# ERFOLG

*Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes*

**Mit Sonderteil VR Mandate**

**…n starke Zeitung f… …bstständige, Unt… …mer und Existen… …der**

**Nummer 11 • November 2014 • 8. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug**



**Schweizerischer KMU Verband**
100 Gäste am Unternehmertag 4
Unternehmertreffen 2015 5–7
Industrie Bösch 23–25

**Marketing**
Das Scheitern lieben 13
Bedarfsabklärung 15
Afrika 16

**VR Mandate**
Nutze den Verwaltungsrat 18
Management-Kompetenz 19
Gesucht wird 20

**Gewerbe Bösch**
Über 400 Firmen im Bösch 23–25

**Informatik/Social Media**
Gewinn durch nicht ausgeben 26
Der social Customer 27

**Führungskultur**
Das Mitarbeitergespräch 32
Executive Sparring 33

**Gastro**
Leserangebot für Mitglieder 35

## Besuchen Sie uns an der WIR-Messe vom 21.–24. November 2014


**bestforyou.ch**
*webseiten und werbefilme*

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

WEBSEITEN **FÜR** JEDES BUDGET

BRONZE
CHF 2800.-
responsive design
exkl. MwSt.
SILBER
CHF 5800.-
responsive design
exkl. MwSt.
GOLD
CHF 7900.-
responsive design
exkl. MwSt.

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

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

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

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

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC und Mac

# JETZT AUCH FÜR LINUX

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

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

Letztes Jahr haben 3568 KMU ihre Lohnabrechnungen elektronisch an swissdec übermittelt, dank Crésus.

## CRÉSUS LOHNBUCHHALTUNG

1

480.–

Einmaliger Kaufpreis
für bis zu 20 Löhne

Windows 8 Compatible | Mac | LINUX

swiss made software

swissdec certified

**www.cresus.ch**

# Editorial

**Geschätzte Leserinnen und Leser**

Der erste Unternehmertag des Schweizerischen KMU Verbandes am 10. Oktober (Seite 4) war ein voller Erfolg und erntete bei allen Beteiligten und Besuchern grosses Lob. SKV Geschäftsführer Roland M. Rupp schmiedet bereits Pläne für die nächstjährige Ausgabe an einem speziellen Ort und besonderen Gästen. Mehr wird nicht verraten! Auch die Unternehmertreffen gehören seit dem 30. Oktober in Cham der Vergangenheit an. Der nächste Termin ist der 26. März in Rotkreuz, den Sie sich in der Agenda eintragen können. Bereits in zwei Wochen findet in den Messehallen Zürich die grosse WIR-Messe statt. Der KMU Verband ist auch hier mit einem eigenen Stand vor Ort und berät SKV Mitglieder in verschiedenen Fragen. Zudem kann man am Samstag auch Inseratatufträge 2015 für die Zeitung ERFOLG in WIR disponieren. Profitieren Sie davon! Die WIR Messe Zürich 2014 findet vom 21. bis 24. November im Messezentrum Zürich, Wallisellenstrasse 49, 8050 in Zürich Oerlikon statt (Öffnungszeiten von 10:00 bis 20:00/19:00 Uhr).

Es geht mit grossen Schritten dem Jahresende entgegen. Geschenke kaufen, Weihnachtskarten verschicken, Betriebsfeier organisieren oder Ferien über die Feiertage buchen! Wenn man genügend Zeit hätte, wäre dies alles kein Problem, aber so viele Arbeiten und Projekte sollten noch in den nächsten 4 bis 6 Wochen vor den Festtagen erledigt und abgeschlossen werden. Wollen Sie sich den Aufwand für Weihnachtskarten schenken und trotzdem etwas Sinnvolles machen, dann spenden Sie für das Kinderhilfswerk World Vision ein Fahrrad für Afrika im Wert von 160 Franken! www.worldvision.ch (Kriesbachstrasse 30, 8600 Dübendorf, 044 510 14 22). Tue Gutes und rede darüber! Auch wir haben anlässlich des Unternehmertreffens in Cham unseren Beitrag geleistet. Wer trotzdem noch Kundengeschenke einkaufen will, findet Geschenkideen in unserer heutigen und in der Dezember-Ausgabe.

*Werner Rupp*
*Redaktionsleiter*

**Passwort für die Ausgabe 11: Herbst**
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

# Inhaltsverzeichnis


Schweizerischer KMU Verband 4/23–25
Unternehmertreffen 5–7
Versicherung 8–11
Marketing 13–16
VR Mandate 17–20
Finanzierung 21
Gewerbe Bösch 23–25
Informatik/Social Media 26–27
Günstiger Einkaufen – Mehrwertpartner 29–30
Aus- und Weiterbildung 31
Führungskultur 32–33
Strategie 34
Gastro 35
Management 36
Gesundheit 37
Veranstaltungskalender/Impressum 38


Anzeigen

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

# Hundert Gäste am Unternehmertag in Uitikon

**Der Unternehmertag des Schweizerischen KMU Verbandes am 10. Oktober im Üdiker-Huus unter dem Motto «Business meets Experts» war für die Organisatoren ein Erfolg, vor allem wenn man bedenkt, dass der Anlass ohne Werbung in Form von Zeitungsinseraten und Radiowerbung inszeniert wurde und nur mit den Kommunikationsmitteln Verbandszeitung, Flyer und Homepage beworben wurde. Die Stimmung war hervorragend und die Experten auf ihrem Spezialgebiet ausgezeichnet und immer mit grossem Applaus bedacht. Martin Betschart, Steven Loepfe, Otto Binggeli, Gabriela Gees und Jörg Eugster zogen alle Register, um die Zuhörer in ihren Bann zu ziehen. Geschäftsführer Roland M. Rupp führte als Moderator speditiv durchs Programm, lud eingangs zu Kaffee und Gipfeli und am Mittag zu einem Lunch, wo Zeit für eigenes Networking blieb und man sich mit den Leuten austauschen konnte. Verbandspräsident Josef Rothenfluh aus Bern konnte dem Unternehmertag nur positive Seiten abgewinnen. «Es ist wichtig, dass sich der SKV mit an solchen Anlässen präsentiert und auf sich aufmerksam macht. Ich glaube, die Leute hatten heute ihren Spass und werden etwas auf ihren Weg mitnehmen», zog er am späteren Nachmittag Bilanz. Und wir sind gespannt, wer nächstes Jahr auf der Bühne stehen wird.**

*Text und Fotos Werner Rupp*

*Martin Betschart eröffnete den Unternehmertag mit seinem Vortrag «Ich weiss wie du tickst» und erntete spontan Applaus und Gelächter.*

*Steven Loepfe, Kolumnist im ERFOLG: Daumen hoch! Raus aus der Mitte und ran an die Spitze!*

*SKV-Präsident Josef Rothenfluh als aufmerksamer Zuhörer.*

*SKV-Geschäftsführer Roland M. Rupp und Otto Binggeli (Move your Life – Ihr Schritt zum Erfolg)*

*Gabriela Gees (Marketing ist der Weg zum Erfolg) verfolgte auch die Beiträge ihrer Vorgänger.*

*Jörg Eugster wagte im Winteroutfit einen Blick in die Zukunft: Online 2020 – Back to the Future.*

*Iris und Otto Binggeli verfolgten die Beiträge aufmerksam.*

*Viele interessierte und aufmerksame Zuhörer!*

# Unternehmertreffen 2015

## Wo sonst kann man an einem Abend so viele neue Kontakte knüpfen

**Auch im 2015 organisiert der Schweizerische KMU Verband Unternehmertreffen in allen grösseren Regionen der Deutschschweiz. 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.**

Der Ablauf der Unternehmertreffen hat sich seit dem Beginn 2006 kaum geändert. Während die Aussteller bereits um 17:00 Uhr Einlass erhalten, um ihre Tische entsprechend herzurichten, ist die offizielle Türöffnung um 19:00 Uhr.
Um 19:15 Uhr wird der Event durch eine kurze Ansprache durch den Gastgeber eröffnet und die anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer werden auf den Abend eingestimmt und erhalten einige Tipps & Tricks für einen gelungenen Abend. Gegen 22:15 Uhr ist der offizielle Teil des Anlasses vorbei.

**Aus organisatorischen Gründen ist eine Anmeldung im Voraus erforderlich.**
Jeweils sechs Wochen im Voraus kann man sich auf der entsprechenden Plattform (von www.netzwerk-appenzell.ch bis www.netzwerk-zug.ch) online anmelden.

## Die neuen Termine

| Monat | Datum | Ortschaft | Netzwerk |
|---|---|---|---|
| März | 26.03.2015 | Rotkreuz | www.netzwerk-zug.ch |
| April | 16.04.2015 | Uitikon | www.netzwerk-zuerich.ch |
| Mai | 14.05.2015<br>28.05.2015 | Muri b. Bern<br>Rorschach | www.netzwerk-bern.ch<br>www.netzwerk-sg.ch |
| Juni | 11.06.2015 | Wettingen | www.netzwerk-ag.ch |
| August | 27.08.2015 | Winterthur | www.netzwerk-zuerich.ch |
| September | 10.09.2015*<br>24.09.2015 | Thun<br>Jona | www.netzwerk-bern.ch<br>www.netzwerk-sg.ch |
| Oktober | 15.10.2015<br>29.10.2015 | Lenzburg<br>Illnau | www.netzwerk-ag.ch<br>www.netzwerk-zuerich.ch |
| November | 12.11.2015 | Cham | www.netzwerk-zug.ch |

(*Datum noch nicht definintiv)
Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**

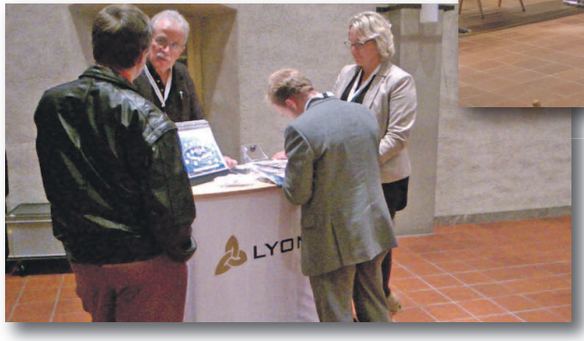
Anzeigen

# Die letzten Unternehmertreffen 2014 in Solothurn, Jona und Cham

**Mit dem Unternehmertreffen in Cham ging Ende Oktober die letzte Tischmesse im laufenden Jahr zu Ende. An insgesamt 14 Treffen in den Kantonen Luzern, Zug, Aargau, Solothurn, Bern, Basel, Zürich und St. Gallen wohnten über 700 Aussteller nebst zahlreichen Besuchern den Unternehmertreffen bei. Dabei konnten viele neue Kontakte und Geschäftsbeziehungen geknüpft werden.**
**Der SKV konnte dank dieser Treffen auch zahlreiche neue Mitglieder und Partner in den Verband aufnehmen und wächst so stetig dahin. Bis es am 26. März 2015 in Rotkreuz wieder weitergeht, wünschen wir allen Unternehmern eine erfolgreiche Zeit, einen guten Rutsch und freuen uns aufs nächste Jahr.**

*Werner Rupp*

## Unternehmertreffen Landhaussaal Solothurn, 16.Oktober



Anzeigen

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

# Unternehmertreffen Kreuz Jona, 23. Oktober

# Unternehmertreffen Lorzensaal Cham, 30.Oktober

# Berufliche Vorsorge – Welcher Lohn ist zu melden?

**Im Nachfolgenden beleuchten wir den zu meldenden Lohn von unselbständig Erwerbenden.**

Grundlage für den massgebenden Lohn ist gemäss AHVG grundsätzlich jede Entschädigung, die Arbeitnehmende für eine Arbeitsleistung erhalten. Dieses Entgelt kann sowohl als Geld- oder als Naturalleistung erfolgen. Es gibt jedoch einige Ausnahmen, welche nicht zum massgebenden Lohn gehören (Art. 8 AHVV).

Nicht zum massgebenden Lohn gehören:

a. reglementarische Beiträge des Arbeitgebers an Vorsorgeeinrichtungen, welche die Voraussetzungen der Steuerbefreiung nach dem DBG2 erfüllen;
b. Beiträge des Arbeitgebers an die Kranken- und Unfallversicherer seiner Arbeitnehmer sowie an Familienausgleichskassen, sofern alle Arbeitnehmer gleich behandelt werden;
c. Zuwendungen des Arbeitgebers beim Tod Angehöriger von Arbeitnehmern, an Hinterlassene von Arbeitnehmern, bei Firmenjubiläen, Verlobung, Hochzeit oder Bestehen von beruflichen Prüfungen;
d. Leistungen des Arbeitgebers an Arzt-, Arznei-, Spital- oder Kurkosten, sofern diese nicht durch die obligatorische Krankenpflegeversicherung gedeckt sind und alle Arbeitnehmer gleich behandelt werden.

Das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) hat eine Wegleitung über den massgebenden Lohn erstellt. Sie wird laufend überarbeitet und umfasst mittlerweile 122 Seiten.

Gemäss Art. 1 Abs. 2 BVG darf der versicherbare Lohn der Arbeitnehmenden das AHV-beitragspflichtige Einkommen nicht übersteigen. Art. 7 BVG definiert den Mindestlohn. Nach Art. 7 Abs. 2 BVG entspricht dieser Lohn dem massgebenden Lohn nach dem Bundesgesetz über die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHVG). Der massgebende AHV-Jahreslohn ist also auch bei der beruflichen Vorsorge zu melden.

Zum eingangs erwähnten Grundsatz kann der Gesetzgeber Abweichungen zulassen. Gemäss Art. 3 Abs. 1 BVV 2 kann die Vorsorgeeinrichtung vom massgebenden Lohn der AHV abweichen indem sie:

a. Lohnbestandteile weglässt, die nur gelegentlich anfallen;
b. den koordinierten Jahreslohn zum voraus aufgrund des letzten bekannten Jahreslohnes bestimmt; sie muss dabei die für das laufende Jahr bereits vereinbarten Änderungen berücksichtigen;
c. bei Berufen, in denen der Beschäftigungsgrad oder die Einkommenshöhe stark schwanken, die koordinierten Löhne pauschal nach dem Durchschnittslohn der jeweiligen Berufsgruppe festsetzt.

Sind Arbeitnehmende weniger als ein Jahr lang bei einem Arbeitgeber beschäftigt, so gilt als Jahreslohn der Lohn, den sie bei ganzjähriger Beschäftigung erzielen würden (Art. 2 Abs. 2 BVG).

Das BSV hat in der Mitteilung 58, Randziffer 357 «Unterstehen Bonus-Zahlungen der BVG-Beitragspflicht?» den Bonus von den gelegentlich anfallenden Lohnbestandteilen ausgeklammert: «Sofern ein Unternehmen seinen Arbeitnehmenden im Arbeitsvertrag individuelle Leistungsprämien in Aussicht stellt, die in Abhängigkeit vom jeweiligen Erreichen eines Leistungssolls regelmässig (wenn auch individuell unterschiedlich) ausgerichtet werden, fallen sie nicht unter die gelegentlich anfallenden Lohnbestandteile, die auf reglementarischer Grundlage vom massgebenden Lohn der AHV ausgenommen werden dürfen.» Im obligatorischen Bereich der beruflichen Vorsorge unterliegt somit der Bonus immer der Beitragspflicht, unabhängig davon, wie hoch oder wie klein er ausfällt. Überschreiten jedoch die Bonus-Zahlungen zusammen mit dem Grundlohn den maximal versicherten Lohn von CHF 84‘240.00 (Stand 2014), hat die Vorsorgeeinrichtung die Möglichkeit, in ihrem Reglement den Bonus vom versicherten Verdienst ganz oder nur zum Teil auszunehmen.

Die meisten KMU in der Schweiz sind für ihre berufliche Vorsorge einer Sammel- oder einer Gemeinschaftseinrichtung angeschlossen. Diese Vorsorgeeinrichtungen haben in ihren Reglementen den als Jahreslohn geltenden Lohn definiert.

Stellen Sie sicher, dass Ihre Lohnmeldung mit den reglementarischen Grundlagen übereinstimmt. Ziehen Sie bei Unklarheiten oder bei Handlungsbedarf Ihren Pensionskassenberater bei.

***Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:***
Kurt Hänggi, Unternehmensberater
k.haenggi@ubv.ch

**UBV Lanz AG**
Alte Landstrasse 128
8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 26
www.ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

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

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

# Wenn der Kunde nicht bezahlt – und der Lieferant falsch liefert

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

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

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

***So hilft die DAS***

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

***Wenn Kundin nicht bezahlt***

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

***DAS bezahlt Expertise***

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

***DAS hält Ihnen den Rücken frei***

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

***Mehr Sicherheit mit DAS***

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

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

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

Anzeigen

# Was hat Risikomanagement mit Sozialversicherungsbeiträgen zu tun?

*Michela Bässler*

**Das Verhältnis zwischen Arbeitnehmer, Arbeitgeber und der AHV in einem idealen Szenario sieht folgendermassen aus: Der Arbeitgeber meldet die korrekten Löhne an die Ausgleichskasse, zahlt die Sozialversicherungsbeiträge für diese Lohnsumme, die Ausgleichskasse verbucht die Löhne auf den individuellen Konten der Arbeitnehmer und bei Renteneintritt berechnet die Ausgleichskasse die korrekte Rentenhöhe aufgrund ihrer Buchungen.**

Erfreulicherweise lässt sich feststellen, dass die Realität in einer grossen Mehrheit der Fälle tatsächlich diesem Szenario entspricht.

Nun hat jeder Mensch schon mal erlebt, dass die Dinge nicht so laufen, wie er oder sie es sich vorstellt. Wenn ein Ereignis eintritt, das wir nicht erwartet haben und das negative Auswirkungen haben könnte, sprechen wir von einem Risiko.

Vom Risiko ist es nicht mehr weit zum Risikomanagement. Ein Begriff, den man vor allem aus der Unternehmenswelt kennt, oft im Zusammenhang mit den Finanzen. Ebenfalls beinhalten Qualitätsmanagement-Modelle das Risikomanagement: «Exzellente Unternehmen wenden effektive Methoden zum Management strategischer Risiken an…» (Auszug aus dem EFQM-Excellence Modell[1]).

Das Wort Management ist schon lange auch in den privaten Bereich vorgedrungen. Heute redet man ganz selbstverständlich von der Mutter als Familienmanagerin oder vom Managen des Terminkalenders bezüglich Familienveranstaltungen. Der klassische Prozess hinter dem Management von Risiken ist die Identifikation, die Analyse, die Bewertung, die Beurteilung und dann die Bewältigung der Risiken.

Im obigen Szenario haben Arbeitnehmer und Arbeitgeber jeweils ihre Erwartungen. Diese können von gewissen Risiken durchkreuzt werden:

***Erwartungen eines Arbeitnehmers/einer Arbeitnehmerin***

Im schweizerischen Sozialversicherungssystem hat jede Person ihr individuelles Konto. Dieses dient nach einem mehr oder weniger einkommensstarken Erwerbsleben als Basis für die Berechnung der wohlverdienten Altersrente. Zwischen den obligatorischen Einträgen des Einkommens ab dem 18. Lebensjahr und dem Erreichen des Pensionsalters zählen für die Rentenberechnung maximal 44 Jahre. Natürlich erwarten wir als Arbeitnehmer, dass unser Einkommen der zuständigen Ausgleichskasse regelmässig und vollständig gemeldet wird. Und dass die Ausgleichskasse das Einkommen anschliessend auf unser individuelles Konto bucht. Wie gesagt trifft das auch in den allermeisten Fällen zu. Trotzdem kann es passieren, dass dieser Informations- und Verarbeitungsfluss gestört wird.

Ausgleichskassen sehen sich mit Anfragen von Arbeitnehmern zum individuellen Konto konfrontiert. Es wird festgestellt, dass das gebuchte Einkommen im individuellen Konto nicht der Wahrheit entspricht oder sogar gänzlich fehlt. Diese fehlerhaften Jahre liegen teilweise sehr lange zurück. Liegt der Fehler eindeutig bei der Ausgleichskasse, kann er korrigiert werden. Und manchmal hat der Arbeitgeber die betreffende Person mit einem falschen Lohn oder gar nicht gemeldet. Dann obliegt der Beweis dem Arbeitnehmer, dass der geltend gemachte Lohn auch tatsächlich in dieser Höhe geflossen ist. Dieser Beweis kann schwierig sein, je nachdem wie weit zurück in die Vergangenheit er erbracht werden muss.

***Erwartungen der Arbeitgebenden***

Arbeitgeber haben entweder viel oder wenig Personal, sind gemäss OR zu einer ordentlichen Revision verpflichtet, zu einer eingeschränkten Revision oder zu gar keiner. Die einen haben ein sehr gut funktionierendes Personalwesen, andere lagern die Lohnbuchhaltung an Treuhänder o. ä. aus, wieder andere machen die Lohnbuchhaltung selber in Personalunion mit der Geschäftsführung.

Ein Arbeitgeber hat einerseits die vertragliche Pflicht, seinem Personal den vereinbarten Lohn auszuzahlen. Andererseits hat er auch die gesetzliche Pflicht, diesen mit der zuständigen Ausgleichskasse abzurechnen. Der Personalaufwand und die Rechnungen der Ausgleichskasse sind grundsätzlich voraussehbar, da die Beitragssätze in jedem Fall bekannt sind. Eine grössere Herausforderung ist es, den Geschäftsverlauf zu planen und richtig einzuschätzen, so dass genügend Ertrag oder Umsatz erwirtschaftet wird, um den Aufwandposten des Personals zahlen zu können. Grundsätzlich erwartet ein Arbeitgeber, dass ihm diese Planung und Einschätzung gelingen wird, so dass er seinen Pflichten nachkommen kann und natürlich im besten Fall noch Gewinn erwirtschaftet.

Jede Ausgleichskasse ist mit Arbeitgebern konfrontiert, die ihre Rechnungen nicht mehr zahlen können oder die die Löhne ihrer Mitarbeitenden nicht korrekt melden. Werden Lohnbescheinigungen nicht eingereicht, findet von Gesetzes wegen eine strafrechtliche Verfolgung statt. Ebenso bei unwahren oder unvollständigen Angaben gegenüber der Ausgleichskasse oder natürlich auch bei Zweckentfremdung von Arbeitnehmerbeiträgen. Nicht bezahlte Rechnungen führen einerseits zu Betreibungen. Sollten die Rechnungsbeträge nicht mehr einzutreiben sein (z. B. durch Konkurs), kommt es andererseits auch zu einem Schaden der Ausgleichskasse.

Wenn der Ausgleichskasse ein Schaden durch absichtliche oder grobfahrlässige Missachtung von AHV-rechtlichen Vorschriften durch den Arbeitgeber entsteht, so ist dieser haftbar.

[1] EFQM = European Foundation for Quality Management

Dieser Haftung, bei juristischen Personen sprechen wir von Organhaftung, sind sich einige Arbeitgeber nicht bewusst. Die Geltendmachung des Schadens durch die Ausgleichskassen unter diesem Titel kann die Vermögenssituation auch von den Organen oder Arbeitgebern als Privatpersonen erheblich tangieren.

Wie können diese jeweiligen Erwartungen einem Realitätscheck unterzogen und die Risiken bewertet und bewältigt werden?

Die Risikobewertung muss jeder für sich machen aufgrund seiner individuellen Situation. Zur Risikobewältigung hier ein paar mögliche Massnahmen:

***Risikobewältigung der Arbeitnehmer***
Um sicherzustellen, dass die eigenen Löhne korrekt auf dem individuellen Konto verbucht sind, sollte eine Person alle 3–4 Jahre einen Auszug aus dem individuellen Konto bestellen (was übrigens kostenfrei ist). Damit ist sichergestellt, dass allfällige Fehler rasch bemerkt werden. Nach Erhalt des Auszugs sind Beschwerden innert 30 Tagen an die Ausgleichskasse zu richten. So wird auch verhindert, dass man in ein Beweisproblem läuft, wenn man erst Jahre später einen Anspruch geltend macht und die erforderlichen Unterlagen nicht mehr auffindbar sind.

***Risikobewältigung der Arbeitgeber***
Jeder Arbeitgeber muss sich seiner sozialversicherungsrechtlichen Pflichten bewusst werden. Diese Pflichten kann der Arbeitgeber selber erfüllen oder sonst sollte er zumindest eine externe Person mit Fachverständnis beauftragen. Hierbei kann die Ausgleichskasse beratend unterstützen.

Auch kleine Unternehmen brauchen Strukturen. Vor allem für neue Arbeitgeber und solche mit geringem betriebswirtschaftlichem Know-how ist eine realistische Liquiditätsplanung und eine Geschäftsführung mit ständiger Soll/Ist-Überprüfung (allenfalls durch fachkundige Drittpersonen) hilfreich.

Entgegen einer weit verbreiteten Annahme sind Liquiditätsengpässe gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung nie ein Entlastungsgrund für die Organhaftung des Arbeitgebers. Dieser Tatsache muss man sich ebenfalls bewusst sein und sie auch in seine wirtschaftlichen Überlegungen mit einbeziehen. Wenn erkennbar ist, dass es zu einem Liquiditätsengpass kommt, sollte mit der zuständigen Ausgleichskasse genau wie auch mit anderen Gläubigern das Gespräch gesucht werden. Es kann helfen, die Lohngrundlage für die Akontorechnung so anzupassen, dass es mit der Endjahresrechnung nicht zu hohen Nachforderungen kommt. Das ist jederzeit möglich.

Revisionen gemäss OR sind eine gute Kontrolle, eine Risikobeurteilung der Finanzen ist hier zwingend. Je besser und genauer ein Jahresabschluss vorgenommen wird, desto weniger Überraschungen gibt es bei allfälligen AHV-Revisionen – und nicht nur hier. Auch Lohnnachträge gäbe es so nur in einem voraussehbaren Rahmen, den man in der Buchhaltung bereits berücksichtigen kann.

Management heisst schlussendlich nichts anderes als Steuerung/Führung. Wer die Zügel in der Hand hält, der ist für die Zukunft besser gewappnet.

*Michela Bässler*
*SVA Aargau, Leiterin Arbeitgeberteam*
*Studentin Master in Advanced Studies in Business Excellence*

**SVA Aargau**
Kyburgerstrasse 15
5001 Aarau
Tel. 062 836 81 81
www.sva-ag.ch

Anzeigen

GRENKE®

Factoring –
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

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

# *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

# 12 ½ Gründe, warum Unternehmer das Scheitern lieben

*Steve Loepfe*

**Es ist das eine, mit einer Idee, einer Strategie oder gar mit dem gesamten Unternehmen zu scheitern. Doch es ist etwas fundamental anderes, im Nachgang auch noch übers Scheitern zu sprechen. Das braucht Mut, Offenheit und Vertrauen – auch in sich selbst.**

Mein Fazit als Unternehmercoach aus vielen Gesprächen mit gestandenen Unternehmern: Wunden brauchen manchmal sehr lange, bis sie heilen. Manchmal heilen sie sogar sehr schlecht und hinterlassen Narben. Doch jede Narbe erzählt auch eine Geschichte. Eine Geschichte, von denen andere lernen können.

Klar ist «Erfolg» etwas Tolles (wie auch immer dies definiert sein mag). Auf lange Sicht gewinnen wir Unternehmer und Entrepreneure mehr aus unseren Misserfolgen. Jeder Entrepreneur, der kritisch reflektiert, weiss dies aus eigener Erfahrung.

Nachfolgend habe ich meine Erkenntnisse aus unzähligen Coaching-Sessions in 12 ½ Aussagen von Unternehmern zusammengefasst:

***Unternehmer lieben das Scheitern:***
***12 ½ Gründe***

1. «Scheitern lehrt einem mehr als Erfolg. Insbesondere lehrt es einem mehr über sich selbst (sofern man auch selbstkritisch ist…).»
2. «Scheitern schafft einen guten Nährboden, auf dem neue Ideen spriessen können.»
3. «Nicht das Scheitern, sondern das darüber sprechen bringt einem weiter. Das braucht Mut, vor allem in unserer Gesellschaft…»
4. «Scheitern ist wie eine ‹Medaille des Mutes›, weil man sich ja auf ein Risiko eingelassen hat.»
5. «Scheitern nährt die Bescheidenheit wieder und schärft eine kritische und objektive Haltung.»
6. «Scheitern hilft mir, Korrekturen vorzunehmen, damit ich ‹auf Kurs› bleibe.»
7. «Scheitern ist zwar ok. Grandios scheitern ist schon fast eine Kunst.»
8. «Scheitern erinnert einem daran, netter zu sich und zu anderen zu sein.»
9. «Scheitern schärft die Geduld.»
10. «Scheitern führt einem vor Augen, Dinge nicht persönlich zu nehmen oder zumindest nicht allzu ernst.»
11. «Scheitern ankert das Selbstbewusstsein im Sinne von wer man ist und nicht im Sinne von was man tut.»
12. «Scheitern macht ‹erwachsen› und härtet mich ab…»

Diesen Zitaten von Entrepreneuren möchte ich nur noch einen halben Satz hinzufügen, der da lautet:

12 ½. «…und steh sofort wieder auf.»

Denn wer wie im Boxen nach dem Scheitern am Boden auf den Brettern liegen bleibt, kriegt bestimmt noch einen «…Schlag ins Gesicht».

Drum, seien Sie mutig. Scheitern Sie ruhig. Und dann sprechen Sie darüber. Mit Unternehmerkollegen, Entrepreneuren. Denn das trägt Sie bestimmt weiter als jeder Tschakka-Tschakka-Motivationsabend.

*Ihr Steve Loepfe*

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

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

Anzeigen

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.

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

# Mit telefonischen Bedarfsabklärungen sowie mit Feedbacks Kunden gewinnen und binden

*Franco Langsam, MBA*

**Mit Ihren Kunden wie auch mit potenziellen Kunden telefonisch in Kontakt bleiben um sie zu verstehen, ihre Probleme und Wünsche zu kennen, mit dem Ziel, dass sie sich ernst genommen fühlen und so als Kunde bei Ihrer Firma bleiben oder neu kommen. Bedarfsabklärungen und Feedbacks bieten eine Chance, sich bzw. Ihr Produkt oder Dienstleistung kundenorientiert weiterzuentwickeln und sich so zu profilieren.**

**Wissen, was in den Köpfen der Kunden vorgeht:** Das beste CRM-System nützt nur beschränkt etwas, wenn Bedarfsabklärungen bestehender Kunden und die Einholung von Kunden-Feedbacks lediglich sporadisch oder gar nicht gemacht werden. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und sogar Vorsprung zur Konkurrenz zu haben, muss man wissen, was in den Köpfen bestehender und potenzieller Kunden vorgeht.

**Zufriedenheit und Loyalität Ihrer Kunden erhöhen:** Mit geführten Bedarfsabklärungen unterhalten Sie ein wertvolles Kundenbeziehungsmanagement. Dies ist eine Strategie zur systematischen Gestaltung der Interaktion Ihres Unternehmens mit bestehenden und potenziellen Kunden. Bedarfsabklärungen helfen Ihrem Unternehmen, die Zufriedenheit und Loyalität Ihrer Kunden zu erhöhen.

**Ihre Kunden im Blickfeld:** Anhand aktualisierten Bedarfsabklärungen und Kunden-Feedbacks hat Ihr Verkaufsteam Informationen, Probleme, Vorlieben und Abneigungen sowie Anforderungen Ihrer Kunden im Blickfeld, um beim Verkaufsgespräch vor Ort effiziente Argumente zu bringen. Vielleicht entdecken Sie mit vorgängigen Abklärungen auch Kundenwünsche, die Sie mit einem speziellen Mehrwert erfüllen können und erzeugen dadurch beim Kunden einen positiven Überraschungseffekt.

**Ihre Kunden an Ihr Unternehmen binden:** Wenn Sie Ihre Kunden fragen, was für sie wichtig ist und was ihre Probleme sind, zeigen Sie ihnen gegenüber Anerkennung und Interesse. Mit Bedarfsabklärungen und Feedbacks können Sie mit Ihren Kunden eine personalisierte Kommunikation führen. Dadurch hinterlassen Sie nicht nur einen positiven Eindruck, sondern binden Ihre Kunden auch stärker an Ihr Unternehmen. Kunden bewerten Unternehmen danach, wie gut oder schlecht Sie auf Anfragen und Beschwerden reagieren. Die Fähigkeit, Probleme schnell zu beheben, hat grossen Einfluss auf die Reputation Ihres Unternehmens. Daher sind unentdeckte Kundenprobleme ein grosses Problem für die Firmen, das es durch Bedarfsabklärungen und Feedbacks zu beheben gilt.

**Negative Überraschungen vermeiden und wertvolle Zeit nutzen:** Mit Vorabklärungen bekommt Ihr Verkaufsteam wertvolle Vorinformationen mit Hinweisen, welche Leads, bzw. Kundenbesuche am vielversprechendsten sind und wie am besten vor Ort reagiert werden kann. Man kann so negative Überraschungen vor Ort vermeiden und es geht keine wertvolle Zeit verloren. Dadurch kann sich Ihr Verkaufsteam voll und ganz auf die wichtigsten Leads, bzw. Kundenbesuche konzentrieren.

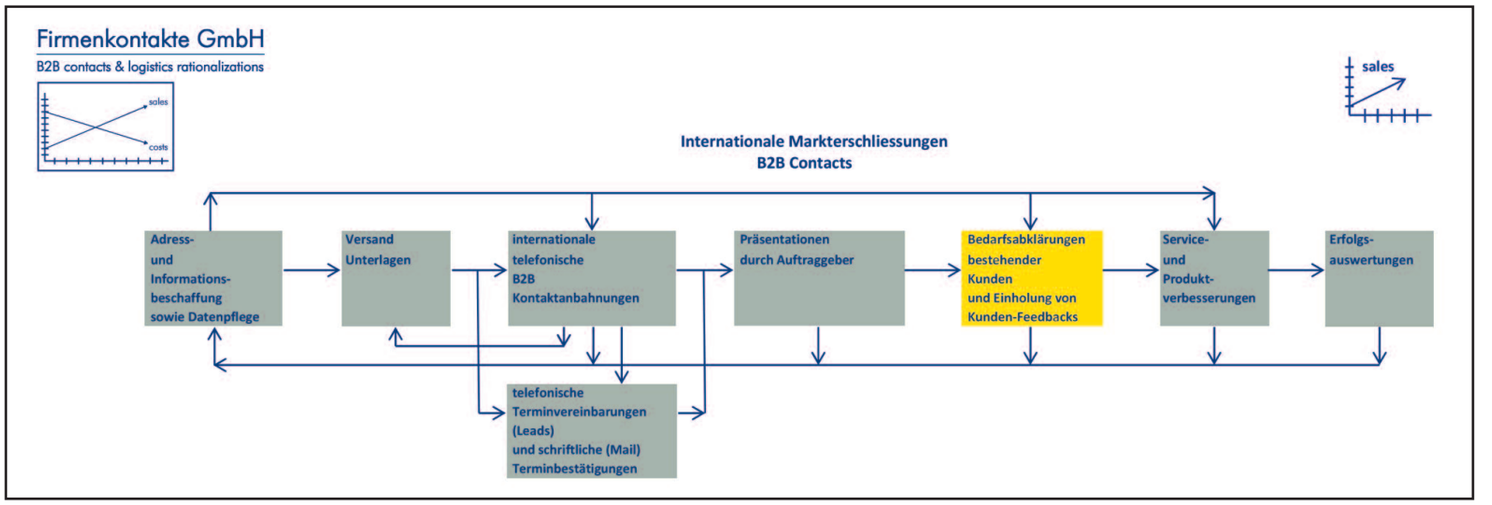
Firmenkontakte GmbH bietet individualisierte telefonische B2B Kommunikation an.

Firmenkontakte GmbH
B2B contacts & logistics rationalizations

**Firmenkontakte GmbH**
B2B contacts & logistics rationalizations
Pfruendhofstrasse 56
8910 Affoltern a.A.

Tel. 044 666 04 04
www.firmenkontakte.ch

Anzeigen



# Afrika: Wunderbare Landschaften – aber was hat der Kontinent wirtschaftlich zu bieten?

**Sie wollen sich nicht mit dem kaum spürbaren Wachstum der hiesigen Region zufrieden geben? Sie suchen für Ihre Produkte Wachstumsmärkte, die diesen Namen auch verdienen? Bereits heute bieten einige der über 50 afrikanischen Länder hohe Wachstumsraten. Sogar der renommierte Internationale Währungsfonds bestätigt das. Er sieht sechs der zehn am schnellsten wachsenden Märkte in Afrika.**

***Afrika:***
***Wunderbare Landschaft – aber Wirtschaft?***
Afrika wird häufig mit traumhafter Landschaft, Sonne und Strand in Verbindung gebracht. Bei genauerem Hinsehen zeigt sich: Einige Länder Afrikas verfügen schon heute über einen stattlichen Import an Maschinen und Anlagen. Warum also diesen Markt nicht gesondert überprüfen?

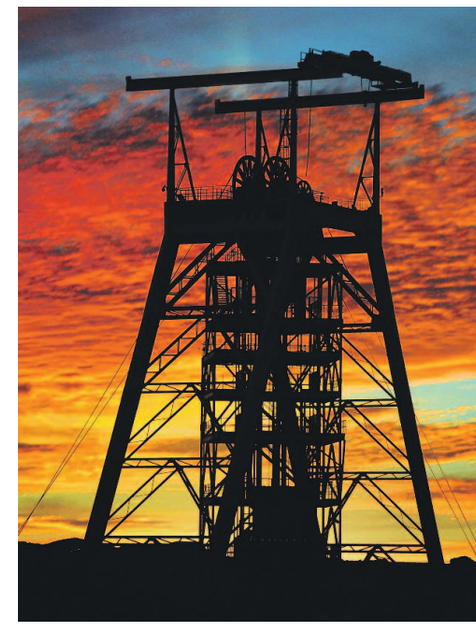
***Absatzchancen im Maschinenbau in Kenia – Wunschdenken oder Realität?***
Wer hohe Absatzchancen sucht, kann diese in Afrika finden. Bereits heute leben etwa 1,1 Milliarden Menschen auf dem Kontinent. Die Zahl derer, die über ein Einkommen und damit Kaufkraft verfügen, nimmt stetig zu. So ist zum Beispiel der deutsche Anlagenbauer Krones mit Lösungen für Getränkeabfüllungen mit vier Standorten erfolgreich in Afrika vertreten.

Der Grossteil der nach Afrika exportierten Maschinen und Anlagen verteilt sich auf das Standard- und Billigsegment, das von China und Indien dominiert wird. Schade nur, dass hiesige Anbieter fast ausschliesslich im Premiumsegment anbieten. Das Beispiel zeigt, dass in Teilbereichen der Branche bereits qualitativ robustere und zuverlässigere Maschinen und Anlagen nachgefragt werden. Dies trifft beispielsweise auf Teile der Gesundheitstechnik, der Verpackungsmittelindustrie, aber auch auf chemietechnische Maschinen zu.

***Gute Vorbereitung ist wichtig***
Ein Eintritt in afrikanische Märkte verlangt eine sorgfältige Vorbereitung. Wichtig sind insbesondere die Gewinnung von verlässlichen Marktinformationen und der Aufbau eines Kontaktnetzwerkes vor Ort. Die Anbieter von preiswerten, robusten und einfach zu bedienenden Maschinen wachsen bereits, die Anbieter von Premiummaschinen (noch) nicht.

***Was tun?***
***Erste Schritte auf einem spannenden Weg***
Um nun an den identifizierten Wachstumschancen teilhaben zu können, wird eine Überprüfung der Produktpalette erforderlich. Oftmals haben langjährig erprobte Maschinen hohe Erfolgschancen. Auch, wenn sie sich in hiesigen Märkten möglicherweise bereits am Ende des Produktlebenszyklus befinden.

Ein schrittweiser Markteintritt mit indirektem Export und einem erfahrenen afrikanischen Importeur gepaart mit Ausdauer, Beharrlichkeit und anfänglich nicht übertriebenen Umsatzerwartungen sind notwendig. Wenn der Markteintritt in einen ersten Ländermarkt Afrikas erfolgreich gestaltet wurde, steht die nächste Möglichkeit offen: Es können kostengünstig angrenzende Märkte erschlossen werden. Oder es werden weitere Teile der Wertschöpfungskette wie Montage, Service oder Lagerung in die Region verlegt.



***Nehmen Sie die Herausforderung an***
Auf der Suche nach Wachstumsmärkten wird man oftmals dort fündig, wo man es zunächst nicht für möglich gehalten hätte. Gehen Sie unvoreingenommen und strukturiert an eine Marktauswahl und daraus folgende Markteintrittsüberlegungen heran. Im Rahmen eines professionell strukturierten Ablaufs, wie dem company2newmarket Markterschliessungsprozess, gelingt dies am besten.

*Moritz Stützel und Michael Neubert*

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

company 2 new market

***Kontakt***
Markus Heidelberger, Verkaufsleiter
markus.heidelberger@company2newmarket.com
Tel. 076 330 40 45

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

# VR Mandate

VRMandat.com ist die erste online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Die Plattform entstand der Master-Thesis "Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU" und leistet mit ihrer Datenbank und einfachen Selektionsmöglichkeit bei KMU und Stiftungen einen Beitrag zur optimalen Besetzung des Boards. Sie setzen sich für eine Zusammenstellung nach Kompetenzen, Diversifikation, Meinungsvielfalt und Unabhängigkeit der Aufsichtsorgane von KMU und Stiftungen ein.

VR MANDAT
Corporate Governance

www.twitter.com/vrmandat

# Drum nutze den Verwaltungsrat!

*Dominic Lüthi, Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz.*

**Geschätzte Leserinnen und Leser**

Wie wichtig ist der Verwaltungsrat eines Unternehmens? In den letzten Jahren rückten Mitglieder des Verwaltungsrates vieler Unternehmen immer wieder in den Fokus der Öffentlichkeit. So konnte sich z.B. kaum jemand den Schlagzeilen der UBS-Krise oder des Swissair-Groundings und damit untrennbar verbunden der Misswirtschaft deren Verwaltungsräte entziehen.

Früher wurden Verwaltungsratsmandate als prestigeträchtige Ämter eingestuft, mit denen hohe Nebeneinkommen erzielt werden konnten. Genau aus diesem Grund wurden neue Mitglieder des VR vor allem im engsten Umfeld des Familien- und Freundeskreises gesucht. Heute ist klar, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist. Der Druck zur Professionalisierung der Verwaltungsräte hatte auch durch die konsequente Durchsetzung von Verantwortlichkeitsansprüchen von Aktionären, Gläubigern und Behörden zugenommen.

Besonders wichtig erscheinen dabei die kleinen und mittelgrossen Unternehmen, welche ca. 99% aller Schweizer Unternehmen ausmachen. Es sind damit die Verwaltungsräte der KMU, welche als oberste Organe in den Unternehmen die Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung der Unternehmensstrategien in einem beträchtlichen Teil der Schweizer Wirtschaft haben. Die Inhaber der kleinen und mittelgrossen Unternehmen haben es damit selber in der Hand, diese Chance wahrzunehmen.

*Dominic Lüthi*

*Dominic Lüthi (vorne links) ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com. Er stellte seinen Beirat mit verschiedenen Fähigkeiten zusammen, der – ganz nach der Philosophie seiner VR-Vermittlungsplattform – vorwiegend nicht aus seinem persönlichen Umfeld stammt, sondern mit den vielfältigen Kompetenzen die nötige Diversität ergibt. (v.l.n.r.) Kim Johansson, René Neuweiler, Dr. Christoph Sievers. (Nicht auf dem Bild: Mark Egloff)*

**Die Macher:**

**Kim Johansson**
(Beirätin, Ressort: HR und Executive Search)
Kim Johansson ist Gründerin und Geschäftsführerin von der Personalrekrutierungsfirma SalesAhead, welche sich auf die Suche von Vertriebsmitarbeitern spezialisiert hat. Sie verfügt über mehrjährige internationale Berufserfahrung. Unter anderem war sie in einem renommierten, global operierenden Executive Search Unternehmen in Zürich tätig, das auf die Direktsuche von obersten Führungskräften und Verwaltungsräten spezialisiert ist.

**René Neuweiler**
(Beirat, Ressort: Recht und Wirtschaft)
René Neuweiler ist Anbieter einer integrierten Unternehmungsberatung für rechtliche und ökonomische Fragestellungen von Start-Up-Unternehmen im IT-Segment sowie bestehende KMU und arbeitet Teilzeit als juristischer Adjunkt einer grossen öffentlichen Institution. Der aus St. Gallen stammende Wirtschaftsjurist hat Führungserfahrung als CEO in einem KMU der Baubranche und als Verwaltungsrat. Er hat verschiedene weitere Mandate inne.

**Dr. Christoph Sievers**
(Beirat, Ressort: Finanzen und Coaching)
Dr. Christoph Sievers hat Berufserfahrung auf Führungsebene in Rückversicherung und staatlicher Exportfinanzierung in Asien und Europa, ist systemischer Coach und Organisationsentwickler und ist seit vielen Jahren aktiver Portefeuille Manager und unabhängiger Verwaltungsrat von Industrie und Finanzdienstleistern. Als Finanz-Verantwortlicher eines Netzwerkes erfahrener Konsulenten für Industrieberatung bringt er viel KMU-Knowhow mit und ist vertraut mit modernen Formen der Firmen-Finanzierung.

**Mark Egloff**
(Head of IT)
Mark Egloff ist seit über 10 Jahren als Berater im IT-Umfeld tätig. Sein Schwerpunkt liegt dabei bei der Umsetzung von IT-Strategien und deren Projekte. Dank seiner langjährigen Erfahrung aus dem Entwicklungsbereich besitzt er nicht nur ein exzellentes technisches Verständnis, sondern weiss auch, was alles benötigt wird, um IT-Initiativen erfolgreich realisieren zu können.

**Dominic Lüthi**
(Gründer, Geschäftsführer)
Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, dessen Grundstein er 2009 während seines MBA-Studiums mit der Master-Thesis «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» gelegt hatte. Der aus Zürich stammende Wirtschaftsinformatiker und Dozent ist seit 2008 Mitglied des VR eines Zürcher KMU, seit 2011 Geschäftsführer der Composit Management & Training GmbH und seit 2013 Präsident des UFZ Unternehmer Forum Zürichsee sowie im Vorstand verschiedener Organisationen.

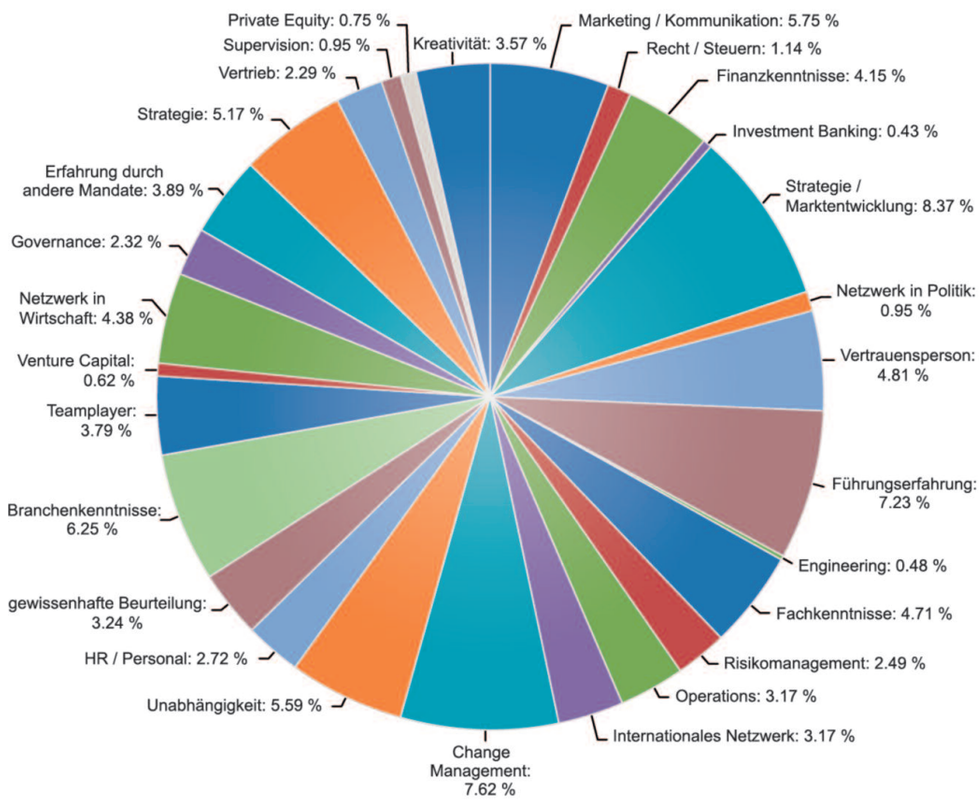
**Management-Kompetenz durch einen externen VR erweitern**
Ist der Verwaltungsrat eines Unternehmens ideal zusammengestellt, kann er neben den unübertragbaren Pflichten, die er gemäss Artikel 716a OR zu erfüllen hat, weitere Aufgaben wahrnehmen und vor allem Mehrwert schaffen. Wer für sein Unternehmen selber Verwaltungsratsmitglieder oder Beiräte zu finden wünscht, kann die online-Datenbank VRMandat.com konsultieren. Diese eröffnet über eine einfache Suche den Zugang zu kompetenten Persönlichkeiten, die bereits selber erfolgreich ein Unternehmen aufgebaut haben und ihr Wissen weitergeben bzw. Unternehmen unterstützen möchten.

***Masterarbeit zeigt Entwicklungspotenzial***
Gemäss Dominic Lüthi, Wirtschaftsinformatiker und Verfasser der Masterarbeit: «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» existiert in vielen KMU noch deutliches Potenzial hinsichtlich der vollen Ausschöpfung des wichtigen Instruments Verwaltungsrat. Viele Verwaltungsratsgremien beschäftigen sich mit dem Gedanken, ihr Board zu diversifizieren, aber haben den Schritt noch nicht getätigt. Aus der Umfrage unter 322 VR-Boards ging zum Beispiel hervor, dass sich viele Mitglieder weiteres Know-how und mehr Aussensicht im VR wünschen würden. Lüthi ist seit 2008 selber Mitglied des VR in einem KMU und hat den Prozess der Suche und Rekrutierung von beiden Seiten her miterlebt. «Die Suche kann zur Gratwanderung werden: Zum einen sollte das neue VR-Mitglied über die nötigen Kompetenzen und spezifischen Kenntnissen verfügen sowie unabhängig und eingebunden zugleich sein. Die einzelnen Verwaltungsräte sollten neben einem klaren Rollenverständnis auch über eine ganzheitliche Sicht verfügen und natürlich frei von Interessenkonflikten sein», sagt Lüthi. Die Suche nur im eigenen Netzwerk des VRP durchzuführen kann dementsprechend eine Einschränkung bedeuten.

***Neue Dienstleistung zur transparenten und einfachen Suche von VRs***
Zusammen mit dem Finanzdienstleister und KMU-Kenner Dr. Christoph Sievers, dem Wirtschaftsjuristen René Neuweiler und Frau Kim Johansson, welche die HR-Aspekte beleuchtet, wurde VRMandat.com aufgebaut und verfeinert: Unternehmerinnen und Unternehmer können hier einfacher und kostenschonender nach ihren Wunsch-Profilen suchen. Mit der Vielschichtigkeit der Suche wird auch die angestrebte Treffgenauigkeit und die gewünschte Qualität bestimmt.

Die VR-Datenbank pflegt sich durch die vielen Mitmacher quasi stetig selber und glänzt mit vielen interessanten und individuellen Kandidatinnen und Kandidaten, die alle bereit sind, ein strategisches Mandat anzunehmen. Auffallend ist das generell hohe Bildungsniveau, die vorhandene strategische Erfahrung bei über 70% der Einträge und die Tatsache, dass über 2/3 der Personen Führungskräfte oder selber Unternehmer(innen) sind.
Die Preispolitik wurde so ausgerichtet, dass die Dienstleistung während der Etablierungsphase für beide Seiten kostenschonend zu gebrauchen ist. Speziell wurde auf die Start-Ups und Kleinunternehmen Rücksicht genommen: Bei einem erfolgreichen Abschluss verrichtet die suchende Institution eine einmalige Vermittlungsgebühr von CHF 500.– (für Start-Ups und Stiftungen), respektive CHF 2'000.– bis CHF 4'000.– für KMU (je nach Unternehmensgrösse) an VRMandat.com.

***Transparenter, fairer, treffsicherer***
Gerade weil die Vergabe von solchen Mandaten bisher auf viel Vertrauen und Beziehung aufbaute, braucht es ein Umdenken bei den KMU-Boards. Nicht alle KMU können sich mit dem Gedanken anfreunden, online nach einem Mitglied für den Verwaltungsrat zu suchen. Viele beschäftigen sich aber damit und einige haben es bereits erfolgreich bei uns getan. Wir schätzen die tollen Feedbacks und Erfahrungswerte dieser «first mover». In Zukunft werden Unternehmensinhaber wohl vermehrt diesen Schritt wagen: «Die Anpassungen des Gesetzgebers, der Wunsch nach den richtigen Kompetenzen im VR, die zunehmende Bedeutung von Ethik und Corporate Governance in der KMU-Welt und das Heranwachsen einer internetaffinen Generation wird seinen Teil dazu beitragen», sagt Lüthi. Unsere Erfahrung hat zudem gezeigt, dass viele einzigartige – auch jüngere Menschen oder wieder berufstätig gewordene Mütter – gerne ihre Wirkfelder erweitern möchten. Oftmals fehlt aber genau diesen Menschen ein eigenes, diesbezügliches Netzwerk. Hier kann unsere Plattform vermittelnd helfen.




*Übersicht über den Skill-Mix der Kandidatinnen und Kandidaten in der VR-Datenbank von VRMandat.com (Stand Oktober 2014).*

**Wissenschaftlicher Ansatz führt zum Start-Up**
Zur erwähnten Dienstleistung konnte es nur kommen, weil die empirisch sozialwissenschaftliche Masterarbeit «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» an der Kalaidos Fachhochschule Zürich vorausging.

Diese Arbeit widmete sich den VR-Gremien von Schweizer KMU, mit ihrer Zusammensetzung (Skill-mix) und deren stetiger Optimierung, sowie dem Evaluationsprozess zur Suche eines neuen VR-Mitglieds. Um diesen entscheidenden Vorgängen – und somit einer optimalen VR-Komposition – auf den Grund zu gehen, hat sich Dominic Lüthi der zentralen Fragestellung *«Existiert in Schweizer KMU ein transparenter, stringenter Prozess um den bestehenden VR gezielt zu ersetzen oder zu erweitern?»* zugewandt.

Warum schien das Thema interessant zu sein? In den letzten Jahren rückten Mitglieder des Verwaltungsrates vieler Unternehmen immer wieder in den Fokus der Öffentlichkeit. So konnte sich z.B. kaum jemand den Schlagzeilen der UBS-Krise oder des Swissair-Groundings und damit untrennbar verbunden der Misswirtschaft deren Verwaltungsräte entziehen. Nicht zuletzt aufgrund des steigenden öffentlichen Interesses, vor allem aber aus eigener Motivation, sollte es für Unternehmen von grösster Wichtigkeit sein, stets eine optimale Besetzung des VR-Gremiums vorweisen zu können.

Es wurde eine quantitative, primäre Marktforschung anhand einer empirischen Untersuchung bei Schweizer KMU aus verschiedenen Branchen durchgeführt. Dabei wurden ausschliesslich VR-Präsidenten bzw. Delegierte des VR mittels elektronischen Fragebogens bezüglich ihrer Einstellung zur Corporate Governance befragt. Die hohe Rücklaufquote der Umfrage (14.8%, respektive 322 valide Antworten von 2169 angeschriebenen Personen) sowie die zahlreichen gewissenhaften und spannenden Anmerkungen in den Fragebogen zeigten auf, dass das Thema – die optimale Zusammensetzung des VR – auf grosses Interesse bei den befragten Personen stiess.

**4. Zu einem Neuzugang im VR kommt es in der Regel wegen...**

(Mehrfachnennung ist möglich)

| | | | |
|---|---|---|---|
| 87 | des Ausscheidens eines Mitgliedes | 39 | dem Impuls vom Markt. (z.B. neue Ausrichtung) |
| 30 | dem Impuls von den Aktionären | 1 | dem Impuls der Öffentlichkeit. (z.B. Druck über Medien) |

21 Anderen Gründen: *Nachfolgeregelung, Professionalisierung, Unternehmensentwicklung, Überalterung, Akquisition, Bedarf an Spezialwissen, etc.* (am häufigsten genannt)

*Auszug aus der Masterarbeit D. Lüthi (2009) «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» (Frage 4: Grund für Neuzugang im VR, Angaben in %).*

Nach der theoretischen Beantwortung und der empirischen Überprüfung der Hypothesen konnten verschiedene Schlüsse gezogen werden. Dabei wurde unter anderem aufgezeigt, dass ein gewisses Defizit an schriftlichen Verankerungen bezüglich personeller Richtlinien im VR vieler Schweizer KMU zu erkennen war. Zudem könnte auch zur periodischen Überprüfung des vorhandenen Skill-mix im VR hinsichtlich der sich eventuell verändernden Anforderungen an das Unternehmen geraten werden.

In den Handlungsempfehlungen werden u.a. bereits existierende, praxisnahe Angebote wie Seminare oder Workshops hinsichtlich des Optimierungsprozesses im VR aufgeführt, aber auch einen weiterführenden Weg zur Evaluation eines neuen VR-Mitgliedes dargelegt. So zeigt der Autor unter anderem die Möglichkeit einer Datenbank auf, die einschlägige Kandidaten und Kandidatinnen rasch nach ihren verschiedenen Merkmalen sortieren liesse, um so – natürlich unter Einhaltung des Datenschutzes und der Vorgaben der Teilnehmer – überhaupt effizient auf die gesuchten Wunschprofile zu stossen. Der Grundstein für VRMandat.com wurde gelegt.

**Kandidaten/innen**

Ein innovativer Anbieter von Pumplösungen aus der Deutschschweiz sucht aktuell auf VRMandat.com ein neues Mitglied für seinen VR (m/w). Sie haben ein technisches Studium absolviert und bringen idealerweise Erfahrung im Bereich Pumpen und Wasser mit. Vorzugsweise verfügen Sie auch über ein internationales Netzwerk in der Branche der Wasseraufbereitung / Wasserversorgung.

**Weiterführende Infos:**
luethi@vrmandat.com mit dem Stichwort: «H2O-VR» oder direkt als suchender Kandidat in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

**Unternehmen**

Wir suchen KMU, die ihren VR diversifizieren wollen oder frischen Wind gebrauchen können. Wir haben eine Datenbank mit erfahrenen und einzigartigen Menschen, die eine strategische Tätigkeit suchen, Verantwortung als Verwaltungsrat übernehmen wollen und ihr Wissen weitergeben können!

**Weiterführende Infos:**
luethi@vrmandat.com mit dem Stichwort: «VR-Diversifizierung» oder direkt als Unternehmen in der VR-Datenbank suchen: www.vrmandat.com

**Kontakt**
Dominic Lüthi
luethi@vrmandat.com
Tel. +41 79 303 33 69

**VRMandat.com**
Seestrasse 10
8708 Männedorf
www.vrmandat.com

# Das ausgewogene Depot als Finanzpolster

Pascal Collon

Bruno Milesi

**Die aktuelle Situation an den Finanzmärkten ist schwierig: niedrige Verzinsung bei den Obligationen und hohe Aktienkurse, da sich viele Aktien in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt haben. Die Anleger interessiert nur eins: eine erfolgreiche Strategie mit minimalem Risiko und maximalem Gewinn zu finden.**

Es gibt sehr viele verschiedene Anlagestrategien, einige sind nur in speziellen Marktsituationen erfolgreich, andere bewähren sich auch unter unterschiedlichen Voraussetzungen. Die meisten Anleger bevorzugen eine Strategie mit geringen Wertschwankungen – um das zu erreichen, setzen wir auf folgende Depotbausteine:

***Aktienquote***

Der grösste Teil der Aktienquote besteht aus Langfristanlagen mit dividendenstarken Standardwerten. Diese werden mit besonders ausgewählten Nebenwerten ergänzt. Aktien-Hypes, die innerhalb kürzester Zeit aus dem Boden schiessen und von den Medien gefeiert werden – wie Facebook oder Alibaba – ändern nichts an dieser Strategie. Auf etwas zu setzen, das sich noch nicht dauerhaft bewährt hat, kann schnell teuer werden.

Für die Beurteilung der Aktienmärkte beachten wir technische Indikatoren, fundamentale Daten sowie unseren eigenen Trendfollowing-Indikator. Veränderungen der Trend-Indikatoren beeinflussen den Aktienanteil. Am 10. Oktober 2014 verschlechterte sich das Bild, was uns dazu bewog, die Aktienquote (kurzfristig) zu reduzieren.

***Obligationen***

Neben Aktien gehören in ein ausgewogenes Portfolio unbedingt Obligationen. Allerdings liegt das Zinsniveau bei First-Class-Obligationen mit einer Laufzeit von 5 bis 8 Jahren derzeit bei unter einem Prozent. Eine ansprechende Rendite kann nur mit BBB- und BB-Obligationen erzielt werden, für die richtige Auswahl benötigt man fundiertes Fachwissen.
Mit Obligationenfonds, also mit indirekten Anlagen, konnten wir im Jahr 2013 dank der guten Arbeit des Fondsmanagers eine Rendite in Höhe von 6,6 Prozent erreichen. In diesem Jahr liegt die Rendite bei mehr als 4 Prozent.

***Fremdwährungsanteil***

Obligationen in australischen Dollars sind als Ergänzung empfehlenswert. Das Währungsrisiko wird derzeit durch den Zinsaufschlag in Höhe von mehr als drei Prozent aufgefangen. Auf Sicht von fünf Jahren erwarten wir für einen CH-Investor einen Mehrertrag gegenüber einer Anlage in CHF-Obligationen.

***Fazit***

Mit dieser Strategie wurden wir in der Kategorie «ausgewogenes Depot» für eine 2-Jahres-Periode bereits zweimal vom Finanzmagazin BILANZ ausgezeichnet.
Unsere Strategie lässt sich bei Depotgrössen ab CHF 500'000 umsetzen. Bei kleineren Depots werden mehr indirekte Anlagen eingesetzt. Risikolose Anlageformen mit vernünftiger Rendite gibt es nicht, daran lässt sich leider nichts ändern. Durch die Auswahl geeigneter Ergänzungen im Obligationen-Bereich kann das Risiko für die Anleger jedoch minimiert werden.

**Milesi Asset Management AG**
Sternengasse 18, 4051 Basel
Tel. 061 206 04 00
www.milesi-asset.ch
www.die-pensionierung-planen.ch

Anzeigen

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

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

**www.raiffeisen.ch/kmu**

**Wir machen den Weg frei**

RAIFFEISEN

# Bösch zählt 400 Firmen und über 100 Branchen

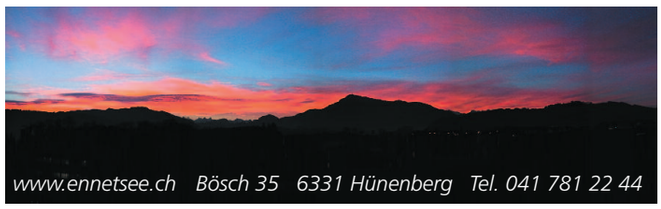
**Das Gewerbe- und Industriegebiet Bösch ist eines der grössten und vor allem vielseitigsten Industriegebiete des Kantons Zug. Über 400 Firmen und über 100 Branchen mit weit über 5000 Beschäftigten sind in Hünenberg zu Hause.**

Die Autonummern verraten viel über das Einzugsgebiet der Beschäftigten, sind doch Autonummern aus der ganzen Zentralschweiz, dem Kanton Aargau, Bern und Zürich vertreten. Nebst drei Druckereien, vier Garagenbetrieben und etlichen Restaurants sowie zwei Fitness- und einem Tenniscenter sind folgende Branchen vertreten: Personal- und Steuerberatung, Treuhandgesellschaften, Vermögensverwalter, Finanzdienstleister, Bewachungsfirmen, Entsorgungs- und Abbruchunternehmen, Modellbau, Energiefirmen, Montageunternehmen, Reinigungsfirmen, Wärmetechnik und Elektrobedarf, Sanitär-, Lüftungs- und Klimatechnik, Schwimmbadbau, Architektur- und Ingenieurbüros, Landwirtschaft und Agroprodukte, Werbe- und Promotionsfirmen inklusive Displays, Transport- und Handelsfirmen, Computersysteme, EDV und IT-Dienstleister, Elektronik, Batterien und Akkumulatoren, zahnärztliche und zahntechnische Bedarfsartikel, kosmetische Produkte, Coaching und Erwachsenenbildung, Maschinenbau, Beleuchtungstechnik, Schuhfirmen und Sportbekleidung, Gewürzhersteller, Velos- und Motorsport, Schreinerei, Gartenbau, Catering, Glastechnik, Telefondienste, Fach- und Weiterbildungsschulen, Hydraulik, Immobilien, Inkassofirmen, Gebäudeautomation, Telematik, Schweissmechanik, Tanzschulen, Export, Internet und Webdesign, Fotostudios und Agenturen, Optik, Weinhandlungen, Informatik, Alarmsysteme, Bau- und Malerbedarf, Versicherungsbroker und Werkstatt für Behinderte. Diese Vielfalt von Branchen und Betrieben ist ein Spiegelbild der Schweizer Wirtschaft und trägt viel zum Bruttosozialprodukt bei. Die Handelsbeziehungen reichen weit über die Kantonsgrenze hinaus und sind für etliche Firmen von internationaler Bedeutung.

Diese grosse Zahl von Firmen fordert auch eine entsprechen Infrastruktur für die Beschäftigten. Nicht jeder Betrieb hat eine eigene Kantine oder Küche. Nebst dem Restaurant Schlössli (täglich günstige Mittagsmenüs), dem Hotel Paradies und dem Tenniscenter stehen den Hungrigen auch noch zwei Asiatische take away Möglichkeiten für die Verpflegung offen. Der Grillstand beim Bösch 27 ist leider seit einiger Zeit geschlossen. Aus unseren Gesprächen mit den meisten Firmen wird bedauert, dass man untereinander nicht mehr vernetzt ist. Im heutigen Zeitalter von Facebook, Linkedin, Twitter und all den anderen Social Medien, wäre es doch einfach, Kontakt herzustellen. Viele Firmen haben nicht gewusst, dass im Bösch drei Druckereien für die Herstellung von allen Drucksachen beheimatet sind und stattdessen Aufträge ausserorts vergeben werden. Wir versuchen auch in den nächsten Ausgaben, Firmenportraits, Publireportagen und andere Informationen über das Gewerbegebiet Bösch zu publizieren. Interessenten melden sich beim Schweizerischen KMU Verband (SKV), Bösch 43, 6331 Hünenberg (041 348 03 32).

*Werner Rupp*

DRUCKEREI
ENNETSEE



www.ennetsee.ch Bösch 35 6331 Hünenberg Tel. 041 781 22 44

amrein DISPLAYS AG

Warenpräsentation
Betriebsmittel
nach Mass

Sonderanfertigungen
für Ladenbau

amrein DISPLAYS AG, Bösch 82, 6331 Hünenberg
Tel. 041 921 22 17, Mail: info@amreindisplays.ch
www.amreindisplays.ch

Eugen M. Jakob
Dipl.-Ing. Lic. (El.)
Geschäftsführer

Emjakpower AG
Bösch 35
CH-6331 Hünenberg, Schweiz
+ 41417831020 Telefon
+ 41417831021 Fax
+ 41793417027 Mobil

www.emjakpower.ch info@emjakpower.ch

Partner für Netzqualität,
Spezialfrequenzumrichter
und Transformatorprüfanlagen

EMJAK POWER

codemco
Bau- und Malerbedarf

Codemco GmbH | Bösch 81 | CH-6331 Hünenberg
Tel. +41 41 790 72 57 | Fax +41 41 790 72 58
Mob. +41 76 318 23 71

Schlössli
RESTAURANT • TAKE-AWAY

All das, und noch mehr finden Sie bei uns!

- wir haben werktags von 6:00 Uhr bis 14:00 Uhr geöffnet
- wir bieten warme Küche von 11:00 Uhr bis 13:30 Uhr
- unser Lokal bleibt für Ihren Apero gerne auch mal länger offen
- **wir liefern Mittagessen ab 10 Personen im Bösch**
- wir beliefern Sie auf Wunsch mit Aperos und kalten Platten
- wir nehmen auch Lunch-Checks entgegen
- Partyservice; rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

Heini Lustenberger
Bösch 82 / 041 781 48 60
www.restaurantschloessli.ch

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

Geschäftsstelle SKV
Schweizerischer KMU Verband
Im Bösch 43, 6331 Hünenberg

Telefon 041 348 03 30
www.kmuverband.ch

AUTO CARROSSERIE NNG GmbH

Tel: 041 780 76 19
Fax: 041 780 76 20
Natel: 079 193 59 78
nng-carrosserie@bluewin.ch

Carrosserie - Reparaturen
Dellen und Hagelschaden
Autoscheiben ersetzen
Autoservice Pneuservice

Auto Carrosserie NNG GmbH
Bösch 63 6331 Hünenberg

Probleme
mit Ihren Steinbelägen?

Nehmen Sie
noch heute mit uns
Kontakt auf!

bm steintech ag
Reinigen • Schützen • Pflegen von Marmor, Natur- und Kunststein

Bösch 73
CH-6331 Hünenberg
Tel. 041 784 40 51
Fax 041 784 40 60
E-Mail: bms@bmsteintechag.ch
Homepage: www.bmsteintechag.ch

MON-AIR

MON-AIR LÜFTUNGS- UND
KLIMATECHNIK AG

Bösch 41
6331 Hünenberg

Telefon: +41 (41) 710 36 70
Fax. : +41 (41) 710 36 68
E-Mail: info@monair.ch

AUTO KLINIK AG

PERSONENWAGEN
AB CHF 29.-

ZÜGELESEL
AB CHF 180.-

14-PLÄTZER
AB CHF 250.-

ZÜGELBUS
AB CHF 130.-

SERVICE
REPARATUREN
VERMIETUNG
OCCASIONEN

autoklinik-zug.ch 041 780 20 33

# «Ihr Gewinn entsteht mit dem, was Sie nicht ausgeben»

**K2o vereint auf einer Plattform alles, was zusammen gehört und deckt alle administrativen Abläufe von der Ladenkasse und Onlineshop über die komplette Warenbewirtschaftung mit mobiler Inventaraufnahme, dem Personalmanagement mit integrierter Zeiterfassung bis zum Jahresabschluss alles ab.**

- ✓ **POS** – Kassenstation inklusive Software, Zahlterminal und Drucker ab CHF 3'890.00
- ✓ **eShop** integrierbar
- ✓ **Kundenmanagement** inklusive Dokumentenmanagement und -verwaltung
- ✓ **Warenwirtschaft** inklusive Beschaffungsmanagement, Lagerverwaltung, Reports etc.
- ✓ **Vertriebsmanagement** von Verkaufskampagnen zur Offerte bis zur Auftragsbestätigung und Rechnung mit Einzahlungsschein
- ✓ **Personalmanagement** von der Zeiterfassung über das Ferienmanagement bis zu den Lohnabrechnungen und -zahlungen über automatischen Datentransfer mit der Bank.
- ✓ **Finanzverwaltung** mit Mehrwertsteuerabrechnung und Jahresabschluss. 90 % der Transaktionen vom POS, aus der Warenwirtschaft und dem Vertriebsmanagement werden automatisch verbucht.
- ✓ **Projektmanagement**
- ✓ **Reporting und Analysen** online über Smartphones, Tablets und PC jederzeit verfügbar

Die Basis der integrierten, administrativen Gesamtlösung K2o bilden die sich bereits weltweit bei über 6'000 Firmen im Einsatz befindenden openbravo ERP und WebPOS, welche für die Schweiz, insbesondere in den Bereichen Personalmanagement und Finanzwesen speziell angepasst wurden. Das System ist modular aufgebaut und eliminiert die häufig anzutreffenden Doppelspurigkeiten und die damit verbundenen Kosten und Zeitaufwand.

K2o läuft auf einer Cloud-Infrastruktur, welche heute zu den flexibelsten, zuverlässigsten, sichersten und sich verändernden Situationen leicht anpassbaren Plattformen. Kostspielige und wartungsintensive Rechner, Datenspeicher, Softwareupdates, Datensicherungen usw. entfallen. Der grösste Vorteil der Cloud-Infrastruktur liegt nebst den Kosteneinsparungen gegenüber einer eigenen Infrastruktur aber darin, dass Sie überall, wo Sie über einen Internetzugang verfügen, rund um die Uhr auf alle Ihre Daten zugreifen und bearbeiten können.

Nach einer eigens für KMU entwickelten Bedarfsanalyse ermitteln wir Ihre Bedürfnisse für ein aussagekräftiges Reporting mit den dazugehörenden Analysen und anpassbaren Berechtigungsstufen. An sich verändernde Situationen können das Reporting und die Auswertungen leicht angepasst werden, was vor allem in Expansionsphasen und der Überwachung neuer Projekte oder Verkaufsstellen in der heutigen Zeit ein unabdingbares Muss ist. Die Auswertungen stehen in Echtzeit zur Verfügung und sind auch über Smartphones und Tablet abrufbar. Diese Informationen generieren einen Wettbewerbsvorteil und tragen massgeblich zu einem besseren Geschäftsergebnis bei.

*Wer aufhört, besser zu werden,*
*hat aufgehört, gut zu sein.* Philip Rosenthal

Speziell für KMU haben wir eine Bedarfsanalyse entwickelt, welche Ihnen das Kosten-/Nutzenverhältnis transparent und verständlich aufzeigt und Ihnen zudem die Entscheidungsgrundlagen für das weitere Vorgehen liefert.

**Partner gesucht:** Für die Beratung und den Vertrieb von K2o suchen wir in der Schweiz auf partnerschaftlicher Basis noch IT-Consultants und IT-Dienstleister.

**Pestalozzi-Consulting Group AG**
Hauptstrasse 36A
8546 Islikon (bei Frauenfeld)
Tel. 052 369 05 65, www.k2o.ch

Anzeigen

# Der social Customer

**«The social customer» ist ein Begriff, dem man immer öfters in den Medien, vor allem in Zusammenhang mit den Sozialen Medien oder Customer Service Belangen begegnet. Eine präzise, wissenschaftliche Definition liegt gegenwärtig (noch) nicht vor, so dass ich – in Anlehnung an Armin Ledergerber, ZHAW, 2013 – die folgende Definition vorschlagen möchte:**

- Der «social customer» **ist stark vernetzt** durch seine Präsenz auf verschiedenen Social-Media Plattformen;
- Der «social customer» **ist besser informiert** aufgrund des regen Austauschs mit anderen und der Nutzung der Möglichkeiten, welche das Internet heute bietet;
- Der «social customer» **teilt Informationen öffentlich** im Social Web um auf seine Interessen, sein Wissen und seine Meinungen zu präsentieren. Dies wird immer wieder als **«engagement»** – im Sinne von sich involvieren, ausdrücken usw. – bezeichnet;
- Der «social customer» **ist** in seiner Rolle als Konsument **anspruchsvoller** in Bezug auf Transparenz, Kundenerfahrung und Kundenservice.

Der Begriff wird oft im Kontext des Kundenbeziehungsmanagement (CRM) angewendet, indem man neuerdings von socialCRM spricht. Dies ist vor relevant, wenn man berücksichtigt, dass immer mehr Kunden ihre Geschäftsbeziehung mitgestalten wollen – man bezeichnet dies auch als «customer managed relationship» (CMR) – und sich nur ungern dem Diktat der Unternehmung unterwerfen.

Dies hat damit zu tun, dass dieser Kundentypus klare Vorstellungen in Bezug auf Kundenerfahrung, Produktequalität und Preis-/Leistungsverhältnis hat.

**Paul Greenberg** (USA, Autor des Buches «CRM at Speed of Light»), beschreibt socialCRM wie folgt:

«Social CRM ist eine Philosophie und eine Unternehmensstrategie, die durch technische Plattformen, Geschäftsregeln, einen Arbeitsfluss, Prozesse und soziale Charakteristiken entwickelt wurde, um mit dem Kunden ein kollaboratives Gespräch zu ermöglichen und beiden Seiten einen vorteilhaften Wert in einem vertrauenswürdigen und transparenten Umfeld bieten zu können. Es ist die Antwort des Unternehmens darauf, dass diese Gespräche ‹Eigentum› des Kunden sind.»

***Was bedeutet das für ein Unternehmen?***

- Es geht weniger darum die bestehenden und zukünftigen Kunden mit Informationen zu beliefern, welche diese nicht angefragt haben, sondern vielmehr ums Zuhören, was den Kunden beschäftigt und genau für dieses Anliegen eine Lösung vorzuschlagen. Man nennt dies auch «die lernende Kundenbeziehung» (learning relationship – Don Peppers, USA, 1991).
- Diese Art von Dialog «Unternehmen-Kunde» hat eine positive Wirkung auf die Kundenerfahrung, die Weiterempfehlungsrate und auf den Umsatz/Kunde (Zusatzkäufe, Kaufentscheidung). Dieser Dialog ist jedoch nur dann möglich, wenn das Unternehmen seine Kundenprozesse konsequent aus der Perspektive des Kunden betrachtet resp. gestaltet.
- Die Ausrichtung auf den Kunden bedeutet für das Unternehmen:
  a. Miteinbezug der bestehenden und zukünftigen Kunden bereits im Produktentwicklungsprozess;
  b. Einen kundenzentrierten Dialog auf sämtlichen Kanälen (Touch-Points) d.h. Integration sämtlicher Kanäle und Touch-Points so dass der zukünftige und bestehende Kunde überall als solcher erkannt wird;
  c. Eine differenzierte Behandlung/Bearbeitung der Zielgruppen nach dem Prinzip «unterschiedliche Kunden unterschiedlich behandeln» (treat different customers differently – Don Peppers, USA, 1991), wobei unterschiedlich nicht heisst: besser oder schlechter, sondern individueller;

***Wo stehen heute die Unternehmen in der Schweiz, Deutschland und Österreich in Bezug auf den socialCustomer?***

Dieser Frage widmet sich www.share4you.ch im Rahmen einer Umfrage in enger Zusammenarbeit mit
www.kmuverband.ch,
www.kuble.com,
www.beekeeper.ch,
www.sparkandstrategy.com.

Teilen Sie mit uns Ihre Erfahrungen, indem Sie einige relevante Fragen zum Thema beantworten.

https://de.surveymonkey.com/s/JKVT9KN

Danke für Ihre Zeit. *René F. Lisi*

**RLC – René Lisi Consulting**
Stallikerstrasse 1a
8906 Bonstetten
www.share4you.ch

**Eine von über 20 Geschenkset-Ideen:**

## Knacknuss

Frisch geknackte Baumnüsse, eine leckere Nusstorte und einen feinen Röteli-Likör, was will man mehr!

**Das Geschenkset enthält**

- Nussknacker aus Ahornholz, gedrechselt
- Nusstorte (ca. 450 g)
- Baumnüsse (100 - 150 g)
- Bündner Röteli-Likör (11 cl)
- massive Holzbox dekoriert (220 x 198 x 103 mm), in Cellophan verpackt

**Fr. 42.00**

Set inkl. MwSt, exkl. Verpackung und Versand

**Individualisierung**

- Firmen-Branding auf Nussknacker
- Firmen-Branding auf Holzbox
- Firmen-Branding auf Nusstorten-Etikette
- beigelegte Grusskarte
- Postverpackung, Adressierung, Versand

# Kunden- und Mitarbeitergeschenke - persönlich, individuell und sinnstiftend.

Mit dem Kauf unserer Kunden- und Mitarbeitergeschenksets tun Sie nicht nur etwas Gutes, sondern erhalten auch ein hochwertiges Produkt, das individuell und persönlich für Ihr Unternehmen produziert und zusammengestellt wird.

Die ARGO Stiftung für Integration von Menschen mit Behinderung in Graubünden ist ein Unternehmen mit vier Werkstätten und vier Wohnheimen für Erwachsene mit einer Behinderung an den Standorten Chur, Davos, Ilanz und Surava/Tiefencastel. Unsere Betriebe sind kompetente Partner für die Ausführung von Aufträgen der Industrie, des Handels und Gewerbes sowie von Dienstleistungsunternehmen und der öffentlichen Hand. Insgesamt finden rund 550 Personen einen Arbeitsplatz bei der ARGO.

Verlangen Sie noch heute unseren neuen Katalog: ws.chur@argo-gr.ch oder finden Sie Ihre Geschenksets in unserem Shop auf **www.argo-gr.ch/shop**

Gerne stellen wir auch **individuelle** Geschenksets für Sie zusammen. Wir beraten Sie gerne:

ARGO Werkstätte Chur
Emserstrasse 30
7000 Chur
**ws.chur@argo-gr.ch**
**Tel. 081 257 15 55**
**www.argo-gr.ch**

ARGO
WIR STÄRKEN PERSÖNLICHKEITEN.

**ARGO Stiftung für Integration von Menschen mit Behinderung in Graubünden**

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

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Büroservice** | erma-regale | Büromaterial/-möbel | - |
| | Thergofit GmbH | Büromaterial/-möbel | - |
| | Zirkumflex AG | Telefonie | 3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate |
| **Finanzierung** | different angles | Consulting | 10% Rabatt |
| | HS Cultural Coaching & Consulting | Coaching | 20% Rabatt für KMU Mitglieder |
| | MAF Zürich Consulting AG | Consulting/Inkasso | 12.5% Rabatt auf alle Treuhanddienstleistungen im 1. Jahr |
| | Milesi Asset Management AG | Vermögensverwaltung | #1: 10% Rabatt<br>#2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei |
| **Gastronomie** | TREWA AG | Gastro/Hotellerie | Möbel, 10% auf den Nettowarenwert |
| **Gesundheit** | CforC GmbH | Gesundheitsmanagement<br>Persönlichkeitsentwicklung | 10% Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops |
| **Hotels & Reisen** | Bad Seedamm AG | Hotel/Reisen | 15% Rabatt für SKV Mitglieder |
| | Boutique Hotel Eden Spiez | Hotel/Reisen | 3 Übern. CHF 555 statt 690 / 5 Übern. CHF 890 statt 1150 |
| | Hotel al Ponte | Hotel/Reisen | Rabatt für SKV Mitglieder |
| | Hotelcard AG | Hotel/Reisen | Sie sparen CHF 30 (d.h. CHF 65 statt CHF 95) |
| | Romantik Hotel Margna | Hotel/Reisen | Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser |
| | Welcome Hotels | Hotel/Reisen | - |
| **Informatik** | Gima Trade GmbH | 3D Druck / Kassensysteme | 10% für Neukunden (Vermerk «KMU Verband») |
| | itec solutions | Hardware | - |
| | UB-office AG | Software | - |
| | WinBiz | Software | 10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen) |
| **Inkasso/Debitoren** | curabill Swisscom (Schweiz) AG | Inkasso/Debitoren | Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen |
| | Inkasso Organisation AG | Inkasso/Debitoren | Erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis |
| | LUCIANI Büro für Inkassodienste | Inkasso/Debitoren | 20% auf Honorare (ohne Fremdkosten) |
| **Internet** | Einstiegsservice.ch | WebDesign | 10% Rabatt |
| **Lifestyle** | Paphos Weine Gmbh | Genussmittel | 5% Rabatt; zugleich werden 5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch |
| | NW Traders AG naked wine | Genussmittel | 15% Rabatt für Privatbestellungen (Gastro/Handel auf Anfr.) |
| | smartphoto AG | Hobbys/Sammeln | 30% Rabatt für alle Neukunden |
| **Marketing** | Newsletterdienst.ch | Marketing | 10% Rabatt |
| | Exordium Media & Consult AG | Consulting | 15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr |
| | Scheidegger Siebdruck | Werbung | 10% Naturalrabatt (Bsp. 110 Stück zum Preis von 100). |
| | SemioticTransfer AG | Übersetzung | 10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice |
| | TRADACTION Übersetzungsbüro | Übersetzung | Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.) |
| | Übersetzungs-Service USG AG | Übersetzung | - |

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

# Bio und biodynamisch ist nicht nur Trend

**«Bei meiner Suche nach neuen Lieferanten für mein Essen konzentriere ich mich auf natürliche Produkte, die im Bedacht auf biologische Vielfalt und Nachhaltigkeit mit möglichst wenig Zusatzstoffen produziert werden. Ich bin sehr erfreut, in der Lage zu sein, einige von denen auf der Weinkarte einzuführen.»**

***Claude Bosi, Michelin-Stern Chefkoch***

***Bewusste Konsumenten***

Im Gegensatz zu den Tagen, als es nur die sofortige Befriedigung war, welche unsere Einkäufe motivierte, basieren in diesen Tagen unsere Entscheidungen mehr auf ethischen Gründen, moralischen, ökologischen und gesundheitlichen Fragen. Dies spiegelt sich vielleicht am deutlichsten in der Wahl vieler Konsumenten von Bio-Lebensmitteln und Wein. Kritische Verbraucher und Starköche unterstützen die Nachfrage nach Produkten, die auf ethische Weise und in natürlichen Verfahren hergestellt werden. Die weltweite Nachfrage für landwirtschaftliche Bio-Produkte ist immer mehr auf dem Vormarsch. Im Jahr 2016 wird der weltweite Markt für Bio-Lebensmittel voraussichtlich einen Wert von 102,5 Milliarden US-Dollar, ein Plus von 52,6% aus dem Jahr 2011, erreichen. Die Gesamtproduktion von biozertifizierten Weinen wird in den nächsten zehn Jahren weiter stark wachsen – Nachhaltigkeit und ökologische Landwirtschaft sind die neuen Wegweiser – und wenn wir biologische Esswaren möchten, dann möchten wir doch auch biologischen Wein?

***Geschmackvoller Wein mit Seele***

Viele Winzer bewegen sich langsam weg von Technik und chemiebasiertem Wohlstand des Wirtschaftsbooms der industrialisierten Weine und fangen an, die Wichtigkeit der Einzigartigkeit in Geschmack und Herkunft zu erkennen: der Zugang zu Informationen, der erhöhte Verbraucherdruck und der Erfolg der Pionier-Winzer, die bio- oder biodynamische – natürliche – Weine produzieren.

***Top Restaurants und Winebars***

Viele Spitzenköche wie Ivo Adam haben natürliche Weine auf ihren Karten, sie wissen, deren Komplexität und der reine Geschmack passt am besten zu ihrem Essen, und sie wissen um den Wunsch der Gäste, echte, reine Geschmackserlebnisse zu haben – darum sind viele unserer Weine auf den Weinkarten der besten Restaurants der Welt zu finden. In Paris, London, New York und Tokio sind «Organic Wine Bars» der neue Treffpunkt für Geniesser. Mit viel weniger zugefügten Sulfiten, im Vergleich zu konventionellem Wein, Spontangärung mit natürlichen Hefen, anstelle der im Labor kultivierten Hefe, einem Minimum oder keinem Filtern, bieten natürliche Weine dem Weinenthusiasten eine frische Fruchtqualität, eine Tiefe und Lebendigkeit, welche sonst nicht zu finden ist.

***Über Naked Wine***

Wir bieten Ihnen ein mit Sorgfalt ausgewähltes Sortiment feiner natürlicher Weine, die mit Respekt für die Natur und Bedacht auf Nachhaltigkeit gemacht wurden – Weine von kleinen, unabhängigen Erzeugern, die biologische Vielfalt und nachhaltigen Weinbau praktizieren. Wir kennen alle Winzer und Keller persönlich.

Die Trauben stammen aus bio und/oder biodynamischem Anbau und sind ohne Pestizide und Herbizide gewachsen. Die Gärung wird mit den natürlich vorhandenen Hefen, die dem Wein das Terroir verleihen, geführt.

Die Winzer fördern die Biodiversität im Rebberg und bauen «alte», fast ausgestorbene Sorten der Region wieder an – Sorten, die an die natürliche Wachstumszone, Klima und Bodenbeschaffenheit am besten angepasst sind. Weine aus kleinen Produktionen, handwerklich mit minimalen Eingriffen gemacht, erlauben den Weinenthusiasten, die Seele des Terroirs, den wahren Geschmack der Traubenart, und auch den Charakter sowie die Kultur der Region zu erleben.

Mit der natürlichen Weinherstellung wird Kultur und Tradition erhalten. In unserem Sortiment zu finden sind auch einige Weine, die in Ton-Amphoren vinifiziert wurden – die ursprüngliche Methode der Weinbereitung, die bereits vor 8000 Jahren verwendet wurde. Diese Methode hat einen «Kult-Status» in der modernen Welt des Weines gewonnen, wir von Naked Wine lieben diese tiefe und reine Natürlichkeit des im Ton gemachten Weins sehr.

***Abonnements- und Geschenkservice***

Möchten Sie sich selber, Ihren Kunden, Familie, Mitarbeitern oder Freunden ein Geschenk machen? Wir bieten Ihnen diverse Abonnements, Raritäten und Geschenkverpackungen inklusive Versand an.

***Pop-Up Wine Bar***

Sim Sa La Bim und unsere Pop-Up Winebar kommt zu Ihrem Apéro, Konzert, Vernissage, Messestand, Vortrag, Degustation oder zu Ihrer Party.

*Jacqueline Mantovani*

**NW Traders AG**
Thurgauerstrasse 117
8065 Zürich
www.nakedwine.ch

naked wine
hand-picked fine natural wines

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

| | |
|---|---|
| ABB Technikerschule | - |
| Academics4Business | - |
| Advanced Studies der Universität Basel | - |
| Berufsbildungszentrum Dietikon | 5% auf alle Sprach- und Informatikkurse |
| different angles | 10% Bildungsrabatt |
| ILP Fachschule Bern | - |
| Inter-Translations SA, Bern | Rabatt auf Übersetzungen |
| LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro | 10% Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen |
| Merkbar. | 10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang |
| Persolog Thun | Rabatt auf Kurse |
| PRO LINGUIS | 5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte |
| Rochester-Bern Executive MBA | - |
| Somexcloud Gmbh | - |
| Universität St. Gallen – ES-HSG | 10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG |
| Wirtschaftsschule KV Winterthur | - |

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

Anzeigen

Kambly

GESCHENKE FÜR GENIESSER

Suchen Sie ein **exklusives Geschenk** für Ihre Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter?

Lassen Sie sich von unserer **attraktiven Auswahl** inspirieren – viele wunderschöne und **einzigartige Feingebäck-Kreationen** warten auf Sie.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Auswahl und freuen uns auf Ihre Anfrage unter der Direktnummer **034 495 02 26** oder per E-Mail **dm@kambly.ch.**

# Das Mitarbeitergespräch – ein Puzzle für die Führungs- und Betriebskultur.

**In Firmen werden während des Jahres laufend Gespräche geführt. Diese drehen sich oft um Fakten, Projekte, Aufgaben und Abläufe. Hingegen ist das jährlich durchgeführte Mitarbeitergespräch eine Standortbestimmung für Mitarbeitende und Führungskräfte. Verknüpft mit Erwartungen, Hoffnungen und insbesondere mit Wertschätzung für die geleisteten Arbeiten. Unter diesen Voraussetzungen ein Gespräch über Resultate und Ergebnisse kultiviert und erfolgreich zu führen, ist eine Herausforderung und gleichzeitig essentiell für die Entwicklung der Mitarbeitenden und damit der Unternehmung.**

***Eine gelebte Betriebskultur.***
Es geht um das Bedürfnis Wertschätzung, Feedbacks und Sicherheiten zu bekommen und über Ideen und Entwicklungen zu sprechen, die den Arbeitsplatz attraktiv halten.

Sie kann nicht verordnet werden, sondern bedarf Aufbau und Pflege. Ebenso gehört aber dazu, dass Führungskräfte einen Plan haben was den Mitarbeitenden gut tut und auch gewillt sind, Ressourcen bereitzustellen.

Eine gelebte Betriebskultur pflegt einen aufmerksamen und zielgerichteten Austausch von Informationen. Dies ist ein wesentlicher Faktor für eine motivierte Belegschaft. Unsichere Mitarbeitende bilden sich ihre eigene Meinung und kommunizieren diese auch. Daraus entstehen schnell Nachreden oder für die Unternehmung nicht förderliche Stimmungen. Die Aufmerksamkeit liegt so schnell nicht mehr zu Hundertprozent auf dem Fokus: der Aufgabe. Genau gleich wie Betriebsanlagen und technische Einrichtungen gepflegt und gewartet werden, bedarf auch das Kapital «Mitarbeitende» Rückmeldungen und Wertschätzung.

***Was ist der Nutzen für den Betrieb?***
Eine verständliche und verständnisvolle Kommunikation festigt die Loyalität zwischen Mitarbeitenden und den Führungskräften. Erst dieser Zustand bietet Perspektiven jeglicher Art für Weiterentwicklungen, weil ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Mitarbeitenden und Führungskraft besteht. Das Befinden der Menschen ist die Basis für Engagement und Identifikation. Die Ergebnisse daraus sind oftmals Innovation und Stabilität.

***Erfolgreiche Mitarbeitergespräche führen – individuell, systematisch, kultiviert.***
Im Fokus eines Mitarbeitergespräches steht der Mensch. Folglich ist jedes Gespräch individuell vorzubereiten um die persönlichen Handlungsweisen und Fähigkeiten der Mitarbeitenden kultiviert zu besprechen und gemeinsam systematisch zu entwickeln.

«Nicht das Argument, sondern einzig die Person überzeugt.»
(Friedrich Sieburg, 1893–1964)

Das Herausforderung ist, wie gelangen die Führungskräften zu dem Wissen über die Fähigkeiten und Handlungsweisen ihrer Mitarbeitenden? Und wenn sie das Wissen hätten, wie bereiten sie sich und ihre Mitarbeitenden auf die Zukunft vor? Wie generieren sie gemeinsam mit den Mitarbeitenden Ziele und Lösungen?

Die Ursachen für erfolgreiche Führung sind vielschichtig. Drei Faktoren ragen allerdings heraus und spielen deshalb für unsere Konzepte zur Mitarbeitenden- und Führungskräfteentwicklung auch eine tragende Rolle:

1. Die Führungskompetenzen der einzelnen Mitarbeitenden und Führungskräfte evaluieren.
2. Das systematisch Implementieren von Führungsinstrumenten im Unternehmen.
3. Die Führungs- und Betriebskultur aktiv und erfolgreich gestalten.

Die Verhaltenseigenschaften der Mitarbeitenden und Führungskräfte sind beobachtbar und Ausdruck deren Emotionen. Folglich steuern die Emotionen das Arbeits- und Leistungsverhalten. Wenn also die Verhaltenseigenschaften und die Handlungsweisen offen gelegt sind, baut das Mitarbeitergespräch auf Wissen und nicht auf Vermutungen. Diese Gewissheit bietet die Chance, gemeinsam kultiviert und systematisch Lösungen sowie konkrete Ziele und Massnahmen zu formulieren.

Mit einer Standortbestimmung der persönlichen Verhaltenseigenschaften erhalten die Führungskräfte den angestrebten Wissensvorsprung um die Mitarbeitenden in die Zukunft führen zu können. Mit diesem Wissen können sie zusätzlich das Potenzial und die Perspektiven der Mitarbeitenden abschätzen und im Gespräch konkret besprechen.

Diese Vorgehensweise ist kostengünstig, weil Zeit, Geld und Nerven nicht ins Begrenzen von Schaden investiert, sondern aktiv und zielgerichtet die Führungs- und Betriebskultur gestaltet wird.

Der Zweck von Führung ist, Resultate mit den Leistungen der Mitarbeitenden zu erzielen. Entwickeln die Führungskräfte fachlich und emotionell die Mitarbeitenden, werden sie dazu geführt, die Resultate zu erreichen.

Das überzeugt. Das wirkt. Nachhaltig.

***Unser Angebot – Führungs- & Betriebskultur entwickeln.***

| | |
|---|---|
| 1. Kurstag: | 4. Dezember 2014, Zürich<br>Lerninstrumente & den Einsatz an eigener Person kennen lernen<br>(Fakten & Wissen) |
| 2. Kurstag: | 27. Februar 2015, Zürich<br>Praxisbezogen Führungs- & Betriebskultur entwickeln sowie die Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden fördern. |
| Kurskosten: | CHF 1740.00, inkl. Material und Lerninstrumente, max. 6 Personen / Kurstag<br>20% Bildungsrabatt für SKV Mitglieder |

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 033 334 20 34
services@kairospartner.ch

**KAIROS Partner AG**
Bälliz 59
3600 Thun
www.kairospartner.ch / www.persolog.ch

# Executive Sparring
# Einsam an der Spitze

**Für viele Menschen in führenden Positionen ist «einsam an der Spitze» längst kein Klischee mehr sondern ernüchternde Realität. Ein persönlicher Sparringpartner kann wertvolle Unterstützung bieten.**

Nach den beiden Suiziden von Carsten Schloter (Swisscom) und Pierre Wauthier (Zurich) im vergangenen Jahr, wurden 2014 mindestens vier weitere mutmassliche Suizide von Führungskräften durch die internationalen Medien bekannt. Diese Fälle sind nur die Spitze des Eisbergs und zeigen eine traurige Realität, die auch eine kürzlich von der Stanford Graduate School of Business veröffentlichte Studie zum Thema Executive Coaching bestätigt: Die Belastungen und damit der Bedarf an persönlicher Begleitung in den Chefetagen sind gross – und die Folgen des Nichthandelns können fatal sein. Das gilt nicht nur für Führungskräfte in grossen multinationalen Konzernen, sondern betrifft genauso Geschäftsleiter und CEOs von KMU.

***Das Manko in Europa***

Während die persönliche Begleitung von Executives in den USA heute alltäglich ist, hinkt Europa in gewohnter Weise hinterher. Hier bewegt man sich erst langsam von einer defizitorientierten Wahrnehmung hin zu einer Sichtweise, bei der gerade Top-Performer einen Sparringpartner an ihrer Seite haben. Einen solchen Partner zu haben, kann enorm hilfreich sein. Er kann Executives dabei unterstützen, sich selbst besser wahrzunehmen, blinde Flecken zu reduzieren, und in für sie wichtigen Bereichen zu wachsen, was insgesamt zu mehr Authentizität und nachhaltiger Zufriedenheit für sich und das eigene Umfeld führt.

***Vom Hochleistungssport abgeschaut***

Sehr treffend ist der Vergleich mit dem Spitzensport, woher die Funktion des persönlichen Sparringpartners ursprünglich kommt. Früher wurden persönliche und berufliche Themen mit Freunden, Familienmitgliedern, oder sogar mit Geistlichen besprochen. Diese Personen können natürlich auch heute noch eine ausgezeichnete Wahl sein, sofern man die Möglichkeit und den Zugang dazu hat. Geht man auf der Zeitachse weiter zurück, vertrauten sich Könige oft ihren Hofnarren an – den einzigen Menschen mit der offiziellen Erlaubnis, ihre Majestät mit der Wahrheit zu konfrontieren. Menschen waren also immer auf der Suche nach einem Gesprächspartner, der nicht nur unvoreingenommen zuhörte, sondern auf Wunsch auch offen und ehrlich Feedback gab.

***Isolation und Druck nehmen zu***

Unsere Gesellschaft hat sich seither gewandelt. Mit zunehmenden technischen Möglichkeiten der Vernetzung und Kommunikation geht eine wachsende Isolation und Vereinsamung einher. Der echte Dialog bleibt dabei auf der Strecke. Mit dem Aufstieg in Führungspositionen kann diese gefühlte Isolation zusätzlich zunehmen – wozu das führen kann, zeigt die Einleitung dieses Artikels. Dabei ist es besonders für Führungskräfte in Top-Positionen absolut elementar, sich regelmässig austauschen, auch Ängste offen aussprechen und mögliche Lösungswege diskutieren zu können.

***Executive Sparring als umfassende Begleitung***

Executive Sparring geht dabei weit über klassisches Consulting oder Coaching hinaus. Die Situation der meisten Klienten ist komplex und erfordert vom Gesprächspartner einen dynamischen Rollenmix. Ein professioneller Sparringpartner verfügt deshalb nicht nur über eine breit abgestützte Methodenkompetenz, sondern hat darüber hinaus vor allem ausgeprägte menschliche Qualitäten. Nur dann ist eine enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe möglich, aus der immer wieder Erstaunliches entstehen kann, wenn beide offen sind und sich auf den Prozess einlassen.

***Einfach nur reden***

Nicht zuletzt gibt es auch Klienten, die mit einem Sparringpartner an ihrer Seite gar keine bestimmte Zielsetzung verfolgen, sondern einfach regelmässige, vertrauensvolle Gespräche mit einem neutralen Gesprächspartner schätzen. Dies vor allem deshalb, weil für bestimmte Themen einfach keine der oben genannten Personengruppen wirklich in Frage kommt. Executive Sparring findet denn auch an den unterschiedlichsten Orten statt: in den Räumlichkeiten des Sparringpartners oder des Klienten, auf Spaziergängen, in Hotels. Äusserste Diskretion und Vertraulichkeit sind dabei selbstverständlich.

***Fazit***

Eine persönliche Begleitung von Executives ist heute kein Luxus mehr, sondern elementar, um den persönlichen Anforderungen an die Position auch morgen noch gewachsen zu sein. Das Stigma des Managers, der es selber nicht auf die Reihe kriegt, ist auch in Europa endlich am Verschwinden und macht einem Bild Platz, das dem eines Spitzenathleten entspricht, der sich die persönliche Unterstützung nicht nur leisten kann, sondern diese auch selbstbewusst als Privileg und als Zeichen von Authentizität und Reflexionsfähigkeit nach aussen zeigt.

Auf Ihre Anfrage freut sich:
Thomas Gelmi
info@gelmi-consulting.com

THOMAS GELMI
executive consulting international

KAIROS Partner AG
Institut für emotionale Bildung

**Movadis GmbH**
Europaallee 41, 8021 Zürich
Tel. 056 535 79 96, www.gelmi-consulting.com

# Sind Hochschulabsolventinnen und -absolventen die besseren Trainees?

**Trainee-Programme boomen. Alleine in der Schweiz starten pro Jahr über 750 Hochschulabsolventen und -absolventinnen ihre Karrierenlaufbahn über den sogenannten Königsweg. Jährlich und immer früher buhlen in der Schweiz namhafte Mittel- und Grossunternehmen um die Gunst der Studienabgänger.**

Vielseitige Gründe erschweren das Rekrutieren und Selektionieren des eigenen Kadernachwuchses zunehmend. Darum werden bereits während der Studienzeit zukünftige Abgänger an professionell organisierten Stellenbörsen durch zahlreiche Grossunternehmen angeworben. Zunehmende Professionalisierung, internationale Zusammenarbeit und schneller technologischer Wandel verlangen nach sehr guten Qualifikationen. Die Besten der Besten werden rekrutiert. Über deren Eigenschaften lässt sich aber vielseitig diskutieren.

### *Arten von Trainee-Programmen*

Diese Ausbildungslehrgänge wurden bereits vor Jahrzehnten als firmeneigene Nachwuchsprogramme und Kaderschmieden ins Leben gerufen. Noch heute nehmen, je nach Unternehmung, ambitionierte Absolvent/innen aus den Wirtschafts- und Ingenieurwissenschaften den beruflichen Einstieg mit einem zwölf – bis achtzehnmonatigen Trainee-Programm in Angriff. Dabei kennen wir zwei Typen von Programmen: Beim **Fachtrainee Programm** wird mit dem Bewerber, der oftmals eine klare Vorstellung von seinem Einsatzgebiet mitbringt, die Zielorganisation bereits im Voraus festgelegt und der fachliche Fokus dementsprechend ausgerichtet. Beim **allgemeinen Programm** besteht hingegen die Möglichkeit, innert kürzester Zeit mit Stages in verschiedenen Abteilungen einer Unternehmung, ein gutes betriebliches Know-how anzueignen. Die Trainees werden individuell gefördert und entscheiden sich vor Ablauf des Programmes für einen Zielbereich. Bei beiden Programmen wird der Fokus möglichst auf «on the Job», Training gelegt. Die Teilnehmenden können ihr bereits sehr hohes vorhandenes theoretisches Wissen mit viel Praxisarbeit anreichern und somit wichtige Erfahrungen erlangen.

### *Sind nur die Besten gut genug?*

Von spontan 14 angefragten Grossunternehmen würden 12 keinen Lehrabgänger anstellen. «Zuwenig hohes Potenzial» heisst es vielerorts. Dabei könnte die intrinsische Motivation der sogenannten zweiten Wahl höher sein als deren Studenten-Kollegen. Die Frage stellt sich, was «die Besten» sind. Sind es diejenigen mit durchwegs guten Schulnoten oder einem herausragenden Abschluss? Oder sind es diejenigen mit sich bereits abzeichnender charismatischer Persönlichkeit, hoher Sozialkompetenz, den wertvollsten Erfahrungen oder einem strebsamen Naturell? Angehende Trainees müssen sicherlich die geforderten fachlichen Themen breit abdecken um schnell zu reüssieren. Denn zählbare und verwertbare Resultate werden gerade von Trainees innert kürzester Zeit erwartet. Als Basis für das Erreichen von nachhaltig, exzellenten Resultaten gilt aber auch, dass sich die Mitarbeitenden mit der Unternehmenskultur identifizieren. Darum darf die Anforderung einer hohen Sozialkompetenz der Bewerber nicht ausser Acht gelassen werden. Mehr noch, den Soft Skills soll eine hohe Priorität eingeräumt werden. Programme, die ausschliesslich darauf ausgelegt sind, schnellstmöglich potenzielle Führungskräfte zu entwickeln, stelle ich generell in Frage. Von einer Führungskraft werden sehr gute Resultate, hohe Sozialkompetenz, breit abgestützte Erfahrung und sehr hohes Engagement verlangt. Nur setzt Leadership auch persönliche Reife voraus. Was eine Führungskraft ausmacht, ist ein guter Mix dieser Eigenschaften, welche prinzipiell auch von sehr guten Lehrabgängern kommen könnte. Leadership ist vorwiegend eine Begabung, die durch gezielte Schulung noch ausgebaut werden kann.

### *Fazit*

Trainee-Programme sind für die Gesellschaft und Wirtschaft gleichermassen von hoher Bedeutung. Neben herausragenden fachlichen Leistungen stellt eine hohe Sozialkompetenz eine wichtige Grundanforderung von Führungskräften dar. Soft Skills wie Teamfähigkeit, Eigeninitiative, Selbstständigkeit und Problemlösungsverhalten müssen im hohen Masse vorhanden sein. Warum rekrutieren Sie nicht auch einmal einen Lehrabgänger/In? Liebe Rekrutierende und Personalverantwortliche: Es braucht Mut. Wagen Sie es!

*Mike Fröhlich*

*Der Autor ist Absolvent des Nachdiplomstudiums Master of Advanced Studies in Business Excellence an der Hochschule Luzern für Wirtschaft*

Anzeigen

Spezialangebot für ERFOLG-Leser

# Leserangebot für SKV Mitglieder
# Winterzauber im Engadin: Vier für Drei!

**Geniessen Sie traumhaft romantische, erholsame und ruhige vorweihnachtliche Adventstage oder im schönsten Engadiner Wintermonat – dem Januar – prickelnde, sonnige, knirschend kalte Hochwintertage im Romantik Hotel Margna****-sup. oder im Chesa Sarita**-sup. in Sils im Engadin / St. Moritz zu einmaligen und unschlagbaren Konditionen.**

* Vier Übernachtungen im Arvenholzzimmer mit Engadiner Frühstücksbuffet und genussreichen Abendessen mit fünfgängigem Auswahlmenu.
* Eintritt in unseren «state of the art» Fit- und Wellness «LA FUNTAUNA» mit eigener Massagepraxis (Massagen und Behandlungen nach Vereinbarung und im Preis nicht inbegriffen)
* Gratis ÖV im ganzen Oberengadin.
* Engadiner Skipass für CHF 35.– (statt CHF 75.–) für sämtliche Oberengadiner Skigebiete (nur für den ganzen Aufenthalt buchbar).

**Daten:** **Zwischen Freitag, 12. Dezember und Samstag, 20. Dezember 2014**
Frei buchbarer Aufenthalt. Das Spezialangebot gilt nur für einen Aufenthalt von minimum vier Nächten.
**Zwischen Sonntag, 04. Januar und Freitag, 06. Februar 2015**
Frei buchbarer Aufenthalt. Das Spezialangebot gilt nur für einen Aufenthalt von minimum vier Nächten.

**Preis:** Ab **CHF 765.–** pro Person im Doppelzimmer des Hotels Margna****-sup. statt CHF 1'020.–
Ab **CHF 555.–** pro Person im Doppelzimmer des Hotels Chesa Sarita**-sup. statt CHF 740.–

**Special:**
Die Abonnentinnen und Abonnenten der Verbandszeitung «ERFOLG» erhalten bei Buchung des genannten Angebots:
* Upgrading in eine höhere Zimmerkategorie (nach Verfügbarkeit)
* Frische Früchte und Willkommensgeschenk bei der Ankunft
* Eine Flasche Prosecco im Zimmer

Für weitere Information und Reservationen mit dem Kennwort «KMU ERFOLG»:

**Romantik Hotel Margna**
Via da Baselgia 27, 7515 Sils-Baselgia
Tel. 081 838 47 47, www.margna.ch

# Sie geben gerne Kunden an Ihre Konkurrenz weiter?

**Sie haben eine Unternehmung, jedoch kein Sekretariat. Sie machen alles selber? Oft sind Sie in Gesprächen oder unterwegs: Niemand nimmt Ihren Anruf entgegen! Keine Angst, der Anrufer ruft Sie nicht mehrmals an, es gibt zum Glück noch Andere, welche ihre Dienstleistung anbieten und diese sind froh, dass Sie Ihr Telefon nicht im Griff haben.**

Die Lösung wäre jedoch einfach: ADMITEL!
Wir bieten genau den Service an, den Sie suchen! Wenn Sie eingehende Anrufe nicht abnehmen können oder auch mal nicht wollen, übernehmen wir das für Sie. Wir sind Ihre telefonische Visitenkarte: Im Namen Ihrer Firma nehmen wir Ihre Anrufe entgegen, machen Termine ab, nehmen Bestellungen entgegen, notieren Kundenwünsche und leiten die entsprechenden Informationen an Sie weiter. Sie bestimmen, ob Sie per Sms, Mail oder Fax benachrichtigt werden oder den Anrufer direkt verbunden haben wollen.

Unser Service kann tageweise, für die Ferien oder als ganzheitliche Lösung für jeden Tag gebucht werden! Damit Sie eine Kostenvorstellung haben, hier ein Beispiel:

Abonnement Deluxe:

Service von Montag bis Freitag:
8.00–12.00 und 13.00–17.30
100 Anrufe
1 Übermittlung (Sms, Fax, Mail, Verbindung)
Combox in der Nacht,
Info am kommenden Morgen
CHF 290.–/Monat exkl. Mwst

***Wie viel Umsatz wollen Sie noch verlieren?***
Sie sind noch nicht überzeugt? Sie sind bestrebt alle Anrufe selber entgegen zu nehmen? Haben Sie schon mal ausgerechnet, wie viel Umsatz Sie dadurch verlieren?

Nochmals ein kleines Rechnungsbeispiel:

Sie haben einen Stundenansatz von CHF 120.–/Stunde.
Sie telefonieren ½ Stunde pro Tag, wo Sie gratis arbeiten.
1 Tag CHF 60.–
1 Woche CHF 300.–
1 Monat CHF 1200.–
1 Jahr CHF 14'400.–

Bei einer Stunde telefonieren pro Tag, bitte Beträge verdoppeln!

Ihr Stundenansatz ist höher? Sie telefonieren noch mehr? Rechnen Sie selber!
Ihnen wird schlecht?!? Kann ich verstehen ☺

Ihnen verbunden

*Denise Maibach*
*denise.maibach@admitel.ch*
**Admitel GmbH**
Aarbergergasse 29, 3011 Bern
Tel. 031 329 77 00 oder direkt 079 205 72 21
www.admitel.ch

Anzeigen

# Mit Leistungsförderung zum Erfolg

**Für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens braucht es motivierte und leistungsstarke Mitarbeiter, die eine Vision vor Augen haben und gewillt sind, dafür Zeit und Arbeit zu investieren. Die wichtigste Voraussetzung hierfür ist die physische und psychische Gesundheit. Sie bildet die Grundlage für Effizienz und Leistungsfähigkeit und letztendlich für den Unternehmenserfolg. Zudem halten gesunde Mitarbeiter die Absenzen tief, womit auch für ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen gesorgt wird.**

Wie kann umfassende Gesundheit und Leistungsfähigkeit nachhaltig gewährleistet werden? Die Strategien hierzu sind so breit und divergierend wie das Feld der Gesundheit selbst. Coachfrog setzt genau hier an und bietet Unternehmen und Privatpersonen massgeschneiderte Angebote zur individuellen Gesundheitsförderung.
Mögliche Ansätze zur Leistungssteigerung werden im Folgenden von drei unterschiedlichen Fachpersonen von Coachfrog aufgezeigt.

*R. Angst*

Rainer Angst, Coach BSO (Zürich): Möchten Sie Ihre Leistungsfähigkeit steigern? Ein Weg hierzu führt über Achtsamkeit: Während ich etwas tue, ist mir bewusst, was ich tue und dass ich es tue. Ich bin mit allen Sinnen bei der Sache. So gibt es weniger Fehler, Missverständnisse und Leerlauf. Tun Sie dies konsequent, erreichen Sie Entspannung und Entschleunigung. Dies fördert Ihre Ausdauer. Leistungsfähigkeit hat mit Ihrer inneren Haltung zu tun. Mit der Aussage «Ich habe Stress», fokussieren Sie sich auf negative externe Einflüsse. Wenn Sie jedoch sagen: «Ich mache mir Stress», richten Sie Ihren Fokus auf sich selbst, Ihre Aktionen und mögliche Alternativen, wie z.B.: «Ich mache mir Luft.» Coaching kann Verhaltensänderungen nachhaltig unterstützen.

*F. Killermann-Chizzola*

Franziska Killermann-Chizzola, Ergotherapeutin (Bülach): Das optimale Zusammenspiel zwischen Muskeln, Faszien und Gelenken ist für Ihre Gesundheit und Leistungsfähigkeit massgebend. Jeder Körper ist einzigartig – Ergonomie ist individuell. Halten Sie einen Moment inne und spüren Sie Ihre momentane Arbeitsposition, Ihre wiederkehrende Arbeitsbewegung. Was ist locker, wo sind Spannungen, was kann ich räumlich verändern, wie meine Haltung anpassen oder verbessern. So verhindert aufrechtes Sitzen mit einem rechten Winkel bei Knie, Hüfte und Ellenbogen Fehlbeanspruchungen in den Schultern, im Rücken, sowie in Armen und Beinen. Strecken Sie in Pausen den ganzen Körper, das hält beweglich und das Gehirn fit. Die optimale Therapie ist eine Investition in Ihre Zukunft, denn Schmerzen und Fehlhaltungen sind vermeidbar.

*R. Bestler*

Roseline Bestler, Craniosacraltherapeutin (Baden): Früher hatten Kopfschmerzen einen grossen Einfluss auf meine Leistungsfähigkeit. Heute, als Therapeutin, achte ich auf die Signale meines Körpers und habe Massnahmen in meinen Alltag integriert, die meine Lebensqualität begünstigen. Dies ist der essentiellste Rat, den ich geben kann: Hören Sie auf Ihren Körper, folgen Sie seinem Rhythmus und seinen Bedürfnissen. Sorgen Sie für Balance in Ihrem Leben, mit gesundem Schlaf, ausgewogener Ernährung sowie genügend Bewegung im Alltag. Wenn Sie eine Pause benötigen, nehmen Sie sich eine. Wer mit sich im Dialog ist erkennt auch seine Grenzen. Selbst oder in Zusammenarbeit mit einem Therapeuten, beispielsweise durch Craniosacral Therapie in Kombination mit funktioneller Osteopathie Integration, können körperliche Beschwerden (auch psychosomatischer Art) über Bord geworfen werden. Beschwerdefrei arbeitet und lebt es sich angenehmer und effizienter.

Coachfrog bietet Ihnen ein breites Netzwerk an kompetenten Fachpersonen zur Steigerung von Gesundheit und Leistungsfähigkeit. Von Workshops bis hin zu individuellem Coaching bieten wir Ihnen massgeschneiderte Lösungen. Profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog Gutscheine und überraschen Sie Ihr Team mit innovativen Ansätzen. Unsere Coaches begleiten Sie gerne auf dem Weg zu Ihrem persönlichen Ziel. Denn Ihr Erfolg ist unser Erfolg.

coachfrog
Design your life.

**Coachfrog**
Dorfstrasse 65, 8037 Zürich
Tel. 044 555 86 21
www.coachfrog.ch

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme

## 2014/2015

| | | | |
|---|---|---|---|
| **November** | | | |
| 05.11. | Reiden | Leiter Facility Management | www.abz-suisse.ch |
| 11.11. | Luzern | Energiekongress | www.aeesuisse.ch |
| **März 2015** | | | |
| 26.03. | Rotkreuz | Unternehmertreffen | www.netzwerk-zug.ch |
| **April** | | | |
| 16.04. | Uitikon | Unternehmertreffen | www.netzwerk-zuerich.ch |
| **Mai** | | | |
| 14.05. | Muri b. Bern | Unternehmertreffen | www.netzwerk-bern.ch |
| 28.05. | Rorschach | Unternehmertreffen | www.netzwerk-sg.ch |
| **Juni** | | | |
| 11.06. | Wettingen | Unternehmertreffen | www.netzwerk-ag.ch |
| **August** | | | |
| 27.08. | Winterthur | Unternehmertreffen | www.netzwerk-zuerich.ch |
| **September** | | | |
| 10.09. ★ | Thun | Unternehmertreffen | www.netzwerk-bern.ch |
| 24.09. | Jona | Unternehmertreffen | www.netzwerk-sg.ch |
| **Oktober** | | | |
| 15.10. | Lenzburg | Unternehmertreffen | www.netzwerk-ag.ch |
| 29.10. | Illnau | Unternehmertreffen | www.netzwerk-zuerich.ch |
| **November** | | | |
| 12.11. | Cham | Unternehmertreffen | www.netzwerk-zug.ch |

★ Datum noch nicht definitiv

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

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

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

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

**Produktion:**
produktion@netzwerk-verlag.ch

**Auflage:**
Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.
* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 90 000 Empfänger versendet.

**Erscheinung:**
erscheint monatlich

**Preise:**
Jahresabo CHF 36, Einzelpreis CHF 3.90

**Redaktions-/Anzeigenschluss:**
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

**Bilder:**
Titelbild: René M. Wyser, S5 brat82, a_korn, S8 anoli, S9 iStock.com Carolin Straubinger, S16 waltkopp, S17 WavebreakmediaMicro, S20 butch, S31 Picture-Factory, S32 Jupiter Images Corporation, S38 Black Spring

Anzeigen

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

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

KMU SUPPORT
NACH BEDARF

Strategie
Projekte
Seminare
Einsatz vor Ort

web: www.kmu-support-schweiz.ch mail: info@kmu-support-schweiz.ch Tel: 044-555-80-40

# Das ganze Jahr auf Touren – nur mit Sixt.

**(Mobilität von 1 Tag bis 5 Jahre, lassen Sie sich vom Sixt KMU Team Schweiz beraten. Rufen Sie noch heute an: 061 325 7070)**

feel the motion.

pro aurum
10 Jahre Vertrauen in Edelmetalle.

# DIE FASZINATION GOLD IST UNSERE LEIDENSCHAFT.

## DIE KAPITALANLAGE IN PHYSISCHEN EDELMETALLEN UNSER METIER.

UNSER ZIEL: GOLDENE ZEITEN FÜR IHR VERMÖGEN!

**pro aurum Zürich**
**Weinbergstrasse 2**
**8802 Kilchberg**

Telefon: +41 (44) 716 56 - 00

**pro aurum Lugano**
**Via Cantonale**
**Centro Galleria 3**
**6928 Manno**

Telefon: +41 (91) 610 91 - 60

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

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

Telefon +852 (3586) 1990

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

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