurteilen und entscheiden lassen.

Bereits mit *Crash Kommunikation. Warum Piloten versagen und Manager Fehler machen* legte Peter Brandl ein spannendes Buch vor, das Beispiele aus der Fliegerei auf die Wirtschaft übertrug. *Hudson River* geht noch einen Schritt weiter. Es spannt den Bogen vom Piloten über Chefs und Mitarbeiter bis ins Private.

Denn entschieden wird immer und überall. Und manche Entscheidungen sind besonders schwer, weil sie besonders grosse Folgen haben.

Wie Sie im Dschungel von Möglichkeit, Wahrscheinlichkeit und Schwierigkeit nicht nur den Durchblick behalten, sondern zupacken statt zu zaudern – darum geht es in *Hudson River. Die Kunst, schwere Entscheidungen zu treffen.*

Hier finden Sie zusätzliche Informationen:

www.peterbrandl.com
www.peterbrandl.com/der-autor/hudson-river

Anzeigen

Bogenschiessen
Der treffsichere Teamevent

Haben Sie Lust mit Ihren Mitarbeitern, Vereinskollegen oder Freunden etwas Bogensport-Luft zu schnuppern, mit einem Treffer ins Gold das Weihnachtsessen zu eröffnen oder mit einem Plauschturnier den Vereinsausflug noch spannender zu gestalten? Kein Problem! Wir organisieren individuelle Events mit Bogensport, Armbrust und Blasrohr für Sie.

Tradition
Bogenschiessen hat eine sehr lange Tradition. Als eine der ersten Erfindungen haben Pfeil und Bogen die Menschheit bis in die heutige Zeit treu begleitet. Waren sie früher als Jagd-, Kriegs- und Verteidigungswaffe im Einsatz, so werden sie heute fast ausschliesslich als Sportgeräte verwendet. Das Schiessen mit Pfeil und Bogen verbindet uns auf faszinierende Weise mit unseren Urahnen.

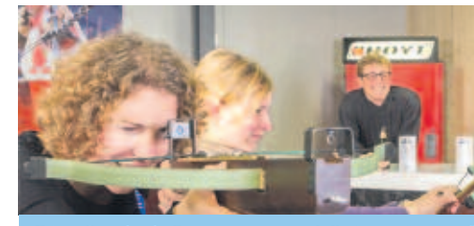
Erfolgsaussichten
Armbrust, Blasrohr, Pfeil und Bogen sind drei Schiessgeräte unterschiedlicher Herkunft. Bei allen drei Schiessarten stellt sich die Herausforderung, durch gute Technik, Konzentration und innere Ruhe das fokussierte Ziel zu treffen. Ob Sie einen Event mit allen drei Disziplinen buchen möchten oder sich nur auf eine oder zwei beschränken, Sie haben die Wahl. Nach einer kurzen Einführung über Sicherheit und Handhabung der Geräte können Sie loslegen und praktische Erfahrungen sammeln. Je nach Ambitionen machen wir Sie fit für einen teaminternen Wettkampf oder wir führen Sie spielerisch und ohne Leistungsdruck zu Erfolgserlebnissen.

Bei uns oder bei Ihnen?
Die Räumlichkeiten der Strebel Bogensport AG bieten eine hervorragende Infrastruktur für Events bis 50 Personen. Die drei Disziplinen werden in der gleichen Halle ausgeübt. Sie können zwischendurch in der angrenzenden Lounge eine Pause einlegen und beim Apéro wieder Kräfte tanken.

Sie möchten lieber bei Ihnen im Garten schiessen oder in der Umgebung des Restaurants Ihrer Wahl? Auch das können wir bieten. Unsere Anlagen sind mobil und werden an der von Ihnen gewünschten Location aufgebaut.

Wir beraten Sie gerne. Verlangen Sie eine Offerte für Ihren massgeschneiderten Event.

Strebel Bogensport AG
Paul und Nadja Strebel
Grabenhofstrasse 16, 6010 Kriens – Luzern
Tel. 041 210 18 28
www.strebel-bogensport.ch
info@strebel-bogensport.ch



Die Strebel Bogensport AG ist ein auf Pfeilsportarten spezialisiertes Fachgeschäft. Seit 20 Jahren engagieren sich die Geschäftsgründer Paul und Nadja Strebel mit Leidenschaft für diesen faszinierenden Sport. Das Familienunternehmen beschäftigt 10 Mitarbeitende und gehört mit einer Ladenfläche von rund 800m² und dem umfangreichen Sortiment zu den grössten Bogensport-Fachgeschäften Europas.
Unser Team setzt sich ausschliesslich aus erfahrenen, begeisterten Bogenschützen zusammen. Unser Ziel ist es, dem interessierten Kunden den bestmöglichen Zugang zu dieser faszinierenden Sportart zu bieten. Wir offerieren keine «0815-Lösungen». Unsere Herausforderung liegt darin, die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen zu berücksichtigen.
Bei uns weiss man, was man kauft. Als Entscheidungsgrundlage soll nicht nur die Optik und die Preisangabe dienen. Unsere Produkte kann man anfassen und zum grössten Teil auch selber ausprobieren. Die technischen Vor- und Nachteile, die wir Ihnen gerne erläutern, sind nützlich für Ihre sichere Entscheidung.
Die langjährige Erfahrung und das fundierte Fachwissen ist die Grundlage unserer Beratungen. Jährliche Weiterbildungskurse mit dem ganzen Team sichern den Qualitätsstand auf höchstem Niveau.
Ob ambitionierter Spitzen- oder Freizeitsportler, wir informieren und beraten Sie gerne.
Dazu stehen wir mit unserem Namen.

Anzeigen

Comedy Christmas
Die etwas andere Weihnachtsshow

Nach der erfolgreichen Lancierung in 2011 kehrt «Comedy Christmas – Die etwas andere Weihnachtsshow» auf die Bühne zurück. Die Gastgeber SWISSPÄCK zünden zusammen mit ihren Freunden Michel Gammenthaler, Susanne Kunz, Walter Andreas Müller, Trio Eden und vier Tänzerinnen ein aufwendiges musikalisch-komödiantisches Feuerwerk und entführen das Publikum in eine winterliche Traumlandschaft.

SWISSPÄCK swingt zusammen mit ihrer Show-Band das Haus. Die TV-Frau Susanne Kunz knüpft sich in der Rolle als «Elsbeth» die Promiszene vor. Der komödiantische Magier Michel Gammenthaler zeigt erstmals seine neue Grossillusion. Verwandlungskünstler Walter Andreas Müller lädt mit Angela Merkel und Kim Jong-un zum «Dinner for One» ein. Und die Zürcher Comedy-Truppe Trio Eden, bekannt als Murmeli-Familie aus dem Erfolgsmusical «Ewigi Liebi» sorgen ohne Pelz dafür mit Weihrauch und Myrrhe als Heilige Drei Könige für ein weihnachtliches Geburtstagsfest. Freuen Sie sich auf die grosse Bescherung, die Sie nirgends sonst zu sehen bekommen. Warm anziehen!

«Comedy Christmas» – Ideal für Ihren Mitarbeiter- oder Kundenanlass

Mit «Comedy Christmas» garantieren Sie Ihren Kunden und Mitarbeitenden einen unvergesslichen Abend. Denn nicht nur unser komödiantisches Angebot wird Sie begeistern, sondern auch kulinarisch werden wir Sie verwöhnen. Wir offerieren Ihnen ein vielfältiges Gastronomieangebot für Gruppen.
Ob ein Stehdinner in einer unserer exklusiven Lounges oder ein Bankett in unseren verschiedenen industriellen Räumlichkeiten – Ihren Wünschen sind keine Grenzen gesetzt.

VIP Package

Sie möchten von einem massgeschneiderten Rundumangebot für Ihren Anlass profitieren? Dann ist das «Comedy Christmas» VIP Package genau das Richtige für Sie. Wir verwöhnen Sie vor der Vorstellung mit einem erfrischenden Welcome Drink und servieren Ihnen anschliessend ein winterliches 3-Gang-Menü. Natürlich an festlich gedeckten Tischen in einem einmaligen Ambiente. In der Pause von «Comedy Christmas» offerieren wir Ihnen in einer separaten VIP Lounge Getränke und kleine Snacks. Nach der Vorstellung lassen Sie den Abend gemütlich an der Bar ausklingen, und mit etwas Glück treffen Sie dort noch die Künstler. Das Rundumangebot gibt es für CHF 219.–/ Person und ist ab 40 Personen buchbar.

Dinner Cocktails

In unseren exklusiven Lounges servieren wir Ihnen im stilvollen und urbanen Charakter ein köstliches Stehdinner Ihrer Wahl vor der Vorstellung. Geniessen Sie einen geselligen Einklang zur witzigen Weihnachtsshow «Comedy Christmas».
Dinner Cocktails gibt es ab 15 Personen und CHF 62.–/Person.

Neben den kulinarischen Angeboten bieten wir je nach Gruppengrösse attraktive Rabatte auf die Showtickets.
Für gemütliche Abende im kleinen Rahmen bietet Ihnen unser Theaterbistro k2 den idealen Raum. Geniessen Sie Gerichte von unserer Speisekarte oder reservieren Sie sich im Voraus die Plätze für unser köstliches 3-Gang-Showdinner. Weitere Informationen zu den verschiedenen Angeboten finden Sie unter **www.comedychristmas.ch** oder per Telefon **044 444 26 26**.

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Oktober			
10.10.	Muri b. Bern	Unternehmertreffen	www.netzwerk-bern.ch
11.10.	Lugano	Artecasa	www.lugano.ch/fiere
14.10.	Baden	Studium Dipl.Techniker/in HF	www.abbts.ch
16.10.	Baden	Nachdiplomstudium	www.abbts.ch
17.10.	Lenzburg	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
23.10.	Regensdorf	Touchpoint Management	www.post.ch
24.10.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
25.10.	Bern	Bauen/Sanieren – Energie	www.energie-cluster.ch
November			
6./12./20.11.	Zug	Steuerabendseminar	www.swisstaxpayersassociation.ch
7./13./21.11.	Gisikon	Steuerabendseminar	www.swisstaxpayersassociation.ch
12.11.–15.11.	Zürich	Fachmesse für Sicherheit	www.sicherheit-messe.ch
13.11./14.11.	Lugano	Start2Match 2013	www.swissbg.ch
14.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
22.11.–25.11.	Zürich	WIR Messe	www.wiwa.ch
26.11.	Bern	Software Contest	www.topsoft.ch
26.11.	Zug	Seminar für Unternehmer	www.basic-akademie.ch

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

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Redaktions- & Verkaufsleiter:
Werner A. Rupp

Inserateverkauf:
Klaus Fuchs, Tel. 041 348 03 34
Patrick Buser, Tel. 041 348 03 37

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp, abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@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: vetkit, S4/14 Schlierner, S7 mekcar, S8 frank peters, opicobello, S23 Stauke, S35 FotoKachna, S38 Thorsten Schier, S39 Julien Eichinger, S46 apops, fovito

Anzeigen

CABARET smart secure signing

CABAReT Solutions AG
Rankackerweg 26
CH-4133 Pratteln
Tel. Office: +41 (0)61 821 56 81
Fax Office: +41 (0)61 821 56 83
E-Mail: office@cabaret-solutions.com
Home Page: www.cabaret-solutions.com

CABAReT Stage: Versionen Professional, Basic, Home
- PDF-Formulare öffnen, ausfüllen, speichern, erstellen .....
- PDF-Formulare per E-Mail senden -Formulardaten im FDF- oder XFDF-Format
- PDF-Formulare per Schaltfläche online senden -Formulardaten an einen „Dienst" senden

- **PDF/A Live!** ist eine Erweiterung von CABAReT Stage und bietet — eingebettet in die Benutzeroberfläche von CABAReT — Validierungs- und Korrekturmöglichkeiten für PDF-Dokumente konform zum ISO-Standard 19005. Bei der Validierung von PDF-Dokumenten auf PDF/A-Konformität wird ein Protokoll erstellt und die Ergebnisse nach Kapiteln gegliedert dargestellt.

- **Sign Live! CC: Dokumente/Dateien fortgeschritten/qualifiziert signieren**
- Einzelsignatur, Stapel-/Komfortsignatur und Massensignatur
- Persönliche Signatur, Zertifikatssignatur, Vollmachtsignatur (Hash), Mehrfachsignatur

Für Detailinformationen wenden Sie sich bitte direkt an +41 (0)43 455 53 31

GRENKE®

Factoring
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

Einfach, schnell liquide!

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass sie mit Factoring entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen können: jederzeit über Barliquidität verfügen, ohne die Kreditlinien bei der Bank zu belasten. GRENKE sorgt dafür, dass diese Option vor allem auch kleinen und mittleren Unternehmen zur Verfügung steht. Dabei gehen wir immer auf die individuellen Prozesse unserer Kunden ein. Einfach und persönlich.

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

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