ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 9 / 10 • September / Oktober 2017 • 11. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

SKV
Rentenreform 2020 – Pro und Kontra 5

Rechtsberatung
Aufhebungsvereinbarung 6
Sanierung 7

Gewerbe und Industrie
Bewährter Kalkschutz und besseres Trinkwasser 10

Energiepolitik
Vertrauen in Zeiten des Fake 12

Digital
Digitalisierung erfolgreich meistern 13

Solidarität
Kindern mit seltenen Krankheiten 15

Marketing
Standort-Marketing 19

Unternehmenssteuerung
KMU in Not - was tun? 20–21

Interview
Sandra Lienhart, Bank Cler 22–23

Patenschaft
Sporttalente 27

Versicherung
Krankenprämien 2018 / 2019 28

SKV-Partner
Mobilitätslösung für Start-ups und KMU 29

Unternehmensberatung
Externe Nachfolge in der Familienunternehmung 33

Gesundheit
Innere Balance 43

Digitalisierung – Chance für KMU

Optimierung gewerblicher Unternehmen

» Betriebswirtschaftliche Beratung
» Optimierung der Rentabilität
» basic» – Unternehmenssteuerung
» Entscheidungskalkulation
» Lösung von Liquiditätsproblemen
» Turnaround-Management
» Marketing
» ERFA-Gruppen

Weitere Information telefonisch oder über info@basic-akademie.com

basic® leadership Akademie AG basic»Leadership, Irgelstrasse12, 8135 Langnau a. A., Telefon 043 542 49 49

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

- ☑ *Klar*
- ☑ *Einfach*
- ☑ *Preiswert*

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Die Sommerferien sind vorbei und die meisten von Ihnen sind sicher wieder schon einige Tage bei der Arbeit um die letzten vier Monate des Jahres zu nutzen, die gesteckten Ziele betreffend Kundengewinnung, Umsatz und Gewinn zu erreichen oder sich Gedanken darüber zu machen, wie die Firma eventuell neu ausgerichtet werden müsste um neue Zielmärkte bedienen zu können. In den vergangenen Monaten hat sich sehr viel getan und die Digitalisierung schreitet stetig voran. So vergeht kein Tag an dem wir nicht von neuen StartUps im Bereich Digitalisierung, eHealth, Finance oder Insurtech lesen oder neue Infos erhalten zu Kryptowährungen und Blockchain. Es bleibt also spannend und in der Geschäftsstelle des SKV sind wir uns einig, dass höchst spannende Jahre des Umbruchs und der Neuausrichtung in der ganzen KMU Welt vor uns liegen. Firmen, welche heute als Marktleader gelten, werden vermutlich bereits in fünf Jahren von anderen Unternehmen überholt, welche heute noch nicht mal gegründet sind. Da kommen Erinnerungen an den «Kodak» Moment auf...

Viel näher liegt die Abstimmung am 24. September über die Reform der Altersvorsorge 2020. Und hier sind wir uns in der Geschäftsstelle nicht einig, so dass wir auch keinen klaren Beschluss fassen und eine Empfehlung abgeben wollten. Die Pro und Contras zu dieser Abstimmung können Sie aber in dieser Ausgabe im Gespräch zwischen dem Präsidenten des SKV, Herrn Josef Rothenfluh und mir nachlesen. Wie stimmen Sie am 24. September ab? Teilen Sie es uns mit. Am Besten auf Facebook, Twitter oder über unsere WebSite. Ihr Feedback würde uns sehr freuen.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Passwort für die Ausgabe 9 / 10: kmuverband

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)

Inhalt

Steuern 4
SKV 5
Rechtsberatung 6–7
Finanzierung 9
Gewerbe und Industrie 10
Energiepolitik 12
Digital 13, 17, 39
Solidarität 15
Marketing 19
Unternehmenssteuerung 20–21
Interview 22–23
Patenschaft 27
Versicherung 28
SKV-Partner 29
Analyse und Planung 31
Unternehmensberatung 33
Technik 35
Aus- und Weiterbildung 36
Dienstleistungen 37–38
Mehrwertpartner 40
Mitarbeitergeschenk 41
Gesundheit 43–45
Veranstaltungskalender / Impressum 46

Anzeigen

Filtermedien für den Lackierer
Tel. 062 797 82 68 • Fax 062 797 82 67 • info@ulaz.ch • www.ulaz.ch

Gegen Steuer- und Gebührenerhöhungen

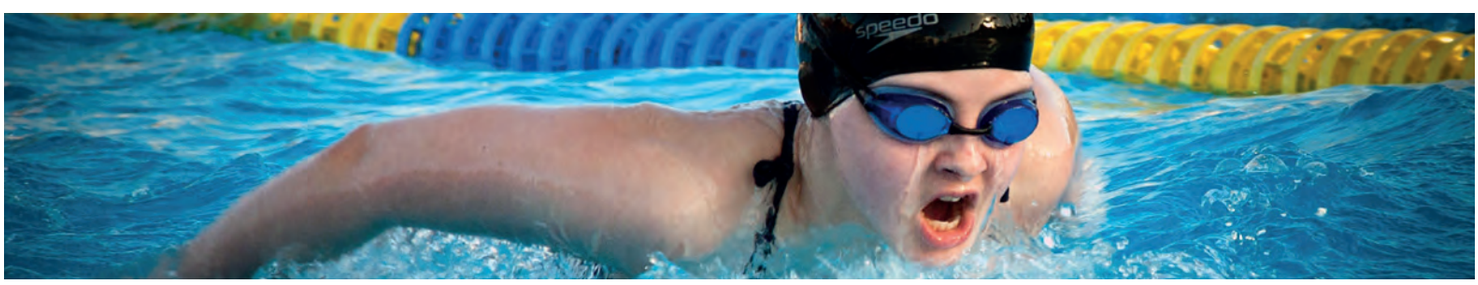
Dr. Christoph Oesch
zugelassener Revisionsexperte, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbandes

Mit der Eurokrise wandern wegen der hohen schweizerischen Löhne immer mehr steuerzahlende grosse und mittlere Unternehmen ins Ausland aus oder verlagern zur Existenzsicherung einen Teil ihrer Tätigkeiten mit dem anteiligen Gewinn ins Ausland. Dies reduziert natürlich ceteris paribus die Steuereinnahmen. Dem durch Erhöhung der Steuern zu begegnen stehen wir kritisch gegenüber. Der Euro hat sich in letzter Zeit erfreulich entwickelt. Dies allen Unkenrufen zum Trotz. Eine Schwalbe macht aber noch keinen Sommer. Seien wir aber zuversichtlich, denn Vieles ist eine Frage der Einstellung und der Erwartungen. Wir stellen somit auch zumindest vorübergehend den Euro Think Tank ein.

Als KMU Vertreter sind wir gegen die Erhöhung der Kinderzulagen und gegen die Erhöhung der Dividendenbesteuerung, auch wenn wir die Lizenzbox und andere Massnahmen zur internationalen Akzeptanz der Schweiz begrüssen. Momentan läuft im Kanton Zug eine Initiative gegen Gebührenerhöhungen, welche unsere volle Unterstützung verdient. Wer Steuern erhöht nimmt das Geld vom Privatkonsum und von der Investitionstätigkeit weg und verlagert dieses Geld zum Staat. Viele KMU sind schon heute vom Konkurs bedroht und die internationale Wettbewerbsfähigkeit hat gelitten.
Die Ausgabenmentalität ist auch dank der vor vielen Jahren vom ehemaligen Finanzminister und Bundesrat Kaspar Villiger eingeführten Schuldenbremse gut. Dies trotz hoher Anspruchsmentalität der BürgerInnen. Je grösser ein Gebilde desto schlechter die Ausgabenmentalität. Dies sieht man z. B. auch anhand der EU und des Staates Amerika, der dem Konkurs nahesteht. Da Amerika das zweitgrösste Exportland der Schweiz ist, hoffen wir auf ein starkes Amerika. Ich geniesse das wunderbare Strassen- und Bahnsystem, die herrlichen Schwimmbäder der öffentlichen Hand, den Schutz durch die Polizeikräfte und begrüsse auch das Sozialsystem. Wer Krankenkassenprämienbeiträge braucht, soll diese auch erhalten. Dies im Gegensatz zum Kanton Luzern, der 2017 niemandem Krankenkassenprämienverbilligungen ausbezahlt.
Die Universitäten und Bildungsausgaben sind bedeutend sinnvoller einzusetzen, denn es darf nicht sein, dass die Rektoren den Absolventen nach Besuch von 5 Jahren Hochschule an der Abschiedsfeier sagen, dass sie jetzt immer noch am Anfang seien mit ihrer Ausbildung.
Denn wir brauchen keine Theoretiker sondern Praktiker. Wir müssen erfolgreiche Unternehmer ausbilden, die wissen wie man Unternehmen auch bei einer zunehmenden Erosion des Euros erfolgreich führt.

von Dr. Christoph Oesch, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands

DIE 14 S-KONZEPT AG
Dr. Christoph Oesch
6301 Zug
Telefon 041 720 00 85
Telefax 041 720 00 86
c.oesch@tic.ch, www.managementbymedia.ch



Anzeigen

Rentenreform 2020 – Pro und Kontra

Die letzte Phase vor der Abstimmung zur Rentenreform 2020 ist eingeläutet und die verschiedenen Parteien und Verbände haben dazu Stellung genommen. Bei der Analyse der Medien scheint es auf den ersten Blick, als ob es ein klares Nein geben könnte. Spricht man aber mit verschiedenen Protagonisten so erkennt man schnell, dass sich in den einzelnen Lagern gar nicht alle einig sind und in manchen Verbänden einzelne Sektionen, teilweise gar ganze Regionen nicht mit der Meinung des Gesamtverbandes einverstanden sind. Auch in der Geschäftsstelle des SKV ist man sich uneins und so haben sich Josef Rothenfluh als Präsident des Verbandes und Roland M. Rupp als Leiter der Geschäftsstelle an den Tisch gesetzt und Pro und Kontra aufgelistet.

PRO

«Je länger keine Rentenreform mehr durchkommt, desto radikaler muss die nächste sein»

Ich bin für ein JA zur Rentenreform, denn diese Revision stärkt die AHV und sichert die Sozialwerke für die nächsten Jahre. Klar gibt es einige «Kröten», welche von jungen Arbeitnehmern, Frauen oder Pensionierten geschluckt werden müssen, aber die Revision jetzt abzulehnen bedeutet nur, die Probleme weiter zu verschieben und eines ist sicher: Je länger keine Renten-Reform mehr durchkommt, desto radikaler muss die nächste sein. Jetzt die Rentenreform anzunehmen bietet die Möglichkeit, kurzfristig Massnahmen einleiten zu können und so Zeit zu gewinnen um später mit etwas Finetuning eine langfristig stabile und sichere Lösung zu haben.

Aber bitte nicht falsch verstehen: Dies wäre noch lange kein Grund, die Revision anzunehmen. Aber bisher wurde fast der ganze Abstimmungskampf vom NEIN-Lager nur mit dem Argument geführt, dass die Revision nicht allen gerecht würde und es «irgendwann mal» (Anm.: Einen Plan «B» gibt es nicht) eine bessere Lösung geben wird, welche dann wohl alle Kompromisse berücksichtigt und es nur Gewinner gibt…

Als Leiter des Geschäftsstelle des SKV habe ich mir natürlich die Argumente angeschaut, welche direkt die KMU Betriebe betreffen und diese sind meines Erachtens für die Betriebe absolut tragbar, ja bieten sogar die Möglichkeit, sich später einfacher neuen Begebenheiten, Geschäfts- und Arbeitsplatzmodellen anzupassen. Die heutige berufstätige Generation finanziert die Rentnerinnen und Rentner jährlich mit CHF 1,3 Milliarden in der beruflichen Vorsorge. Mit der Senkung des Umwandlungssatzes wird diese ungerechte Umverteilung reduziert und sichert das heutige Rentenniveau. Von den Ausgleichsmassnahmen profitieren aber vor allem auch Einkommensschwache, Teilzeitarbeitende und Frauen. Die Altersvorsorge wird flexibilisiert und der modernen Arbeitswelt angepasst. Diese Argumente sind für mich ausschlaggebend für ein JA, denn auch wenn gewisse Kreise bereits damit liebäugeln, das Rentenalter zu entpolitisieren und man die Leute einfach dann pensioniert, wenn sie 80% der Lebenserwartung erreicht haben, denke ich müssen wir heute etwas für die Sicherung unserer Vorsorge tun und nicht weiter zuwarten.

Eine Akademikerin tritt später ins Berufsleben ein, leidet weniger unter körperlichen Belastungen und hat eine höhere Lebenserwartung als eine Putzfrau. Ich denke, dass wir diese Diskussionen über altersangepasste Pensionierungen in den nächsten Jahren führen werden müssen. Jetzt müssen wir aber handeln!

Unsere Sozialwerke sind jetzt schon auf dem Krankenbett. Die Ablehnung dieser Rentenreform bedeutet nur eines: Dem Patienten jetzt benötigte wichtige Mittel vorzuenthalten, so dass eine Besserung nicht möglich ist, in der Hoffnung dass man in einigen Jahren eine Lösung findet, welche allen Recht ist und dann schnelle Heilung bringt.

KONTRA

«Gute Politik ist nie am Ende! Sie findet Lösungen da, wo die echten Probleme beginnen. Das Nein zwingt uns, besser zu sein und wir sind besser»

Es gibt sehr wohl einige gute Argumente, um zur Rentenreform JA zu sagen. Einige Argumente sind aber klare Bankrotterklärungen von selbstzufriedenen Politikern in Bern. Reformen bei der Altersvorsorge wären schon vor Jahren notwendig gewesen. Aber, die Politik hat seine Arbeit nicht gemacht! Politikerinnen und Politiker sind gewählt, damit sie Probleme in unserer hohen Streitkultur lösen. Viel zu oft belegen diese Politiker, dass sie nichts aber auch gar nichts zustande bringen. Da hat man zum Beispiel jahrelange Arbeit für ein Präventionsgesetz in den Sand gesetzt. Zeit und Geld landet im Papierkorb. Oder das Gesundheitswesen leidet seit Jahren darunter, dass sich nichts für bezahlbare Krankenkassenprämien bewegt. Und dann zeigt man in Bundes Bern, wie man Volksentscheide (Masseneinwanderung) am Volk vorbei umsetzt. Das ist wahrlich kein Leistungsausweis. Wenn unsere KMU, unsere Unternehmer so arbeiten würden, wäre die Schweizer Wirtschaft längst am Boden.

Was sollen wir davon halten, wenn unser Bundesrat und Sozialminister reumütig eingesteht, dass man am Anschlag ist und wir bei einem «NEIN» unsere Sozialwerke in Gefahr bringen. Die Frage ist, was ist diese Aussage wert? Wenn ich einen andern Bundesrat zitiere, der allen Ernstes vor nicht allzu langer Zeit sagte, dass sich da alle an unserem Bankgeheimnis noch die Zähne ausbeissen werden, dann ist alles offen. Was die Aussage Wert ist, wird die Zukunft zeigen. Es ist vorab eine Bankrotterklärung, die zuerst Angst macht und motiviert, Kröten zu schlucken.

Herr Bundesrat Berset weiss besser als ich, dass wir auch bei einem Ja zur Initiative sehr schnell mit unseren Sozialwerken wieder in Notlage geraten werden. Herr Berset blendet aus, dass wir in weniger als fünf Jahren eine ganz andere Situation haben werden. Da werden viel mehr Frauen und Männer freiwillig, mit Freude, bis 70 arbeiten wollen. Wir werden parallel dazu hoffentlich auch eine gezielte Besteuerung der Roboterarbeit haben. Das sind Beispiele die unsere Sozialwerke auf starke Beine stellen werden.

Ich sage NEIN zur Initiative, weil ich will, dass die Politik in der Schweiz Probleme lösen will und, so schwierig es auch ist, diese nicht nur verwaltet. Ein Ja löst die wirklichen Probleme leider nicht. Es verschiebt sie nur in die Zukunft.

Ich sage NEIN, weil es auch noch Macher in der Politik gibt. Ich vertraue auf diese Kräfte. Der Ausgang der Abstimmung wird sehr eng werden. So unschuldig Herr Bundestat Berset mit der Vorlage dasteht, wir bezahlen ein Ja viel zu teuer. Die Jungen, die Frauen, die heutigen Rentner sind unsere Zukunft. Deshalb ist ein NEIN besser als ein ängstliches Schlucken von Kröten. Wir kleinen Unternehmerinnen und Unternehmer beweisen jeden Tag, dass wir die Zukunft meistern können.

Die Beendigung des Arbeitsverhältnisses mittels Aufhebungsvereinbarung

Ihr Ansprechpartner für arbeits- und gesellschaftsrechtliche Fragen. MLaw Patrick Amrein, selbständiger Rechtsanwalt bei Sigerist Zumbühl Advokatur und Notariat, Luzern.

Die Beendigung eines Arbeitsverhältnisses kann entweder einseitig mittels Kündigung durch den Arbeitnehmer bzw. den Arbeitgeber oder aber gemeinsam mittels übereinstimmender Vereinbarung erfolgen. Was beim Abschluss sogenannter Aufhebungsvereinbarungen zu beachten ist, wird nachfolgend kurz und kompakt dargestellt.

Zeitpunkt

Aufhebungsvereinbarungen ermöglichen den Parteien die Arbeitsverhältnisse jederzeit, sprich ohne das Abwarten von vertraglichen Kündigungsfristen, frühzeitig aufzulösen. Selbst nach bereits erfolgter Kündigung kann ein Aufhebungsvertrag abgeschlossen werden. Sind angemessene Ersatzleistungen vorgesehen, ist die Beendigung des Arbeitsverhältnisses mittels Aufhebungsvereinbarung sogar während Sperrfristen (z. B. bei Krankheit oder Mutterschaft) zulässig.

Vorteile

Die vorzeitige Vertragsauflösung kann durchaus im Interesse beider Parteien liegen. Dem Arbeitnehmer ermöglicht die frühzeitige Vertragsbeendigung beispielsweise einen vorzeitigen Stellenantritt. Oft dient die Zeit zwischen alter und neuer Stelle auch Reise- oder Weiterbildungszwecken. Im Gegensatz zur einseitig ausgesprochenen Kündigung kann der Arbeitnehmer die Modalitäten der Aufhebungsvereinbarung gemeinsam mit dem Arbeitgeber gestalten. Die Beendigung des Arbeitsverhältnisses wiegt dann für den Arbeitnehmer emotional oft weniger schwer, als eine einseitig ausgesprochene Kündigung von oben herab. Aufgrund der meist hohen Abfindungssummen darf bei der Aufzählung von Vorteilen auch der finanzielle Aspekt nicht fehlen. Für den Arbeitgeber dürfte der Beweggrund zum Abschluss einer Aufhebungsvereinbarung mitunter auch darin liegen, dass eine Krankheit des Arbeitnehmers nach erfolgter Unterzeichnung der Aufhebungsvereinbarung nicht zu einer Unterbrechung der Kündigungsfrist und somit auch nicht zu einer unvorhergesehenen finanziellen Belastung des Unternehmens führen kann. Ferner lassen sich durch Aufhebungsvereinbarungen Abfindungspakete schnüren, welche kompliziertes und aufwendiges Abrechnen von Ferien- oder Überstundenguthaben, Bonuszahlungen etc. überflüssig machen.

Voraussetzungen

Aufhebungsvereinbarungen lassen den Kündigungsschutz (OR 336 ff.) entfallen und verkürzen den Anspruch auf Arbeitslosengeld. Liegt der einvernehmlich vereinbarte Endtermin vor dem Ende der vertraglichen Kündigungsfrist, verzichtet der Arbeitnehmer zudem auf einen Teil seines Lohnanspruches. Unter Umständen fallen durch den Aufhebungsvertrag noch weitere Ansprüche aus zwingenden Gesetzesbestimmungen (z.B. wegen einer Sperrfrist oder der Lohnfortzahlungspflicht des Arbeitgebers bei Arbeitsverhinderung des Arbeitnehmers) dahin. Dass der Arbeitnehmer ohne Gegenleistung auf all diese Ansprüche verzichtet, widerspricht jeder Lebenserfahrung. Gemäss Bundesgericht wird eine Aufhebungsvereinbarung deshalb nur dann als zulässig betrachtet, wenn beide Parteien gleichwertige gegenseitige Konzessionen machen und dadurch ein vernünftiges Interesse des Arbeitnehmers am Abschluss der Aufhebungsvereinbarung besteht. Kann kein solches Interesse festgestellt werden, wird in der Regel von einer Gesetzesumgehung ausgegangen. Das Arbeitsverhältnis gilt zwar auch in diesem Fall als beendet, die umgangenen Lohnfortzahlungs- und Kündigungsbestimmungen finden dennoch Anwendung.

Praxis

Zu Beweiszwecken empfiehlt es sich, die Aufhebungsvereinbarung schriftlich abzuschliessen. Der Arbeitnehmer muss sich den Folgen seines Handelns im Zeitpunkt der Unterzeichnung bewusst sein und darf nicht überfordert sein. Um ein Überrumpeln des Arbeitnehmers zu vermeiden, sollte ihm gemäss Bundesgericht eine genügend lange Überlegungsfrist eingeräumt werden. Die Gefahr dabei ist, dass sich der Arbeitnehmer angesichts der zu erwartenden Kündigung kurzerhand krankschreiben lässt.

Fazit

Die Frage, ob ein Arbeitsverhältnis mittels gemeinsamer Aufhebungsvereinbarung oder einseitiger Kündigung beendet werden soll, kann nicht ohne weiteres beantwortet werden. Vielmehr ist eine individuelle Beurteilung des jeweiligen Einzelsachverhalts notwendig. Damit die Aufhebungsvereinbarung später nicht vom Gericht als ungültig erklärt wird, ist die Erfassung sämtlicher Ansprüche der Partien sowie eine genaue Abwägung der gegenseitigen Zugeständnisse unabdingbar. Von der blinden Übernahme irgendwelcher Musterurkunden wird deshalb abgeraten.

Rechtsanwalt Patrick Amrein
Sigerist Zumbühl Advokatur und Notariat
Pilatusstrasse 35, 6002 Luzern
Telefon 041 229 60 00
www.sizu.ch, amrein@sizu.ch

Sanierung: Ab welchem Zeitpunkt kann diese gelingen?

Als Partner bei meinJurist KmG vertritt Daniel Hofmann die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder

So wie eine Mutter die Herz-Lungen-Maschine ihres Kindes bis zur letzten Sekunde eingeschaltet haben will, so kämpft auch ein Unternehmer dafür, dass für seine KMU bis zur letzten Sekunde gekämpft wird (Manchmal auch mit unheiligen Mitteln). Viele Sanierungspflichtige Aktionen scheitern, weil Signale zu spät erkannt werden.

Die Warnlampen für eine rechtzeitige finanzielle oder organisatorische Gesundung der KMU werden nicht erkannt, weil naturgemäss immer auf eine bessere Wirtschaftslage gehofft wird. Aus einem teuflischen Kreislauf kommt man fast nicht mehr heraus, wenn bei kleineren KMUs immer mehr Lieferanten Vorauskasse verlangen, die Mitarbeiter aufbegehren, weil der Lohn immer später ankommt und die Bank vorsorglich das Kontokorrent blockiert. Irgendwann stellen auch Kunden Fragen, welche bisher nicht gestellt worden sind. Durch die Unternehmenskrise arg gebeutelt, läuft der Geschäftsleiter und VR-P in Personalunion durch das schwierige Tagesgeschäft bereits auf Volllast. Immer mit dem Vorhaben, kurzfristige Einnahmen zu erzielen. Die Verengung des Blickes auf die Probleme des Alltags schaltet die Unternehmung in den Überlebensmodus.

Eine Unternehmenskrise kann durch aktienrechtliche Sanierungsmassnahmen bewältigt werden, sofern ihre Frühzeichen erkannt und rechtzeitig rettende Handlungen (und Unterlassungen) eingeleitet werden. Darunter fallen sämtliche aussergerichtlichen Massnahmen finanzieller, struktureller und organisatorischer Art wie zum Beispiel die Suche nach Überbrückungskapital.

Welche Verantwortung trägt der KMU-Verwaltungsrat?

Der Verwaltungsrat, respektive Geschäftsführer bei der GmbH, obliegen unübertragbare Aufgaben, die er in seiner Person wahrzunehmen hat. Im Rahmen der Oberaufsicht hat er die wirtschaftliche und finanzielle Lage der Gesellschaft kontinuierlich zu überwachen (Art. 716 a Abs. 1 OR). Er untersteht einer Sorgfalts- und Treuepflicht (Art. 717 OR), die ihn zwingt, im Falle einer Unternehmenskrise die nötigen Sanierungsmassnahmen zu prüfen, vorzubereiten und durchzuführen. Dies tritt bei einer Unterbilanz (Verlust) auf. Liegen Anzeichen für eine Überschuldung vor, sprich zeigt die letzte Jahresbilanz, dass die Hälfte des Aktienkapitals und der gesetzlichen Reserven nicht mehr gedeckt sind, hat der Verwaltungsrat unverzüglich eine Generalversammlung einzuberufen und Sanierungsmassnahmen zu beantragen (Art. 725 Abs. 1 OR). Dabei hat er einen Sanierungsplan auszuarbeiten und die Aktionäre zu informieren. Besteht Besorgnis zur Überschuldung, ist eine Zwischenbilanz zu erstellen und einem zugelassenen Revisor zu Prüfung vorzulegen (Art. 725a Abs. 2 OR). Resultiert daraus, dass die Forderungen der Gläubiger weder zu Fortführungs-, noch Veräusserungswerten gedeckt sind, liegt eine Überschuldung vor: Der Verwaltungsrat hat unverzüglich den Richter anzurufen («Überschuldungsanzeige mit Bilanzdeponierung»). Auf Antrag hin kann ein Konkursaufschub bewirkt werden, sofern das Gericht die eingereichten Sanierungsmassnahmen für aussichtsreich einstuft. Hält sich der Verwaltungsrat ungenügend oder nicht an den o. g. Prozess, droht ihm Art. 164 ff StGB mit strafrechtlichen Konsequenzen infolge Konkursverschleppung. Oder anderer Handlungen wie zum Beispiel den «frühzeitigen» Ausgleich des eigenen Darlehens oder Bevorzugung von nicht fälligen Kreditorenrechnungen.

Private Sanierung sind mit höheren Risiken verbunden

Der Unternehmer wartet zu lange: Es werden erstmals «private» Sanierungsmassnahmen angestrebt. Darunter fallen zum Beispiel Zuwarten, Zuschauen oder Hoffen. Chancen werden verpasst. Die Auswirkungen der Publizität der Überschuldungsanzeige wird gefürchtet. Vielmehr werden nachvollziehbare Eigeninteressen vorangestellt, weil um die Einbusse des persönlichen langjährigen Einflusses infolge der richterlich angeordneten Unterstellung unter Aufsicht eines Sachwalters gefürchtet wird. Darunter fallen u. a. auch die Gewährung von Überbrückungsdarlehen durch die Gesellschafter, resp. der Gesellschaft nahestehenden Personen, welche im Falle eines Konkurses vom Konkursamt als «kapitalersetzende Darlehen» eingestuft werden und analog zum Rangrücktritt erst zuletzt befriedigt werden dürfen.

Der einzig richtige Weg

Der rechtliche Teil des Sanierungsprozesses mit seinen Informationspflichten (hierzu gehört auch die vollständige, frei von Manipulationen, erstellte Debitorenliste für das Betreibungsamt), Einhaltung der gesetzlichen Regularien wie auch der finanzielle Teil mit dem Augenmerk auf die Bilanz (hierzu gehört ein straffes Debitoren- und Kreditorenmanagement) bilden zentrale Punkte bei der Sanierung. Ein noch grösseres Augenmerk sollte auf die internen organisatorischen Handlungen gelegt werden. Damit sind alle Handlungen (und Unterlassungen) gemeint, welche zum Beispiel dank Neukundenakquise, Neupositionierung oder Digitalisierung den Umsatz ankurbeln, die Kosten reduzieren – und somit die Ertragslage stärken.

Unterstützung durch entfernte Spezialisten

Die Sanierung einer KMU und die damit einhergehende Bewältigung einer finanziellen Krise ist eine kombinierte Disziplin aus rechtlichen, finanziellen und organisatorischen Handlungen. Der KMU-Verband stellt Experten zur Verfügung, zu deren Kernkompetenzen die Refinanzierung und Sanierung gehören. Externe Spezialisten wissen aus einer gesunden Distanz heraus, was auf der Zeitachse der Sanierungsmassnahmen vorzukehren ist. Holen Sie sich frühzeitig ihre Unterstützung. Damit kann der Fortbestand ihres langjährigen Unternehmens auch in Zukunft gesichert werden.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG
Klostergutstrasse 4
8252 Altparadies
Telefon 079 430 50 71
info@meinjurist.ch

WIR IST, WENN SICH SCHWEIZER KMU GEGENSEITIG FÖRDERN UND STÄRKEN.

Es gibt nur eine Bank, die aktiv KMU aller Branchen zusammenbringt. WIR bedeutet Aufschwung und Profit. Und dazu ist WIR eben auch eine grundsolide, rein schweizerische Bank. WIR spricht KMU.

Entdecken Sie das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz auf wir.ch

WIR
Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Lendico hilft uns, das Wachstum zu finanzieren

Als digitale Alternative zu Banken bringt Lendico KMU sowie Selbstständige Unternehmen mit Finanzierungsbedarf und Investoren auf einem Onlinekreditmarktplatz direkt zusammen. Das heisst, Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes können den Kredit-Marktplatz als einfache und flexible Kreditalternative nutzen, oder auch als attraktive Anlage.

Ein schönes Beispiel, wie Lendico Schweizer Mittelständler unterstützen kann, ist FOCUSWATER. Gründer Leif Langenskiöld, ein waschechter Schweizer, hat 20 Jahre Getränkevermarktung in den Knochen und schon manchem roten Bullen Flügel verliehen. Der Mann, dessen Familie ursprünglich aus Schweden stammt, bringt Erfahrung und Leidenschaft für das Produkt mit: «Ich hatte immer so eine Affinität zu Getränken, schon während des Studiums habe ich mal selbst eines kreiert.» Seit einiger Zeit macht er das mit einem neuen Fokus: Weg von aufputschender Brause hin zu sanft anregendem, mit Vitaminen und Mineralien angereichertem Wasser – dem «FOCUSWATER». Das bietet nicht nur «mit», es punktet auch «ohne»: ohne Kohlensäure, ohne Konservierungsstoffe und ohne künstliche Farb-, Aroma- und Süssstoffe. Die vier Geschmacksrichtungen «Pure», «Revive», «Active» und «Relax» treffen den Zeitgeist bei der Schweizer Kundschaft – 2016 wurden rund 1,4 Millionen Flaschen verkauft, schon 2017 sollen es ca. zwei Millionen werden. Eine wahre Wachstumsstory, Gesundheit ist eben ein Megatrend.

Jetzt hat Leif Langenskiöld damit begonnen, Partnernetzwerke in Österreich, Kroatien, Brasilien und dem Iran aufzubauen, und «Lendico hilft uns, das Wachstum zu finanzieren», sagt Langenskiöld. «Wir haben im Moment ein wichtiges Jahr in dem wir wirklich wachsen wollen. Dafür müssen wir mehr PS auf die Strasse bringen.» FOCUSWATER, sagt der Getränke-Profi, hat eine gute Dynamik, das Produkt funktioniert, die Zeit ist reif, der Konsument ist reif, und jetzt gilt es, einen grossen Schritt vorwärtszugehen. Um das Wachstum zu finanzieren, sei Lendico ein sehr guter Partner: Die Kreditplattform hat dem Unternehmen CHF 50'000 zugesagt, von denen FOCUSWATER zunächst einmal CHF 20'000 in Anspruch genommen hat. «Bei Lendico war es schon sehr unkompliziert», sagt Langenskiöld. Mit dem Lendico-Kredit kann er kurzfristig den teureren Kontokorrentkredit bei der Bank runterfahren, die Finanzierungskosten senken und mittelfristig mehr in das Wachstum investieren – ausserdem lief der gesamte Prozess ziemlich schnell ab.

FOCUSWATER bietet eine Lösung für das ewige Wasser-Softdrink-Dilemma: Die Leute müssen zwei Liter trinken pro Tag, das weiss mittlerweile jeder. Aber zwei Liter handelsüblicher Softdrink sind nicht gut, da zu süss. Die zuckerfreien Softdrink-Varianten sind auch nicht das Ideal. Zwei Liter Wasser hingegen machen niemandem Freude. Was soll ich also trinken den ganzen Tag? Dafür hat FOCUSWATER ein Produkt geschaffen, das auf dieses Dilemma eine Antwort gibt – ein funktionaler, natürlicher, kalorienarmer und wohlschmeckender Durstlöscher.

Damit steht FOCUSWATER im Wettbewerb mit weltbekannten Konzernen, wie Nestlé, Danone, Coca Cola, Red Bull: Der Markt ist gesättigt, die Plätze in den Kühlschränken der Gastronomiebetriebe und den Supermärkten sind belegt. Da ist es schwer, Platz für ein neues Produkt zu finden. «Überall wo wir reinkommen, muss ein anderes Produkt rausfliegen», ist sich Langenskiöld bewusst, «und überall, wo andere Getränke rausfliegen, geht es um Anbieter, die viel grösser sind als wir.» Doch nach seiner Überzeugung ist die Zeit für Gesundheitsgetränke wie FOCUSWATER gekommen. Die Leute wollen nachhaltig und gesund konsumieren, funktionaler, besser, individueller. «Wir sind einfach gesünder, haben weniger Zucker», glaubt Langenskiöld. Seine Motivation beschreibt er wie folgt: «Das Gute an FOCUSWATER ist, dass ich die Dinge so angehen kann, wie ich selbst es will», erklärt er. «Ich beobachte die Entwicklung, verfolge mein Ding und kann flexibel agieren wenn ich merke, dass etwas nicht funktioniert.» Oder dabei bleiben, wenn etwas gut funktioniert – der Kredit von Lendico, zum Beispiel.

LENDICO

Lendico Schweiz AG
Der Schweizer Kredit-Marktplatz
043 508 71 97
unternehmen@lendico.ch
www.lendico.ch

Lendico Schweiz AG

Der Kredit-Marktplatz eröffnet Schweizer KMU eine unkomplizierte und preiswerte Möglichkeit der Unternehmensfinanzierung **von CHF 10'000 bis 500'000 mit 1–5 Jahren Laufzeit.**

Lendico ist ein Joint-Venture zwischen der Lendico Gruppe und PostFinance und hilft KMUs ihre Projekte in die Tat umzusetzen.

Bewährter Kalkschutz und besseres Trinkwasser: jetzt testen!

Die Firma Hydro Service Schweiz GmbH bringt DIE Lösung im heiss umkämpften Markt der Kalkschutzgeräte: AquaKLEAR arbeitet ganz ohne Magnete und ohne Chemie, ist einfach zu montieren und wirkt garantiert. Dass weltweit bereits 1,5 Millionen dieser technologischen Präzisionsgeräte im Einsatz sind, ist der beste Beweis dafür.

Neuheit Kleinstgerät für Wohnungen zur Selbstmontage.

«Immobilienbesitzer und Architekten wissen es ganz genau: Kalkablagerungen in Boilern und Leitungen können hohe Kosten verursachen – sei es wegen dem erhöhten Energiebedarf, sei es wegen nötig notwendigen Reparaturen», erklärt Heiri Distel, Geschäftsleiter von Hydro Service Schweiz GmbH; «mit AquaKLEAR sind die Hauseigentümer diese Sorgen los». Wissenschaftliche Studien belegen die bewährte Technologie und gleichzeitig ist auch gesundes Trinkwasser gewährleistet.

Der Kalkschutzeffekt wurde auch von vielen Kunden nachgewiesen und bestätigt. Gemessen wurde vor dem Einbau und 12 Monaten danach. Ergebnis: In den Wasserleitungen stellte man keine neuen Kalkablagerungen fest, und was sich über die Jahre abgelagert hatte, löste sich allmählich auf. Für Eigentumswohnungen und-Mehrfamilienhäuser ist AquaKLEAR demnach die ideale Lösung und schützt auch Pools und Whirlpools energiesparend, umweltfreundlich und effektiv vor Kalk. Nachdem der Techniker das Kalkschutzgerät mit wenigen Handgriffen optimal installiert hat, zeigen sich die Vorteile schon in den ersten Wochen.

«Wir benutzen AquaKLEAR seit Jahren in zwei von uns erstellten Wohnblöcken in Mumpf/AG; der Ort ist bekannt für extrem hartes Wasser. Dieses System können wir wärmstens empfehlen, denn im Gegensatz zu umliegenden Immobilien haben wir mit der Verkalkung kein Problem», erklärt Paul Fritz, Geschäftsleiter von B&A Immobilien AG. Weitere begeisterte Statements finden sich auf unserer Webseite www.hydro-service.ch.

Damit sich Hauseigentümer ohne Kaufverpflichtung überzeugen können, wie wirkungsvoll diese Anlage ist, können die **AquaKLEAR-Geräte in Eigentumswohnungen, Ein- bis Mehrfamilienhäuser einen Monat lang gratis und unverbindlich getestet werden.**

Hydro Service Schweiz GmbH
Regionalvertretung
Beat Rudin
rudin@hydro-service.ch

Anzeigen

RENAULT
Passion for life

Renault **TALISMAN Grandtour**

Premium by Renault

Unser Geschenk für Ihre Firma: 15% Flottenrabatt & Service-Paket.

Inkl. Wartung (mit Flüssigkeiten und Verschleissteilen), Garantieverlängerung und Renault Assistance.
Auch gültig für Espace und Neuen Koleos: service.renault.ch

Angebot gültig für Geschäftskunden (Handelsregister-Eintrag und Behörden, ohne Rahmenvereinbarung) auf Talisman, Espace und Neuen Koleos bei den an der Aktion beteiligten Renault Händlern ab 01.08.2017 bis auf Widerruf. Das kostenlose Service-Paket ist 4 Jahre oder 100 000 km gültig (es gilt das zuerst Erreichte) und umfasst Wartung inkl. Verschleiss und Flüssigkeiten, Garantieverlängerung und Renault Assistance. Beispiel Flottenrabatt: Talisman Grandtour Life ENERGY dCi 110, 3,7 l/100 km (Benzinäquivalent 4,2 l/100 km), 98 g CO_2/km, CO_2-Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung 16 g/km, Energieeffizienz-Kategorie A, Katalogpreis Fr. 32 037.05, abzüglich 15% Flottenrabatt Fr. 4 805.55 = Fr. 27 231.50. Durchschnittliche CO_2-Emissionen aller in der Schweiz verkauften Neuwagen 134 g/km. Alle Beträge sind exkl. MwSt.

Renault empfiehlt elf

www.renault.ch

Vertrauen in Zeiten des Fake

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

Grosse Zukunftsprojekte wie die Energiestrategie 2050 sind nur mit Vertrauen zu stemmen: Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Vertrauen in die Kompetenz und Aufrichtigkeit der handelnden Personen und Organisationen. Auch für die Abstimmung zum Energiegesetz – und erst recht danach – brauchte und braucht es einen enormen Vertrauensvorschuss, um den Auftrag, alte Zöpfe abzuschneiden und eine neue Energieversorgung für die Schweiz sicherzustellen, bestmöglich umsetzen zu können.

Aber wie kann man dieses Vertrauen überhaupt noch gewinnen und behalten in Zeiten von Fake News und Abgasskandalen, hemmungslos manipulierten Fakten und ungenierten Kartellabsprachen zulasten der Umwelt und der Menschen?

Die Technik wird es richten. Wirklich?

Kein Zweifel – die Energiewende braucht Fakten: Kilowattstunden, Kosten, CO_2 und viele weitere Kriterien müssen wir messen, über- oder unterbieten und laufend überprüfen. Dass die deutsche Autoindustrie (und vielleicht nicht nur diese) an den Vorgaben, die ihr die Politik – wohlgemerkt: eine sehr wohlgesonnene – gesetzt hat, ganz offensichtlich so gescheitert ist, dass sie nur mit Tricksereien (um es niedlich zu formulieren) den Eindruck eines «anything goes» erwecken konnte, erschüttert unser aller Technologiegläubigkeit.

Aber gleichzeitig beweisen unzählige Technologien, die wir heute einsetzen, Tag für Tag millionenfach, dass sie es können und unser «Vertrauen verdienen»: jedes Windrad, das mit jeder Rotorumdrehung Strom erzeugt, jede PV-Anlage, die aus Sonnenstrahlen Strom macht, jedes Wasserkraftwerk, das das Netz mit Energie versorgt, ist der Beweis, dass wir die nötigen Mittel für die Umsetzung der Energiestrategie besitzen und beherrschen. Zugleich sind tausende Forscherinnen und Forscher unermüdlich daran, diese Technologien noch wirksamer und vorteilhafter zu machen. Ohne Tricks und doppelten Boden.

Vom Energieträger zum Vertrauensträger – die Menschen hinter der Technik

Aber wenn Technik und harte Fakten nicht mehr ausreichen, um Vertrauen zu schaffen, sogar zum Täuschen manipuliert werden, wer kann es dann? Die Antwort ist eindeutig: nur die Menschen, die diese Technologien entwickeln und so einsetzen, dass sie den grössten Nutzen entfalten. Die Geschichte und die Zukunft werden trotz Blendern und Täuschern, die unser Vertrauen immer wieder mal erschüttern, von Menschen geprägt, die sich genau das zum Ziel gesetzt haben: ihre Talente zu nutzen, um die Welt auch mit Technik zu einem besseren Ort zu machen. Dass auch die besten von ihnen immer wieder mal scheitern – auch weil sie vielleicht einige Jahre zu früh sind – sollte uns nicht zweifeln lassen. Das gehört zum Spiel des Marktes und muss nicht bedeuten, dass die Zeit für ihre Visionen nicht noch kommen wird. Man denke etwa an Paul Sabatier, der bereits Anfang des 20. Jahrhunderts die Grundlagen schuf, mit denen wir heute überschüssigen Strom als erneuerbares Gas speichern können.

Um Vertrauen werben

Dass das neue Energiegesetz im Parlament und an der Urne deutlich angenommen wurde, ist Ausdruck des Vertrauens sowohl in die Technik als auch die Menschen. Dieser Vertrauensvorschuss ist aber auch das Ergebnis ausdauernder Kommunikation von vielen Menschen, denen es eben nicht gleichgültig ist, woher unsere Energie kommt: nämlich aus umweltfreundlichen Sonnen- und Windanlagen statt aus unberechenbaren Atomkraftwerken, aus heimischen Energiequellen statt aus unzuverlässigen Schurkenstaaten, aus sauberen unerschöpflichen Energiequellen statt aus schmutzigen endlichen Energieträgern. Wie hoch dieses Vertrauen ist, dass erneuerbare Energien der richtige Weg sind, belegt zum Beispiel eine Studie von Prof. Isabelle Stadelmann-Steffen und Clau Dermont von der Universität Bern, wonach fast 90 Prozent der Schweizer Bevölkerung in Solarstrom und 70 Prozent in Windenergie die Zukunft unserer Energieversorgung sehen (**https://ipwenergy.shinyapps.io**). Zum selben Ergebnis kommt das seit 2011 jährlich erhobene Kundenbarometer Erneuerbare Energien der Universität St.Gallen (**https://iwoe.unisg.ch/de/lehrstuhlmanagementee/publikationen/kundenbarometer**): Eine deutliche Mehrheit befürwortet, dass der Strommix zunehmend erneuerbar wird, dass die Schweiz ihre Treibhausgasemissionen reduziert und dass sie selbst mit einer PV-Anlage, einer Wärmepumpe, einem Energiespeicher und einem Elektroauto dazu beitragen.

Wir alle sind gefordert, dieses Vertrauen in das künftige Energiesystem jeden Tag aufs Neue zu stärken – und diesen Vertrauensvorschuss einzulösen. Als Unternehmer, als Politikerinnen und Politiker, als Angestellte der Verwaltung und natürlich als Privatmenschen.

Stefan Batzli,

Über die AEE SUISSE

Die AEE SUISSE vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz die Interessen von 24 Branchenverbänden und deren rund 15'000 Mitgliedern, der Unternehmungen und der Energieanbieter aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger zu informieren, für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

www.aeesuisse.ch

Internationalisierung im Zeitalter der Digitalisierung erfolgreich meistern

Einladung zu einem «technologischen» Nachmittag, mit Apéro-Ausklang und der Möglichkeit die Ausstellung im Swiss Science Center Technorama zu besuchen.

Wir wollen uns der Frage widmen, wie exportorientierte Unternehmen heutzutage die Herausforderungen «Digitalisierung» und «Informationsflut» meistern können und welche Technologien sie dabei unterstützen, international optimal aufgestellt zu sein.

Wann: **Mittwoch, 27. September 2017, 12 bis 17 Uhr**
Wo: **Swiss Science Center Technorama, Technoramastr. 1, 8404 Winterthur**

Weitere Informationen, die Agenda und Anmeldung finden Sie unter: http://bit.ly/SDLTechnologieApero

Wir haben die Veranstaltung konzipiert, um Ihnen Lösungsansätze zu präsentieren, mit welchen Sie für die wachsenden Herausforderungen der Mehrsprachigkeit bestens gewappnet sind.

Hintergrund – Internationalisierung als Herausforderung
Schweizerische Unternehmen sind es seit jeher gewohnt, Mehrsprachigkeit zu meistern. Doch durch die zunehmende Globalisierung, den explosiven Anstieg an Informationen, Dokumenten und Inhalten im weitesten Sinne, stossen Unternehmen heutzutage immer mehr an ihre Grenzen. Schliesslich sind kulturelle und sprachliche Hindernisse mit die grössten Herausforderungen, wenn es um die Erschliessung neuer, ausländischer Märkte geht.

Technologie als Lösung
Es empfiehlt sich nachweislich, möglichst früh auf die richtigen Technologien zu setzen, um Abläufe zu optimieren und Mitarbeiter hinsichtlich sprachlicher Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen. Mit bewährten Sprachtechnologien wie Translation Memorys (SDL Trados Studio) und Terminologiedatenbanken (SDL MultiTerm) wird der Übersetzungsaufwand erheblich reduziert und der gesamte Übersetzungsprozess beschleunigt. Dabei können diese Technologien sowohl von internen Mitarbeitern eingesetzt werden als auch in der Zusammenarbeit mit Übersetzungsdienstleistern. Abläufe lassen sich so optimieren, die Übersetzungsqualität wird nachhaltig verbessert und die Übersetzungskosten reduziert.

Speichern Sie wertvolles Wissen – das zum Teil über Jahre hinweg gesammelt wurden – an einem zentralen Ort, in einer zentralen Datenbank, die für alle zugänglich ist.

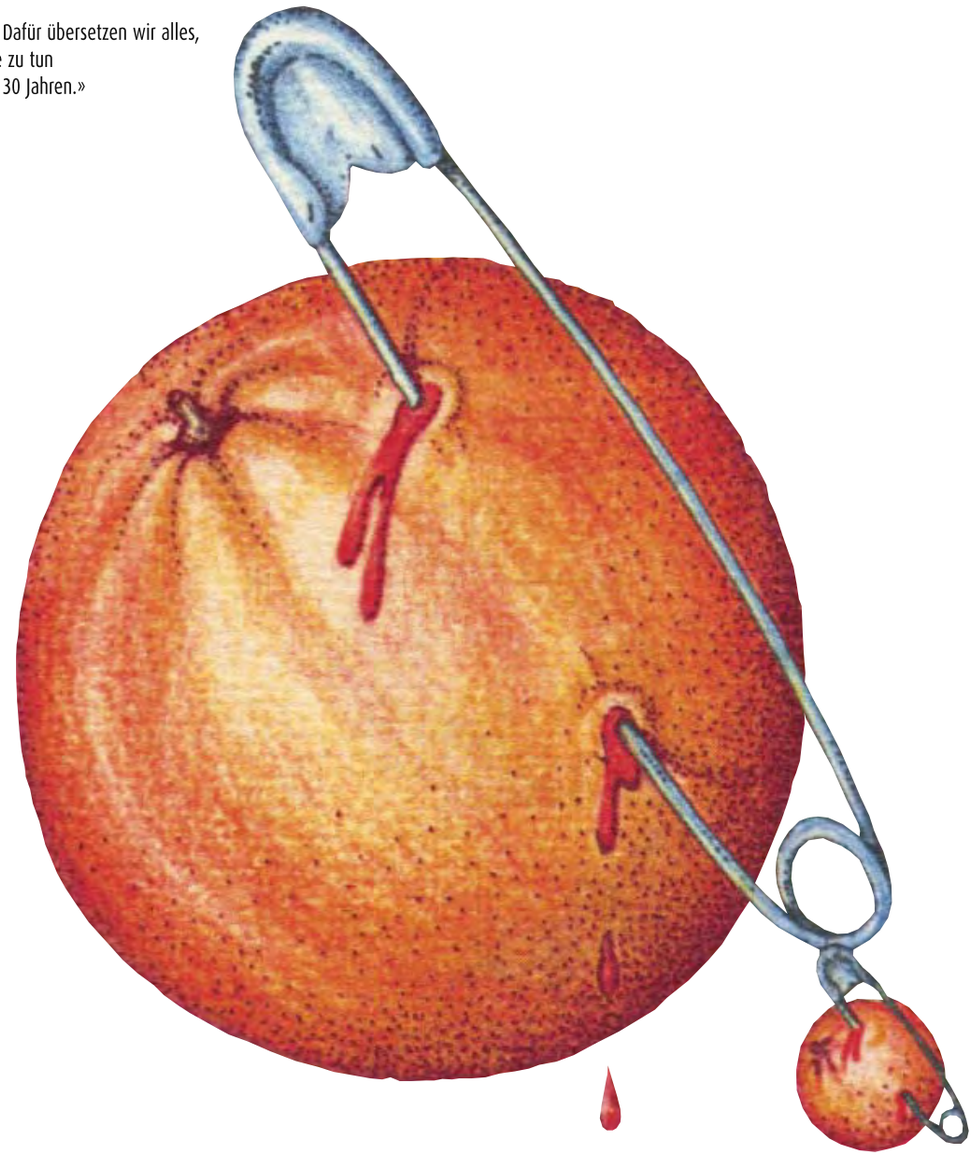
Weitere Informationen und hilfreiche Tipps erhalten Sie unter:
kontakt@sdl.com
www.sdl.com/de/ch
http://bit.ly/SDLTechnologieApero

Anzeigen

Schneewittchen auf Kanakisch

Wir nehmen Sie beim Wort:
www.usg.ch & www.usg-stuttgart.de

«Ins Kanakische übersetzen wir nicht. Dafür übersetzen wir alles, was mit Kommunikation und Sprache zu tun hat in 33 Weltsprachen. Und das seit 30 Jahren.»



Krasses aus Kanakistan. Nachdem bereits der Genitiv in die Liste der schützenswerten Arten eingetragen werden musste, retten Ausländer den Dativ. Und das tönt so: «Es war ma ein krass geile alte Tuss, dem hatte Stiefkind. Dem alte Tuss hat immern in sein Spiegeln geguckt un den angelabert: «Spiegeln, Spiegeln an scheissndreck Wand, wem is dem geilste Tuss im Land?» «Du selbern, isch schwör!», hat dem Spiegeln gesagt. Un weil dem Spiegeln geschwörn hat, hat dem dem geglaubt. Abern an eim Tag hat dem scheissndreck Spiegeln gesagt, dass dem Stieftochthern geilern is. Dem alte Tuss hat eim Typ angelabert un hat gesagt: «Fahr mit dem Arschnloch-Balg in Wald un stesch dem ab, Alder!» Dem Typ hat dem net gemacht, sondern hat dem Balg nur aus Auto geschmeisst. Dann is dem Balg losgelatscht un hat eim susse Haus gesehn un is rein un hat da gepennt. An Abend sin dem siebn krasse Swerge gekommen, wo dem Haus gehört, un ham gesagt: «Geil, Alder, was fur oberngeile Tuss, kuck ma wie geil dem aussieht.» Dem hat am nächsten Morgen dem Tuss gesagt, dass dem da bleiben kann, weil dem obernkrass geil aussieht! Dann sin auf Arbeit gefahrt. Da kam alte Tuss an Haus vorbei un hat dem Balg einem krass genmanipulierte Apfeln gegeben. Dem hat dem gegessen un is tot umgefallt, isch schwör! Als dem Swergen von Arbeit gekommen sind, ham die dem Balg in 3ern Cabrio geschmeisst un sin Klinik gefahrt. Weil dem Swergen geheizt sin wie Arschlöchern, is dem Balg krass schlecht geworden un hat korreckt auf Ledersitze gekotzt, Alder! Un isch schwör, dem hat wieder gelebt. (Quelle: Aus dem Sprachführer «Kanakisch – Deutsch» vom Eichborn-Verlag). Ins Kanakische übersetzen wir nicht. Ansonsten machen wir aber alles, was mit Kommunikation und Sprachen zu tun hat: kontrollieren, redigieren, kreieren und formatieren. Seit 30 Jahren übersetzen wir mit 100 Mitarbeitern für über 1000 Kunden in 33 Weltsprachen. Da können Sie uns beim Wort nehmen. USG AG: Die Nr. 1 zur Lösung aller nachbabylonischen Sprachprobleme!

USG ÜBERSETZUNGS-SERVICE AG

Schweizer Unternehmer zeigen Verantwortung und schenken Kindern mit seltenen Krankheiten Lebensfreude

Kinder sind unsere Zukunft. Sie müssen gefördert und gefordert werden, um unsere wirtschaftliche Position nachhaltig zu stärken. Was wir dabei häufig vergessen ist die Tatsache, dass es in der Schweiz rund 350'000 Kinder und Jugendliche gibt, die an den Folgen einer seltenen Krankheit leiden. Nicht alle von ihnen haben die Möglichkeit, ein unabhängiges Leben zu führen, in die Schule zu gehen oder einen Beruf zu erlernen. Manche von ihnen sind ein Leben lang auf Hilfe angewiesen. Und dennoch verdienen sie unseren Respekt und unsere Unterstützung.

Im Jahr 2014 durfte ich zusammen mit Prof. Dr. med. Thierry Carrel vom Inselspital Bern den gemeinnützigen Förderverein für Kinder mit seltenen Krankheiten (KMSK) gründen. Mit unserem Verein möchten wir die betroffenen Familien miteinander vernetzen, ihnen finanziell unter die Arme greifen und die Bevölkerung auf die Schicksale der Betroffenen aufmerksam machen. Um diese Ziele zu erreichen, durfte ich von Beginn an auf die grosszügige und treue Unterstützung von Unternehmenskolleginnen und -kollegen zählen. Dr. Pierin Vincenz, VRP Helvetia Holding AG, engagierte sich bereits zu seiner Zeit bei der Raiffeisenbank als Beirat für unseren Verein und ist seit 2016 Mitglied in unserem Vorstand. Wenn immer möglich besucht er auch die Anlässe, welche der Förderverein für die betroffenen Familien organisiert. So etwa den durch die Helvetia Holding AG mitfinanzierten Nachmittag im Circus, zu dem betroffene Kinder, ihre Geschwister und Eltern kostenlos eingeladen wurden. In ungezwungener Atmosphäre konnten sich die betroffenen Familien an diesem Anlass austauschen, eine kurze Auszeit vom mit Arzt- und Therapiebesuchen vollbelegten Alltag nehmen und ein Stück Lebensqualität geniessen. Pierin Vincenz staunt an den Anlässen immer wieder, mit wie viel Lebensmut sich die betroffenen Familien ihrem Schicksal stellen.

Gelebte Social Responsibility

Auch für Clear Channel Schweiz, Energie 360° und das Schuhhaus Walder AG ist es wichtig, die soziale Verantwortung wahrzunehmen und sich für die Schweizer Bevölkerung einzusetzen. Bei allen drei Unternehmen verzichteten die Mitarbeitenden auf ihre Weihnachtsgeschenke, um stattdessen betroffene Familien zu unterstützen. Mit der finanziellen Spende konnten etwa Therapien bezahlt werden, welche weder von der Krankenkasse noch von der IV finanziert werden, aber nachweislich für mehr Lebensqualität bei den betroffenen Familien sorgen. Davon überzeugen konnte sich auch Natalie Spross Döbeli von der Spross AG, die den Förderverein bereits mehrfach finanziell unterstützt hat. Das Schuhhaus Walder AG engagierte sich zudem aktiv am KMSK Familien-Event zum Tag der seltenen Krankheiten. So durften die betroffenen Kinder kostenlos Gummistiefel mit ihren Lieblingssujets bemalen und mit nach Hause nehmen.

Mehrfach haben auch schon die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Otsuka Pharmaceutical Switzerland, Alexion Pharma GmbH und von Swiss International Air Lines an den KMSK-Events als Helferinnen und Helfer tatkräftig mitangepackt. Die herzlichen Begegnungen mit den kranken Kindern berührten die Helfer und erinnern sie daran, wie kostbar unsere Gesundheit doch ist.

Egal ob mit einer finanziellen Spende oder als engagierter Helfer – dank der Unterstützung von Unternehmerinnen und Unternehmern ist es uns gelungen, das wichtige Thema ‹seltene Krankheiten› bekannter zu machen, die Familien finanziell zu unterstützen und ihnen Lebensfreude zu schenken. Die Unternehmerinnen und Unternehmer schätzen dabei die nachhaltigen und transparenten Projekte unseres Fördervereins, die einen direkten Kontakt zu den betroffenen Familien ermöglichen. Ich würde mich freuen, wenn auch Sie sich uns anschliessen. Denn gemeinsam können wir Gutes tun!

Kinder mit seltenen Krankheiten – Gemeinnütziger Förderverein
Ackerstr. 43, 8610 Uster, Telefon 044 752 52 52
manuela.stier@kmsk.ch, www.kmsk.ch, www.facebook.com/kindermitseltenenkrankheiten

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

MIGROL

3 Rp./l günstiger tanken

Bargeldlos an rund 370 Stationen tanken, waschen, einkaufen und den Verbrauch und die Kosten jederzeit online im Überblick behalten.

Profitieren Sie jetzt als KMU-Verbandsmitglied mit der Migrol Company Card von Vorzugskonditionen. Alle Details im Spezialantrag unter www.kmuverband.ch (Login-Bereich).

www.migrolcard.ch

Hallen-Plan GmbH

schnelle, zuverlässige und kostengünstige Hallen für Produktions- u. Lagerräume etc.

Säget
CH-6147 Altbüron

Mobil ++41 (0) 79 291 60 51

Telefon ++41 (0) 62 927 60 82
Telefax ++41 (0) 62 927 60 83
www.hallen-plan.ch
info@hallen-plan.ch

Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

My Website

Die stressfreie Komplettlösung für KMU.

Wir kümmern uns um Ihre Website.
Mehr Infos unter: **localsearch.ch/mywebsite**

localsearch

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.

Pickwings.ch: Das neue Transportportal für Schweizer KMU

Eine digitale Transportlösung beinhaltet viele Vorteile für Schweizer KMU. Gründer von Pickwings: Marc Bolliger

Das Startup Pickwings.ch ermöglicht das Versenden von Waren innerhalb der Schweiz analog dem Uber-Prinzip und nutzt so die Leerfahrten von Schweizer Transporteuren als Geschäftsmodell für seine Kunden. Mehr als 80 Transportfirmen mit einer vereinten Flotte von rund 1000 Lastwagen sind auf dem ersten Online-Transportportal der Schweiz verfügbar.

Zu hohe Transportkosten in Ihrem Betrieb?
Hinter dem Unternehmen aus Baar stecken die drei IT-Experten Marc Bolliger, David Peyer und Thomas Federer, welche nach rund 18 Monaten Entwicklung Ihre Idee vor einigen Monaten auf dem Schweizer Markt veröffentlichten. «Unser Ziel war eine einfache digitale Transportlösung, die sich an den Wünschen von gewerblichen sowie privaten Versendern orientiert», erläutert Bolliger.
Wer kennt das Problem nicht, wenn seine Ware zu gross oder zu schwer für den Versand bei der Post ist? In der Schweizer Stückgutbranche dominiert immer noch der Einsatz von Telefon, Fax und viel Papier die Praxis. Bolliger hält dies für ineffizient und überholt. Er betont: «Wir bringen die Digitalisierung in den Schweizer Strassentransport.» Zumindest in der Schweiz hält er dies für einen überfälligen Schritt: «Die meisten Stückgutfirmen befinden sich noch im digitalen Mittelalter – das gilt selbst für die grösseren Transportunternehmungen bei welchen das notwendige Know-how dazu fehlt.»
Über die Webseite von Pickwings können Firmen sowie Privatpersonen Ihre Transportaufträge einfach aufgeben und verwalten. Zudem erhalten Versender jederzeit die notwendigen Informationen über den Status Ihrer Sendung. Dies ist durch die entwickelte Fahrer-App von Pickwings möglich, welche kostenlos den registrierten Transportfirmen zur Abwicklung der Aufträge zur Verfügung gestellt wird.

Vorteile für Warenversender mit Pickwings
- Schnelle Auftragserfassung innerhalb von 90 Sekunden
- Optimierung der Transportkosten
- Echtzeitzugriff auf eine grosse Transportflotte
- Hohe Qualitätsstandards
- CO_2 – optimierter Versand
- Kein lästiger Papierkram
- Persönlicher Support

So etwas wie ein «Uber» für die Transportbranche, sagt Bolliger, will er jedoch nicht sein. Aber es sei nun mal so, dass seine Software geeignet ist, in Echtzeit eine grosse Anzahl von Fahrzeugressourcen darauf zu scannen, ob einer dieser LKW´s für einen Auftrag in der Nähe des Versenders der Ware verfügbar ist. Binnen Sekunden kalkuliert der entwickelte Algorithmus von Pickwings den kostengünstigsten Preis für den Versender und stellt den Auftrag direkt elektronisch den Transportdienstleistern zur Verfügung.

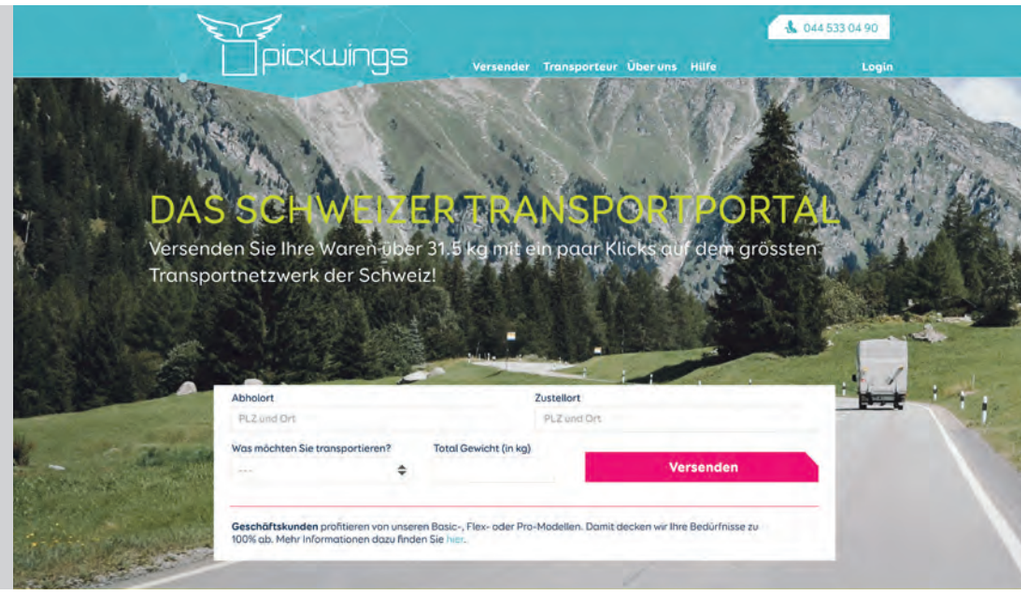
Jeder vierte Lastwagen fährt auf Schweizer Strassen leer
Basierend auf der Gütertransportstatistik des Bundesamts für Statistik (BFS) geht hervor, dass jeder vierte LKW auf den Schweizer Strassen leer unterwegs ist. Unsere Umwelt wird dabei zusätzlich mit CO2 und Feinstaub unnötig belastet. Die Lösung von Pickwings ermöglicht, diese nutzlosen Leerkilometer zu reduzieren und die Umweltbelastung zu senken.

Pickwings
Baarermattstrasse 8a
6340 Baar
Telefon 044 533 04 90
info@pickwings.ch
www.pickwings.ch

Über Pickwings

Pickwings ist die erste digitale Lösung für Transportaufträge innerhalb der Schweiz. Nach 18 Monaten Entwicklungsphase wurde Pickwings im Februar 2017 als Startup auf dem Schweizer Markt erfolgreich lanciert. Das erste Schweizer Transportportal ist für Versender sowie Transportfirmen kostenlos nutzbar.

www.pickwings.ch



DIE EINZIGE SERIE MIT DEM MARKENZEICHEN PROFESSIONAL. JEDERZEIT EINSATZBEREIT.

ES SPIELT KEINE ROLLE, WAS, WO ODER WANN SIE ARBEITEN: FIAT PROFESSIONAL IST IMMER DIE RICHTIGE WAHL. DIE GESAMTE SERIE, EINSCHLIESSLICH ALLER UMGERÜSTETEN FAHRZEUGE, WURDE GANZ SPEZIELL FÜR SIE ENTWICKELT. EGAL, OB SIE IN **UNWEGSAMEM GELÄNDE** ARBEITEN UND EINEN ZÄHEN UND ZUVERLÄSSIGEN PARTNER BRAUCHEN, IM **GROSSSTADTDSCHUNGEL** AUF DER STÄNDIGEN SUCHE NACH HÖCHSTLEISTUNG UND KOMPAKTER GRÖSSE SIND ODER IHREN FAHRGÄSTEN EIN **KOMFORTABLES FAHRERLEBNIS** BIETEN MÖCHTEN – NUTZEN SIE DAFÜR EINES UNSERER FAHRZEUGE. VON PROFIS – FÜR PROFIS.

FIAT

PROFESSIONAL

EIN PROFI WIE SIE

Optimale Auffindbarkeit und digitale Präsenz - Basis für Ihr Standort-Marketing

Erinnern Sie sich noch an die Zeit, in der Sie mit aufgeklappter Strassenkarte auf dem Schoss Ihre Ziele angesteuert haben? Vielleicht hat auch der / die Beifahrer / in die Aufgabe übernommen und sie mit mehr oder weniger freundlicher Stimme gelotst.

Gut, Strassen waren verzeichnet. Das Ziel wurde aber nur erreicht, wenn Sie genau wussten, wo es sich befindet (Ort, Strasse). Die passende Hausnummer wurde dann noch gesucht. Was aber, wenn Sie einen spontanen Bedarf hatten, wie z. B. Hunger. Oder Sie benötigten eine Übernachtungsmöglichkeit?
Der Interessent nutzt heute bei der Suche nach Produkten und Dienstleistungen die digitalen Maps – einfach, zielsicher (sofern korrekte Angaben vorhanden sind) und nervenschonender. Ein Grossteil der User nutzt hierfür Smartphones und Tablets und sucht folglich über mobile Devices. Und der Trend wächst, denn mobile Suchanfragen sind seit 2010 um 86 % gestiegen Laut Googles Studie suchen des Weiteren 88 % der Smartphone-Besitzer nach lokalen Informationen. 78 % davon werden aktiv und nehmen direkt Kontakt mit dem Unternehmen auf oder kaufen vor Ort ein. Die Online-Suche verschmilzt also mit dem Einkauf in einem lokalen Geschäft Zur Standardausstattungen in Navigationssystemen zählen unter anderem auch die POI. Darunter werden die die im jeweiligen System eingetragenen Geschäfte, Hotels, Restaurants etc. verstanden. Diese können bei Bedarf dann abgerufen werden.
Erleichtert wird das Ganze durch spezifische Apps wie Apple Maps / Google Maps etc. Hier findet der User sowohl Informationen und Kontaktdaten über das Unternehmen als auch Kundenbewertungen. Die Online-Suche verschmilzt also mit dem Einkauf in einem lokalen Geschäft. Diesen Prozess nennt man RoPo-Effekt (Research Online, Purchase Offline). Unternehmen sollten die Online-Präsenz pflegen, um diesen Effekt optimal für sich nutzen zu können.

Doch diese Situation kennen Sie bestimmt selber

Sie stehen vor verschlossener Tür, obwohl laut Ihrem Navigationsgerät das Geschäft offen sein müsste? Oder Sie fahren zum falschen Ort, weil die Adressdaten des Unternehmens nicht aktuell sind? Dann wissen Sie auch, wie ärgerlich es ist!
Eine solche Erfahrung könnte Ihr Image beschädigen und durch verpasste Einnahmen auch Geld kosten. Stellen deshalb auch Sie sicher, dass die Daten, mit denen Ihr Geschäft auf den digitalen Karten ersichtlich ist, immer korrekt und aktuell sind!
Nichts ist schädlicher für ein Geschäft als verärgerte Kunden. Fehlende oder falsche Informationen sorgen für ein schlechtes Image des Unternehmens.
Mehr als 60 % der lokalen Information über Karten sind ungenau, und 80 % davon sind unvollständig. Das birgt ein allgegenwärtiges Risiko verlorener Einnahmen und schlechter Verbrauchererfahrungen in sich. Es kann auch Imageschaden bedeuten. Am besten verhindert man das, indem man sich mögliche Fehlerquellen bewusst macht.

Offzieller und autorisierter Schweizer Content-Lieferant

Die gps-marketing.ch ist lizensierter Partner der Marktführer im Bereich der digitalen Maps (Google, Apple, HERE, Foursquare, Tomtom, Bing, Navmii, Factual u. a.) und übernimmt diese Aufgabe für Unternehmen.
Als direkter Content-Lieferant für o. g. Anbieter verfügt die gps-marketing.ch über die Möglichkeit, hier für die einheitliche und garantierte Sichtbarkeit Ihres Unternehmensstandortes zu sorgen.
Die Dienstleistung beinhaltet einen gebündelten Eintrag Ihrer Unternehmensdaten und garantiert somit die optimale Auffindbarkeit und Präsenz in nahezu 95% aller am Markt befindlichen Maps (incl. der Navigationssysteme führender Automobilmarken).
Ein bestehendes Google-Konto kann auf Wunsch kostenlos «in einem Aufwasch» mit aktualisiert werden.
So können Unternehmen sicher sein, dass die (potentiellen) Kunden den Standort in ihrem Navigationssystem, im Internet oder auf ihrem Smartphone angezeigt bekommen und direkt vor die Tür navigiert werden. Besonders nützlich ist der kostenlose Service von gps-marketing.ch, wo jedes Unternehmen direkt auf deren Webseite die Auffindbarkeit in den digitalen Karten überprüfen kann. Innert kurzer Zeit wird ausgewertet, in welchen digitalen Maps Ihre Firma aufgeführt ist und ob die Angaben auch korrekt sind. Mit dem Angebot von gps-marketing.ch nutzen Sie einfach und bequem einen Service, der Ihnen durch die gebündelte Eintragung selber Zeit, Geld und Aufwand spart. Gleichzeitig erhöht es deutlich die Chance einer Umsatzsteigerung, da Sie die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens sowie aller angeschlossenen Standorte – und damit die Auffindbarkeit bei der bedarfsorientierten Suche – sicherstellen.
Nutzen auch Sie die Vorteile der optimalen Präsenz und verwandeln Sie Ihre Online-Besuchen in neue lokale Kunden. Als Erfolg-Leser erhalten eine exklusive Vergünstigung im Wert von CHF 80.-. Verwenden Sie bei Ihrer Bestellung einfach den Gutscheincode skvpromotion80 unter www.gps-marketing.ch.

gps-marketing.ch

kundenservice@gps-marketing.ch
Heinrichstrasse 267a, 8005 Zürich
info@gps-marketing.ch, www.gps-marketing.ch

KMU in Not - was tun? (Teil 1)

Sind Tausende Konkurse pro Jahr unumgänglich?

Gary Friedman, dipl. Ing. Maschinenbau und Betriebswirtschaft, KMU-Unternehmer, Inhaber mehrerer Patente, Erfinder der basic»Leadership-Methode, deren Verbreitung in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Gewerbeverband (SGV) er vorantreibt. Gründer der basic»Leadership Akademie. Ausgezeichnet mit dem «Honorary Ambassador Award 2006» der «IDEE SUISSE» für sein Lebenswerk.

Zu viele Unternehmen schliessen unnötig, weil ihnen a) die falsche Diagnose gestellt wird und b) sie folglich mit der falschen Medizin behandelt werden. Fehlende Liquidität ist zweifelsohne eine Notlage für das Unternehmen. Die Schwierigkeit Materialeinkäufe zu tätigen, Löhne pünktlich zu zahlen, Mahnungen der Gläubiger in den Griff zu kriegen, Besuche des Betreibungsbeamten zu verhindern etc., sind tägliche Herausforderungen für die Unternehmerschaft.

Haben wir ein Liquiditätsproblem?

Es gibt verschiedene Gründe, die ein KMU in Schwierigkeiten bringen können. Ungenügende Rentabilität, Fehlinvestitionen, Markteinbrüche, Debitorenverluste, persönliche Schwierigkeiten mit Partnern oder privat sind nur einige der möglichen Auslöser der Krise.

Die Probleme, die einen in Schwierigkeiten geratenen Unternehmer pausenlos beschäftigen und ihn an der produktiven Tätigkeit hindern, sind:

- Druck der Kreditoren, ggf. Betreibungen, Pfändungen etc.
- Schwierigkeiten bei der Materialbeschaffung
- Schwierigkeiten im Verkauf wegen geschädigten Ruf
- Schwierigkeiten mit den kreditsprechenden Banken
- Schlaflose Nächte

In dieser Lage gleicht der Unternehmer einem Hochstabspringer, der mit einem Rucksack (Altlastenrucksack) auf dem Rücken die Latte überqueren möchte. Ein unmögliches Unterfangen, wenn man bedenkt, dass er gegen Mitanbieter antritt, die keinen Rucksack auf ihrem Rücken tragen.

Was tun? Die Bilanzsanierung

Eines ist klar: Wenn eine Firma in Not geraten ist, sei es wegen Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit, muss sie saniert werden, sonst wird sie liquidiert. Sprechen wir von einer Sanierung ohne nähere Bezeichnung, so ist in der Regel die Bilanzsanierung gemeint. In Wirklichkeit wird nicht die Firma saniert, sondern deren Bilanz, und zwar ausschliesslich zum Schutz der Gläubiger. Die Sanierung kann gerichtlich (gerichtlicher Nachlass und / oder Stundung) oder aussergerichtlich erfolgen.

Für eine Bilanzsanierung braucht es in der Regel Geld. Im Kleinunternehmen ist das häufig die letzte Reserve. In anderen Fällen «verkauft man dem Teufel seine Seele», um das Geld aufzutreiben. Da stellt sich natürlich die Frage nach dem Nutzen. Warum sollte es plötzlich besser gehen als vor der Bilanzsanierung? Was hat sich grundsätzlich geändert, ausser dass man für eine Weile etwas Ruhe vor den Gläubigern hat, weil sie mit dem eingebrachten Geld zumindest teilweise befriedigt wurden? Schützt uns etwa die sanierte Bilanz vor der nächsten Katastrophe?

Der geschilderten Sanierungsmethode liegt die Annahme zugrunde, dass eine sanierte Bilanz auch die operative Lage des Unternehmens wesentlich verändert. Zum Teil ist das sicher zutreffend, denn allein die frei werdenden Energien können die Voraussetzungen für den Erfolg verbessern. Es darf jedoch nicht ausser Acht gelassen werden, dass der der Bilanzsanierung vorangegangene Leidensweg seine Spuren hinterlassen hat, die sich nicht innert kurzer Zeit beseitigen lassen. Es kommt dabei sehr darauf an, was zu den Liquiditätsproblemen geführt hat, und ob die Ursachen der Notlage durch die Sanierung beseitigt werden konnten oder ob die Bilanzsanierung einfach eine (im Übrigen sehr teure) Symptombekämpfung war. Ausserdem vollzieht sich eine Bilanzsanierung oft durch Massnahmen, die weder Geld bringen noch sonst auf das operative Geschäft wirken.

Was tun? Das Erwägen von Alternativen

Es gilt, zwischen einer Bilanzsanierung und einem Turnaround zu unterscheiden. Die Rückfälle, die im Anschluss an vorgenommene Bilanzsanierungen erfolgen, sind ein Beweis dafür, dass hier oft zu wenig differenziert wird. Die Bilanzsanierung kann eine begrüssenswerte Massnahme sein, sie kann aber den gezielten, auf die Wiederherstellung der operativen Fähigkeit ausgerichteten Prozess, nicht automatisch ersetzen. Es stellt sich auch die Frage nach der Reihenfolge.

Der Turnaround = operative Sanierung

In einem auf operative Sanierung, d. h. auf die Herstellung der Rentabilität des Unternehmens fokussierten Verfahren. steht nicht die Bilanzsanierung, sondern der Turnaround im Mittelpunkt. Die Erfahrung zeigt, dass eine Firma, die wieder fähig ist, Cashflow zu generieren, auch imstande ist, ihre Bilanz ins Lot zu bringen. Dies kann geschehen, weil sich ihr Eigenkapital durch Gewinne erhöht, oder einfach dadurch, dass die Attraktivität eines Unternehmens, das einen zunehmenden Ertragswert ausweist, für Kreditgeber und Investoren steigt.

Es gibt in allen Branchen Überkapazitäten und es herrscht ein Verdrängungsmarkt. So ist es nicht verwunderlich, dass Unternehmen in Not geraten. Man nennt das den «Strukturbereinigungsprozess». In einem solchen wirtschaftlichen Klima kann eine Panne wie z. B. der Verlust eines langjährigen Grossabnehmers, eine Nachsteuer oder Ähnliches genügen, und die Spirale beginnt sich nach unten zu drehen. Der Auslöser dieser Negativentwicklung spielt zwar eine entscheidende Rolle,

Gary Friedman

Die Zukunft beginnt heute
basic» Unternehmensführung im KMU

SGV/USAM. COSMOS-Verlag
ISBN 978-3-85621-187-5

http://www.basic-akademie.com/buch.php

doch in der aktuellen Situation besteht das Problem darin, dass der Unternehmer mit dem «Altlastenrucksack» auf dem Buckel handlungsunfähig geworden ist, operativ gelähmt und in seiner Wettbewerbsfähigkeit behindert. Das Resultat manifestiert sich in der mangelnden Rentabilität und der angespannten Liquidität. Die erste Frage, die sich einem objektiven Betrachter stellt, lautet:

«Ist das Unternehmen überlebensfähig?»
Eine auf den Turnaround ausgerichtete Methode geht dieser grundsätzlichen Frage auf drei Ebenen nach:

- handelsrechtliche Aspekte
- der Stand der konkreten Bedrohung durch die Gläubiger
- der Geschäftsgang (operative Kriterien)

basic»Leadership Akademie
Irgelstrasse12
8135 Langnau a. A.
Telefon 043 542 49 49
Mobile 079 668 38 38
g.friedman@basic-akademie.com
www.basic-akademie.com

Optimierung gewerblicher Unternehmen

Offizielle Methode des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV)

- Optimierung der Rentabilität
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- basic» - Unternehmenssteuerung
- Entscheidungskalkulation
- Lösung von Liquiditätsproblemen
- Turnaround-Management
- Marketing
- ERFA-Gruppen

Weitere Information telefonisch oder über info@basic-akademie.com

Fortsetzung folgt:

In den weiteren Folgen gehen wir auf die verschiedenen Aspekte des Problems ein und zeichnen Lösungen zur Bewältigung der Situation durch organisatorische Massnahmen, finanzielle Unternehmenssteuerung, Umgang mit den Gläubigern und Beziehung mit den Banken.

Anzeigen

Sandra Lienhart, Vorsitzende der Geschäftsleitung Bank Cler

Foto: Bank Cler

Sandra Lienhart,
Vorsitzende der Geschäftsleitung Bank Cler
Sandra Lienhart ist seit 23. Juni 2017 Vorsitzende der Geschäftsleitung der Bank Cler. Seit 2004 war sie als Leiterin Geschäftsbereich Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung in der Bank Cler (ehemals Bank Coop) tätig. Sandra Lienhart verfügt über einen Executive Master of Business Administration ZFH der Hochschule für Wirtschaft Zürich und der University of Darden, USA.

Moneycab.com: Frau Lienhart, Sie haben Ihre neue Funktion nur rund einen Monat nach der Neupositionierung der Bank Coop und dem Neustart als Bank Cler angetreten. Wo haben Sie in den ersten Tagen und Wochen die Schwerpunkte gesetzt?

Sandra Lienhart: Ich bin derzeit daran, mich in die neuen Themen und Aufgabengebiete als CEO einzuarbeiten. An erster Stelle steht für mich derzeit der Austausch mit den verschiedenen Fachbereichen sowie Gespräche mit Mitarbeitenden und Führungskräften.

Welche erste Bilanz lässt sich zum Start der Bank Cler ziehen? Wie ist der «Relaunch» bei den Kunden angekommen, wie waren die Reaktionen?
Der frische Auftritt ist bei unseren Kundinnen und Kunden sehr gut angekommen. Entsprechend positiv sind auch die Reaktionen ausgefallen. Das Wichtigste für unsere Kunden ist, dass sie weiterhin von ihrem Kundenberater betreut werden und das langjährige Vertrauensverhältnis erhalten bleibt. Zudem schätzen sie, dass wir die bewährte Partnerschaft mit Coop weiterführen und sie bei uns Superpunkte sammeln und einlösen können.

Auf der Kostenseite haben die Investitionen in die neue Marke und die Umbauten der Geschäftsstellen zu einem 15 % höheren Geschäftsaufwand im 1. Halbjahr geführt. Welche Bilanz ziehen Sie für das operative Geschäft?
Wir sind zufrieden mit unserem Halbjahresergebnis. Der Geschäftsertrag – als Kerngrösse für unsere operative Leistung – ist um 2 % gestiegen. Das ist darauf zurückzuführen, dass wir sowohl bei den Kundeneinlagen als auch den Hypotheken gewachsen sind und wir unseren wichtigsten Ertragspfeiler, das Zinsengeschäft, netto um 3,2 % steigern konnten. Dazu kommt, dass wir auch im Wertschriften- und Anlagegeschäft, unserem zweiten Ertragspfeiler, um 7,7 %, zulegen können. Wenn ich das Ergebnis in einem Satz zusammenfassen müsste, würde ich sagen: Die Zahlen des ersten Halbjahres sind geprägt von Investitionen in die Neupositionierung und von einem erfreulichen Wachstum in unserem Kerngeschäft.

«Die Zahlen des ersten Halbjahres sind geprägt von Investitionen in die Neupositionierung und von einem erfreulichen Wachstum in unserem Kerngeschäft.»

Sandra Lienhart, Vorsitzende der Geschäftsleitung Cler

Der Bruttoerfolg im Zinsengeschäft legte gegenüber der Vorjahresperiode 3,5 % zu. Welche Faktoren haben sich hier ausbezahlt?
Die ist auf drei Faktoren zurückzuführen. Die günstigere Refinanzierung auslaufender Passivgelder durch Pfandbriefdarlehen, das erfreuliche Hypothekarwachstum bei ansprechender Marge und ein professionelles Bilanzstrukturmanagement.

Für Privatkunden gibt es auf ihren Konten kaum mehr Zins. Wie haben sich die Kundeneinlagen entwickelt und wie wurde das letztes Jahr lancierte Angebot einer fondsbasierten Anlagelösung für Vermögen ab CHF 10'000 angenommen?

Anzeigen

D&E Reinigung Service GmbH
Alle Reinigungsaufträge mit Abgabe Garantie!
Obwalden - Nidwalden - Luzern - Zug - Schwyz
Unser flexibles und professionelles Team nimmt Ihnen jede Art von Reinigungsarbeiten ab.
041 340 41 44
Wann dürfen wir zu Ihnen kommen?
Wohnung- Büro- Glas- Haushalt- Unterhalt- Center- Bauendreinigung

Brünigstrasse 37 6055 Alpnach Dorf
www.de-rservice.ch E-Mail: rsbieri@gmx.ch
Umweltschonend - Qualifiziert - Zuverlässig
Alle Aspekte der Reinigung erfassen und übernehmen wir für Sie massgeschneidert nach Ihren Wünschen.
Wir planen die Durchführung, und den Einsatz der richtigen Reinigungsmittel und Geräte.
Wir sorgen für eine saubere Wohnung, ein sauberes Haus oder angenehme Arbeitsplätze im Büro.

Unsere Kundeneinlagen sind in den ersten sechs Monaten um CHF 162,4 Mio gewachsen. Das ist eine Steigerung um 1,4 %. Dazu beigetragen hat die Anlagelösung, die wir letzten Oktober lanciert haben. Im heutigen Tiefzinsumfeld ist dies eine ideale Alternative zur Bargeldhaltung auf einem Konto. Bis heute haben unsere Kundinnen und Kunden über CHF 270 Mio in die Anlagelösungen investiert. Die Beliebtheit dieses Produktes hat uns auch veranlasst, Ende Juli die «Anlagelösung Nachhaltig» zu lancieren. Damit ergänzen wir unsere Nachhaltigkeitspalette optimal.

«Zu den wichtigsten Funktionen von myCler.ch gehört, dass man in wenigen Minuten einfach Kunde werden kann – und das vollkommen papierlos.»

Cler bedeutet auf Rätoromanisch klar, einfach, deutlich. Sie wollen also das Bankgeschäft für die Kunden einfacher machen. Was wurde bisher umgesetzt?
In einer ersten Phase haben wir unsere Bankpakete vereinfacht und unsere Vermögensverwaltungsangebote mit einem einheitlichen und transparenten Preismodell versehen. Zudem sind wir sind am 17. Juli mit unserer virtuellen Geschäftsstelle «myCler.ch» live gegangen. Zu den wichtigsten Funktionen von myCler.ch gehört, dass man in wenigen Minuten einfach Kunde werden kann – und das vollkommen papierlos. Man kann Anlagen tätigen, mit einem Berater chatten, einen Termin vereinbaren oder Dokumente sicher übermitteln. Für die Vereinfachung spielt das Thema Digitalisierung eine wichtige Rolle. Daran arbeiten wir im Moment intensiv.

Da die Bank Cler bei ihren Privatkunden eine relative hohe Altersstruktur aufweist, haben Sie die Jungen im Visier. Auch hier dürfte die Digitalisierung eine wichtige Rolle spielen. Wie wird sich das Angebot entsprechend weiter verändern?
Das neue Filialkonzept führt bereits dazu, dass wir mehr junge Kunden in den Geschäftsstellen haben. Das spüren wir vor allem in der Geschäftsstelle Urania in Zürich, die mit ihrem frischen Design auf positive Resonanz stösst. Aber ja, was bei den jungen Kunden entscheidend sein wird, ist das digitale Angebot. Im Rahmen der Digitalisierung steht bei uns deshalb auch die junge Zielgruppe an erster Stelle.

Die Bank Cler will sich verstärkt auf die Herausforderungen der digitalen Transformation ausrichten. Dazu soll ein eigener Geschäftsbereich geschaffen werden. Wann ist mit diesem Schritt zu rechnen und was soll bei den Projekten im Fokus stehen?
Im Auftrag des Verwaltungsrats prüft die Geschäftsleitung derzeit, wie sich die Herausforderungen der digitalen Transformation führungsmässig und strukturell besser verankern lassen. Damit die Synergien des Konzernverbunds optimal genutzt werden können, findet diese Analyse gemeinsam mit der Basler Kantonalbank statt. Wenn diese Grundlagen vorliegen, werden die strukturellen Entscheide getroffen.

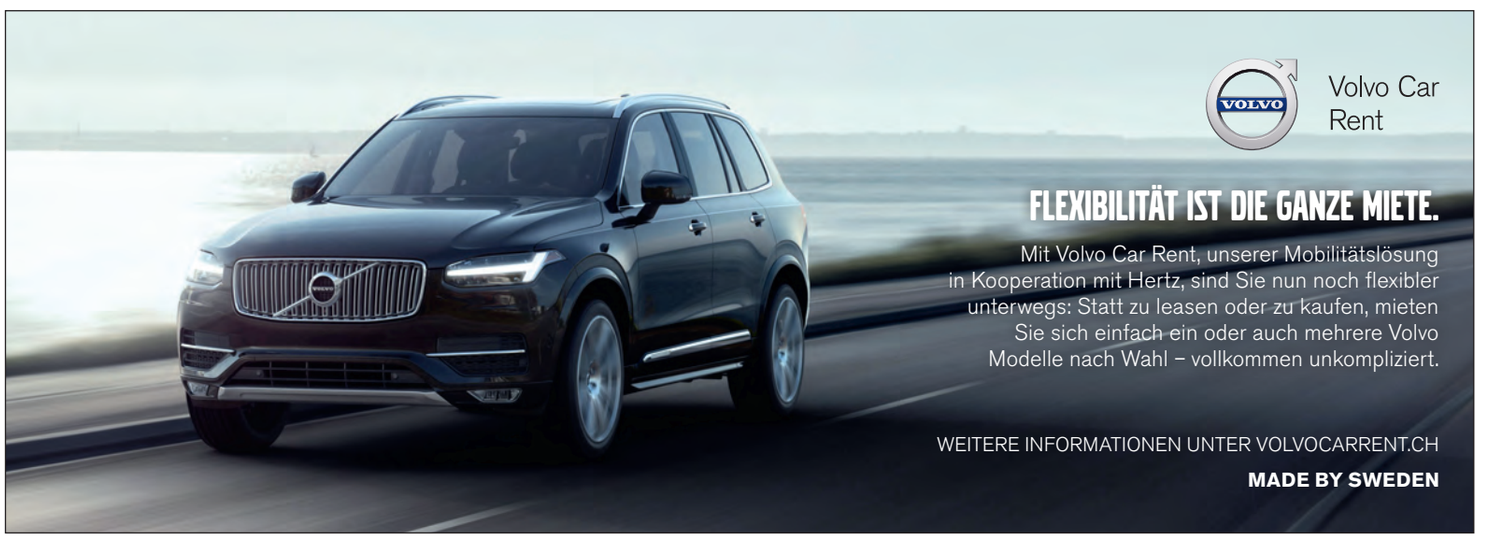
Auch die zweite Jahreshälfte dürfte ganz im Zeichen der Neupositionierung stehen. Welche Entwicklungen sind darüber hinaus zu erwarten? Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
Das ist richtig. Im zweiten Halbjahr werden wir die Neupositionierung konsequent fortsetzen. Das bedeutet, dass wir weiter ins Marketing, in die Digitalisierung und den Umbau der Geschäftsstellen investieren werden. Zudem arbeiten wir weiter daran, unsere Prozesse und Produkte zu vereinfachen sowie unseren Kundinnen den Umgang mit Geld möglichst einfach zu machen. Denn: Cler heisst klar, einfach, deutlich. Das ist bei uns Programm. Neben den Investitionen, die wir tätigen, gehen wir von einer soliden Entwicklung der Ertragsseite aus. Gesamthaft werden sich die Investitionen – trotz der stabilen Entwicklung der Ertragsseite – im Geschäftserfolg und Jahresgewinn niederschlagen.

Frau Lienhart, besten Dank für das Interview.

Patrick Gunti

Moneycab.com
Helmuth Fuchs
Sternenweg 12, 8840 Einsiedeln
Mobile 041 79 421 05 09
helmuth.fuchs@moneycab.com
www.moneycab.com

Anzeigen



… z‘Züri dihei!

Die Location für Ihren Weihnachts-anlass im Herzen von Zürich

Der Circus Conelli, welcher auch als «Zürcher Kulturgut» bezeichnet wird, gastiert jeweils von Mitte November bis Ende Dezember im Herzen von Zürich und verwandelt das Bauschänzli in eine Märcheninsel.

Nebst den Circusveranstaltungen ohne Essen bietet der Circus Conelli Galavorstellungen mit exquisitem Gourmet Menü an. Unvergessliche Abende voller Highlights sind Ihnen und Ihren Gästen garantiert.

Ihr Vorteil mit «ERFOLG»

Mit dem Codewort **«ERFOLG»** erhalten Sie **10 %** Ermässigung auf die Buchung von Gala-Vorstellungen.

Fordern Sie noch heute Ihre massgeschneiderte Offerten an:

g.rueegg@circus-conelli.ch

Sie sind legendär, die Galavorstellungen im Circus Conelli. Grosse und kleine Firmen, aber auch unzählige Individualgäste haben erkannt, dass es kaum etwas Exklusiveres gibt, als Mitarbeiter, Geschäftspartner oder Freunde zu einem auserlesenen 4-Gänge Menü – begleitet von einer Weltklasse-Show – in den Circustraum Conelli einzuladen.

Top Akrobatik, verträumte Poesie, musikalische Leckerbissen und gastronomische Gaumenfreuden werden direkt an Ihren Tisch serviert.

Die Gäste können während des ganzen Abends an ihren Tischen sitzen bleiben, kein unangenehmes Dislozieren unterbricht die festliche Stimmung. Das gibt es **nur** im Circustraum Conelli.

Galavorstellungen mit 4-Gänge Gourmetmenü finden an folgenden Tagen statt:

17./23./24./28./30. November 2017

1./2./8./9./14./15./18. Dezember 2017

Preis CHF 239.–/Person inkl. Gourmetmenü und Gästegarderobe, exkl. Getränke.

Reservationen unter

g.rueegg@circus-conelli.ch

Fremdsprachige Werbekampagnen ohne Desaster!

Transcreation – die Königsdisziplin

Dr. Arno Giovannini, Inhaber

Sie feilen an Ihrem neuen Internetauftritt oder planen eine Werbekampagne. Doch wie werben Sie auf fremdsprachigem Parkett? Manche Ausdrücke würden 1:1 übersetzt falsch verstanden werden oder gar lächerlich wirken.

Weg von der Übersetzungsschablone
Wir lösen diese kreative Aufgabe. Ob Broschüre, Webseite oder Radiospots: Wir übertragen Ihren Text massgeschneidert in die jeweilige Zielsprache. Dabei achten wir darauf, dass Ihre einzigartige Botschaft genauso griffig bleibt wie das Original.

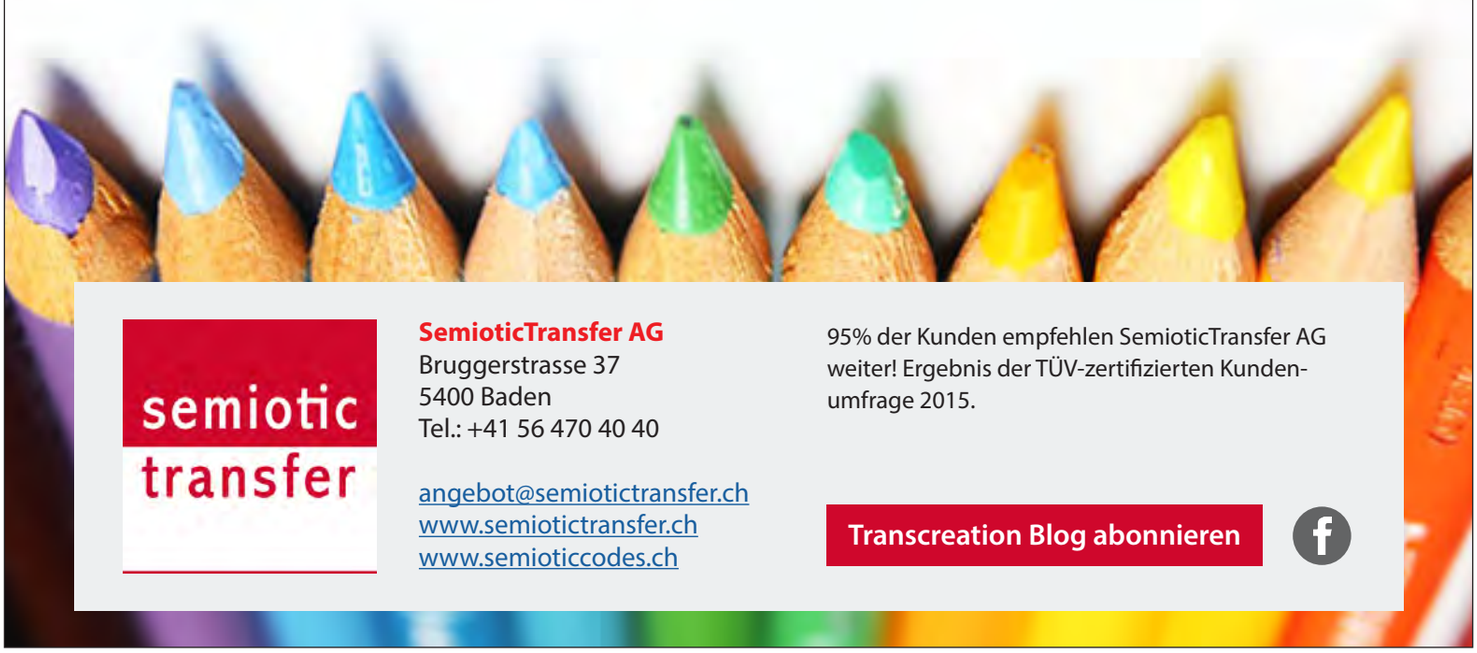
Was ist eine Transcreation?
Ein Text soll in der Fremdsprache genauso wirken wie das Original. Dann wird von Übersetzern eine «Transcreation» erwartet – eine Übersetzung, bei der auch Neues entsteht, etwa Wortspiele, die den Humor mitnehmen. Redewendungen werden nicht direkt übersetzt, sondern oft neu geschrieben.

Transcreation: Wettbewerbsvorteil statt Desaster
Eine Transcreation weckt bei den lokalen Käufern die gleichen Emotionen und Kaufabsichten wie in der Originalsprache. Eine Transcreation öffnet Ihrem Unternehmen die Tür zu neuen Märkten und neuen Kunden.

Warum ist die SemioticTransfer AG der richtige Partner für Sie?
Wir sind fast überall auf der Welt zu Hause. Wir kennen die feinen kulturellen Unterschiede und berücksichtigen die sprachlichen Eigenheiten Ihrer Zielgruppe. Unsere Transcreation-Experten sind Branchenkenner, arbeiten formulierungssicher und mit feinem Verständnis für die geographisch unterschiedlichen Ansprüche. Damit Ihre Markenbotschaft, Ihre Werbeanzeige oder Ihr Slogan überall ins Schwarze treffen.

Was wir für Sie tun können
Sie haben ein konkretes Projekt? Sie brauchen noch mehr Informationen? Dann kontaktieren Sie Dr. Arno Giovannini und Sie erhalten eine kostenlose 15-Minuten Erfolgsberatung. Schreiben Sie einfach eine E-Mail mit Ihrem Anliegen an: arno.giovannini@semiotictransfer.ch.

SwissMadeTranslation von SemioticTransfer AG
Zertifizierte Sprachdienstleistungen nach ISO 17100 und ISO 9001. Datensicherheit nach ISO 27001. Über 20-jährige Erfahrung.



semiotic transfer

SemioticTransfer AG
Bruggerstrasse 37
5400 Baden
Tel.: +41 56 470 40 40

angebot@semiotictransfer.ch
www.semiotictransfer.ch
www.semioticcodes.ch

95% der Kunden empfehlen SemioticTransfer AG weiter! Ergebnis der TÜV-zertifizierten Kundenumfrage 2015.

Transcreation Blog abonnieren

Schweizer KMU begleiten Sporttalente an die Spitze

Früher war er selbst ein begeisterter Radrennfahrer. Jetzt unterstützt Andreas Schweiss, CEO der Kommunikationsagentur KA BOOM, im Rahmen einer Sporthilfe-Patenschaft einen hoffnungsvollen Nachwuchsathleten. Er zeigt die Parallelen zwischen Unternehmertum und der «Lebensschule Spitzensport» auf und hofft, dass sich weitere Unternehmen für die Sportförderung in ihrer Region stark machen.

Aus eigener Erfahrung weiss der ehemalige Radrennfahrer um die Bedeutung einer funktionierenden Sportförderung: «Je früher Athletinnen und Athleten über ein professionelles Fundament verfügen, desto effektiver können junge Sporttalente den Fokus auf ihre Sportart setzen». Genau hier kommt die Stiftung Schweizer Sporthilfe ins Spiel. Die Sporthilfe hilft leistungsorientierten Athletinnen und Athleten, die finanzielle Hürde zu überwinden. 2016 wurden 885 Athletinnen und Athleten mit insgesamt CHF 4.9 Millionen unterstützt.

Die Sporthilfe-Patenschaft

Die Sporthilfe-Patenschaft hat sich zu einem der wichtigsten Förderinstrumente im Nachwuchssport entwickelt. Bei einer Patenschaft übernimmt eine Person oder ein Unternehmen die Patenschaft für ein junges Sporttalent und unterstützt es finanziell und moralisch auf dem Weg an die Spitze. Das Besondere daran: es geht nicht nur um den Beitrag von CHF 2500 pro Jahr, sondern vor allem um die persönliche Begleitung eines jungen Athleten. Für viele ist es das erste Mal, dass eine Person von ausserhalb der Familie auf sie setzt und sie dabei unterstützt, ihren Traum von den grossen internationalen Erfolgen zu verwirklichen.

Die KA Boom AG als Sporthilfe-Pate

Als Andreas Schweiss die Anfrage für eine Sporthilfe-Patenschaft von Nicolo De Lisi (Rad Strasse) erhielt, sagte er sofort spontan zu. Die Gründe für sein Engagement als «Götti» sind vielseitig. Ausschlaggebend waren einerseits seine eigene Leidenschaft für den Radsport und die Freude, dass ein so junger Rennfahrer wie Nicolo diesen aufwändigen Weg gehen möchte. Auf der anderen Seite sieht Schweiss auch viele Parallelen zwischen Unternehmern und Spitzensportlern. Der CEO der St. Galler Kommunikationsagentur erklärt: «Beide setzen sich konkrete Ziele, sind diszipliniert und müssen nach Niederlagen wieder aufstehen und weiterkämpfen». Eigenschaften, die Andreas Schweiss sehr schätzt und unterstützt.

Der «Götti» – eine wertvolle Vertrauensperson

Dass die Sporthilfe-Patenschaft mehr als eine finanzielle Stütze ist, zeigt sich im Gespräch mit den beiden. «Andreas als Paten bedeutet mir viel. Ich weiss, dass jemand da ist, auch wenn es einmal nicht so gut läuft», meint Nicolo. Der Patenathlet und sein «Götti» pflegen einen regelmässigen Austausch und begegnen sich ab und zu auch an Veranstaltungen oder an einer Rennstrecke. Schweiss hat als Sporthilfe-Pate nicht nur ein offenes Ohr für Nicolo, sondern nutzt auch sein Netzwerk, um weitere Türen für den jungen Radrennfahrer zu öffnen.

Unkompliziertes Engagement für KMU

Auch wenn nicht alle Nachwuchstalente den Sprung an die Weltspitze schaffen, lehrt Sport als wichtige Lebensschule Werte wie Respekt, Fairness und Leistungsbereitschaft. Darum ist die Sporthilfe überzeugt, dass es sich lohnt, sich für einen starken Schweizer Nachwuchssport einzusetzen. «Gerade für Schweizer KMU ist eine Sporthilfe-Patenschaft eine einfache und unkomplizierte Möglichkeit, sich für junge Talente zu engagieren und das soziale Engagement in der eigenen Region zu stärken», ist Doris Rechsteiner, Geschäftsführerin der Stiftung, überzeugt. Abwicklung und Administration des Engagements laufen über die Sporthilfe, die auch bei allfälligen Fragen oder Unklarheiten zwischen Götti und Patenathlet zur Verfügung steht und so Zeitaufwand im Bereich Sponsoring und Marketing von den Unternehmen übernimmt.

Andreas Schweiss mit Patenathlet Nicolo De Lisi.

www.sporthilfe.ch/patenschaften

sporthilfe Patenschaft

WERDEN SIE JETZT SPORTHILFE-PATE

Begleiten Sie Sporttalente Ihrer Region an die Spitze.

CHF 2'500 / Jahr

Bild: Keystone

IHRE VORTEILE

Sie ebnen einem Nachwuchstalent den Weg und erleben seine **Entwicklung hautnah mit.**

Sie geben Ihrem **sozialen Engagement** ein Gesicht.

Sie stärken die **Verankerung in Ihrer Region.**

TRETEN SIE MIT UNS IN KONTAKT.

vera.bagdasarjanz@sporthilfe.ch | 031 359 72 08

Weitere Informationen: **sporthilfe.ch/patenschaften**

Krankenprämien Schweiz 2018/2019

Lorenz Fuchs ist selbständiger Versicherungsberater und Inhaber der Fuchs Finanzconsulting GmbH in Brunnen.

Krankenkassenprämien: Droht auch ihnen 2018 der finanzielle Kollaps?

Moderate Steigerungen bei den Krankenkassenprämien sind nichts Ungewöhnliches und sorgten in der Vergangenheit selten für Unruhe unter den Versicherten. Ein Umstand, der sich jetzt deutlich ändern wird. Denn bereits ab dem Jahr 2018 drohen erhebliche Kostensteigerungen bei den Krankenkassenprämien.
Grund hierfür sind zwei neue Verordnungen des Schweizer Gesundheitsministers, welche zwar erst 2019 in Kraft treten, aber die Auswirkungen bereits im kommenden Jahr für Sie als Versicherte zu spüren sein werden. Denn die Versicherungen haben angekündigt ihre Prämienmodelle an die neuen Verordnungen frühzeitig anzupassen.
Wie sich diese neuen Verordnungen für Sie persönlich und ihre finanzielle Situation auswirken können, erläutern wir Ihnen gern in einem persönlichen Gespräch!
Schützen Sie sich frühzeitig vor zu hohen Preissteigerungen bei Ihrer Krankenkasse und nutzen Sie jetzt unser persönliches Analyseangebot und das Beratungsgespräch!

Fuchs FinanzConsulting
Ihr Finanzoptimierer

Fuchs Finanz Consulting GmbH
Schiller 31, 6440 Brunnen
Telefon 041 820 29 29, Mobile 079 433 78 74
info@fuchsfinanzconsulting.ch
www.fuchsfinanzconsulting.ch

Anzeigen

Volvo Car Rent: Die flexible und unkomplizierte Mobilitätslösung für Start-ups und KMU

Damit Start-ups und KMU richtig durchstarten können, sind sie für die Finanzierung des Fuhrparks auf flexible Lösungen angewiesen. Dafür hat der Autovermieter Hertz zusammen mit Volvo Car Switzerland die Mobilitätslösung «Volvo Car Rent» lanciert.

Ein Start-up steht oft vor der Situation, dass zuerst bewiesen werden muss, dass die Geschäftsidee funktioniert – und sich damit auch Umsätze generieren lassen. Wenn die Banken und Leasinggesellschaften skeptisch sind, haben diese jungen Unternehmen wegen fehlender Bilanzen oft Mühe, eine Finanzierung für ihre Geschäftsautos zu erhalten. Aber auch für KMU, die die Startphase erfolgreich überwunden haben, wären flexiblere Finanzierungsmöglichkeiten oft die bessere Lösung als ein Kauf oder ein mehrjähriges Leasing. Ein weiterer Faktor besteht darin, dass sich Unternehmen nicht an ein Fahrzeug / eine Flotte binden wollen oder es im Moment an der entsprechenden Liquidität für die Beschaffung fehlt.

Flexible Lösung
Der Autovermieter Hertz und Volvo Car Switzerland haben dieses Bedürfnis erkannt und dafür mit Volvo Car Rent eine unternehmerfreundliche Lösung erarbeitet. Sie bietet die Möglichkeit, für einen flexiblen Zeitraum, zwischen einem bis zwölf Monaten, einen oder mehrere Volvos nach Wahl anzumieten. Dank den attraktiven Konditionen wurde damit ein Angebot kreiert, das viele Start-ups und KMU flexibel und vor allem ohne finanzielles Risiko nutzen können.

Alles inklusive
Bei Volvo Car Rent stehen aktuell neun verschiedene Modelle für einen attraktiven Monatspreis bereit. Bei den Tarifen sind Haftpflichtversicherung, die Verkehrssteuer, die Autobahnvignette, der Service und auch die jahreszeitgerechte Bereifung bereits enthalten. Der Aufwand kann damit klar budgetiert werden und spätere Überraschungen sind ausgeschlossen.

Individuelle Konditionen
Das Start-up oder das KMU entscheidet, wie sie dieses Angebot nutzen wollen und erhält so die massgeschneiderte Lösung. Auch die Mietdauer kann dem Bedarf genau angepasst werden. Mit anderen Worten: Der Mieter kann seinen Volvo jederzeit zurückbringen, wenn er diesen nicht mehr benötigt.

Einfache Abwicklung
Reserviert werden können die Autos direkt bei einem der über 80 Volvo-Vertreter schweizweit oder über die eigens eingerichtete Website www.volvocarrent.ch. Alles was es dazu braucht, ist eine gültige Kreditkarte. Der Autovermieter Hertz bietet mit seinem dichten Stationsnetz und dem umfassenden Know-how ebenfalls ideale Voraussetzungen für diese exklusive Dienstleistung. Die Auslieferung ist beim Volvo-Vertreter, bei einem der rund 50 Hertz Standorten oder auf Wunsch an eine Schweizer Adresse nach Wahl möglich.

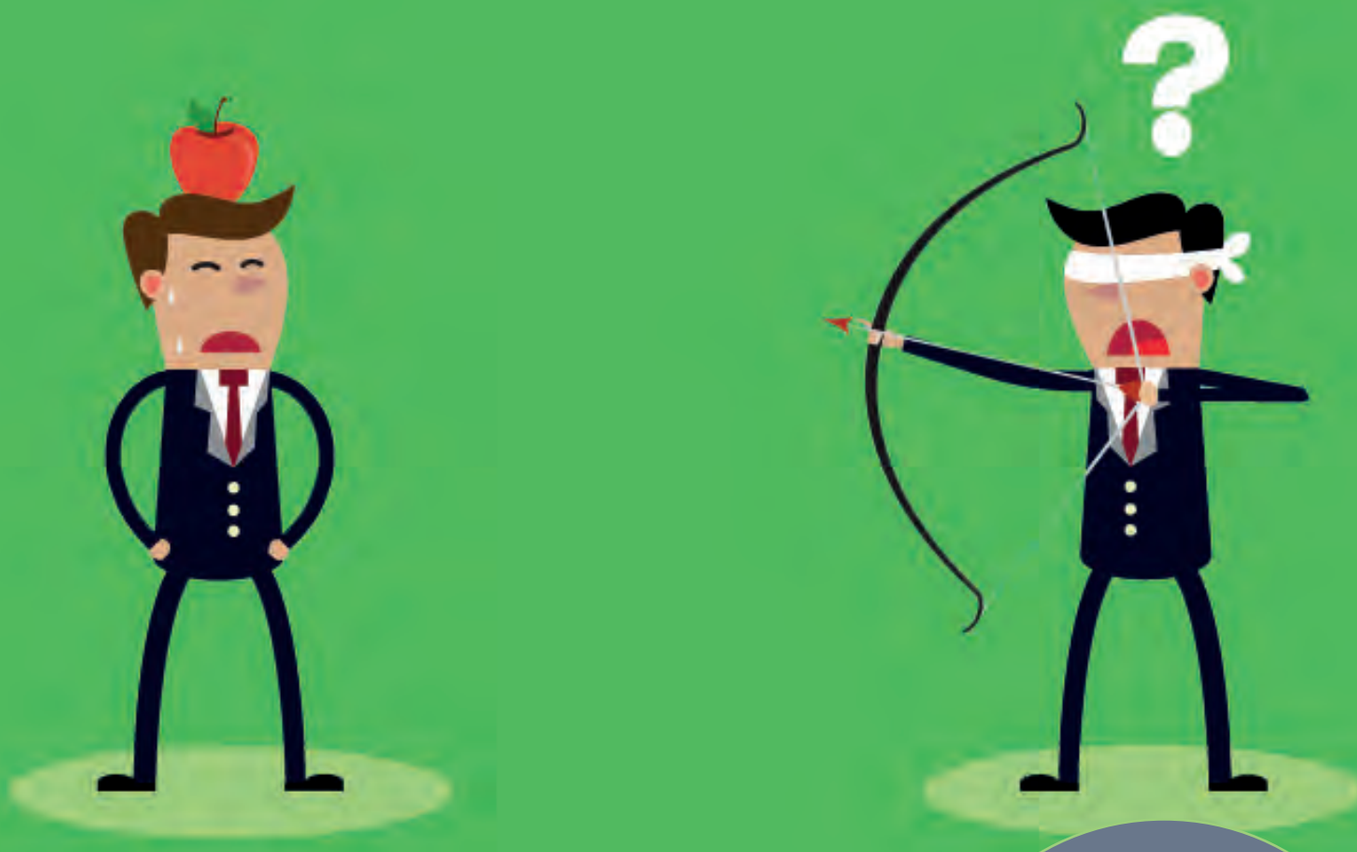
Volvo Car Rent

Volvo Car Rent
Telefon 044 732 13 13
info@volvocarrent.ch
www.volvocarrent.ch

SDL*

So klappt zielgerichtete Kommunikation.

Die richtige Übersetzungstechnologie hilft, das Ziel im Auge zu behalten.



Einladung zum Technologie-Apéro

Wann: 27. September, 12-17 Uhr
Wo: Swiss Science Center Technorama in Winterthur

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
http://bit.ly/SDLTechnologieApero

Treten Sie unserer Xing-Gruppe „SDL Language Technologies" bei und profitieren Sie von kostenlosen Webinaren, eBooks und News zum Thema Übersetzung!

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an uns:
SDL | kontakt@sdl.com

www.sdl.com/de/ch

Copyright © 2017 SDL plc. Alle Rechte vorbehalten. Alle hier genannten Bezeichnungen von Unternehmensprodukten oder Dienstleistungen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

Informatec entwickelt marktfähige BI-Innovation in der Cloud mit der FHNW als Forschungspartner

Informatec entwickelt mit dem Institut für Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Nordwestschweiz einen KI-gestützten BI-Konfigurator. Das im März dieses Jahres gestartete und auf zwei Jahre ausgelegte, marktorientierte Forschungsprojekt wird unter der Federführung von Prof. Dr. Stella Gatziu Grivas der FHNW Olten geleitet und hat zum Ziel, für Schweizer KMUs einen digitalen Assistenten für Business Intelligence Services in der Cloud bereit zu stellen. Das Projekt wird von der Kommission für Technologie und Innovation KTI des Bundes gefördert.

Muttenz, 30.06.2017 – Mit Hilfe von Business Intelligence können Unternehmen und Organisationen aus ihren Datenbeständen wesentliche Erkenntnisse gewinnen und darauf aufbauend bessere Entscheidungen treffen. Ein häufiger Engpass – insbesondere bei KMU – sind jedoch die hohen Startkosten. Bevor effektives BI betrieben werden kann, müssen alle im Unternehmen vorhandenen Daten aufwändig evaluiert, zusammengeführt und anschliessend mit relevanten Analyseservices in Verbindung gebracht und als Kennzahlen konfiguriert werden. So entsteht ein grosser Initialaufwand, noch bevor die ersten praktischen Analysen gefahren werden können. Ziel der Forschungszusammenarbeit von Informatec und FHNW ist ein Self-Service Konfigurator für BI-Applikationen, welche branchen- und unternehmensspezifische Bedürfnisse bereits zu einem grossen Teil abdecken.

Klare Projektvision mit hohem Nutzenpotential

Die Projektvision besteht in einem digitalen Assistenten in der Cloud, der mit Hilfe von künstlicher Intelligenz einen Teil der heute von Consultants zu erbringenden Business-Beratung übernimmt. Der neue digitale Berater SBICC (Smart Business Intelligence Cloud Configurator) lernt aus vergangenen Projekten und greift dazu auf Wissen und Services zurück, welche bestmöglich zu den jeweiligen Kundenbedürfnissen passen. Zu diesem Zweck werden relevante Zusammenhänge automatisch erkannt und direkt vorgeschlagen. Wenn gewünscht, baut der BI-Consultant als menschlicher Berater in der Folge auf den Grundlagen des SBICC auf und hilft dem Kunden seinen Einzelfall zu individualisieren und zu optimieren. Das Hauptaugenmerk des Projektes liegt klar auf der Frage: Wie kann der BI-Consultant bei der Beratung seines Kunden wirkungsvoll unterstützt werden, so dass die BI-Kosten in einem vertretbaren Rahmen für KMU bleiben?

Künstliche Intelligenz, eingebettet in einem Recommender System

Als Basis für den digitalen Berater werden semantische Technologien zur formalen Beschreibung von Kundenkontexten und -anforderungen einerseits, sowie von BI-Services und ihren Parametern andererseits verwendet. Zu diesem Zweck wird eine umfangreiche Fallbasis aufgebaut, in welcher Ergebnisse vergangener Beratungsprojekte gesammelt werden. Die Fallbasis wird mittels geeigneter, vom Institut für Wirtschaftsinformatik entwickelter Ähnlichkeitsmasse und Retrieval-Verfahren für die Wiederverwendung von Erfahrungen genutzt. Schliesslich werden automatische Mustererkennungsverfahren angewendet, um historische Lösungen auf aktuelle Problemstellungen zu erkennen und analog anzuwenden. Wissenschaftlich spricht man von «Recommender System» bzw. einem «Empfehlungsdienst», welcher sich Methoden und Verfahren der künstlichen Intelligenz bedient.

«Die Realisierung des SBICC in einer Forschungsarbeit zusammen mit der FHNW ist für uns eine grosse Chance und hilft uns massgeblich, unsere Individual-Standard-BI-Plattform iVIEW effektiv weiter zu entwickeln und auf ein nächstes Level zu bringen» erklärt Oliver Ruf, seines Zeichens KTI-Projektleiter bei Informatec, die Motivation seines Unternehmens.

Für weitere Informationen
Informatec Ltd. liab. Co.
Cristina Cesaro, Head of Marketing
Freidorf 151
4132 Muttenz
Telefon 41 61 826 80 80
Telefax 41 61 826 80 81
cec@informatec.com
www.informatec.com

Das SBICC-Team

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

Denn als führendes Mediendienstleistungsunternehmen verfügen wir über das Know-how, um Ihrer Kommunikation zum Erfolg zu verhelfen.

Rufen Sie uns an: T +41 58 680 95 30.

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

Consultra Inernational GmbH
Lerchentalstrasse 27
CH-9016 St. Gallen
Telefon: 0041/71/288.44.84
Telefax: 0041/71/288.44.83
info@consultra-international.ch

Fr. 500.– Gutschein: Für den persönlichen Nachfolge-Check

Der individuelle Nachfolge-Check hat zum Ziel, Ansatzpunkte für die Erhöhung des Unternehmenswertes aufzuzeigen, Sicherheit zu schaffen und die Weichen rechtzeitig zu stellen. Den Nachfolgecheck bieten wir im Normalfall für Fr. 1500.– an. Themen sind z.B.:

- Die Stationen des Nachfolgeprozesses im Überblick
- Optimierung der Unternehmung – worauf es ankommt
- Schaffung von Sicherheit und Vermeidung von Enttäuschungen
- Ziele setzen, die richtigen und wichtigen
- Realistischer Verkaufspreis – Optimierungsmöglichkeiten
- Dauer des Nachfolgeprozesses sowie die Teilnehmer und ihre Kosten

Weitere Information finden Sie auf unserer Homepage in der Rubrik «Dienstleistungen»: www.consultra-international.ch

Erfolgsfaktoren der externen Nachfolge in der Familienunternehmung

Dr. oec. HSG Michael Kuipers
Geschäftsführender Partner
Consultra International GmbH, St. Gallen

Ausgangslage
Rund 50'000 KMU benötigen in den nächsten Jahren eine Nachfolge. Hinter dieser Zahl verbergen sich genauso viele Einzelfälle, die einer individuellen und effizienten Lösung bedürfen. Die nachfolgenden Überlegungen geben Hinweise und Ansätze zur erfolgreichen Umsetzung einer externen Nachfolge.

Persönliche Vorbereitung
Die persönliche Vorbereitung mit dem Thema «Nachfolge» sollte frühzeitig erfolgen. Als Faustregel gilt: Sobald eine «6» beim Alter des Inhabers vorne steht, ist der Zeitpunkt gekommen. Ab diesem Zeitpunkt sind eine Vielzahl von Massnahmen im Rahmen der Vorbereitung notwendig, um am Ende eine umfassende und bestmögliche Lösung zu erreichen. Hier stellt sich auch die Frage: Was tue ich am Tag danach? Stichworte «Hobbies», «Sport», «soziale Aktivitäten».

Vorbereitung der Unternehmung
Zur Vorbereitung auf einen erfolgreichen Verkauf sind eine Vielzahl von Massnahmen möglich. Die hier vorgestellten Massnahmen sind beispielhaft und haben das Ziel eines Überblicks.

- **Bilanz der Unternehmung:**
  Die Bilanz frühzeitig aus dem Blick des Käufers betrachten, analysieren und entsprechend gestalten.
- **Profitabilität der Unternehmung:**
  Die nachhaltige Profitabilität der Unternehmung spielt bei der Ermittlung des Kaufpreises die wesentliche Rolle. Elementar ist daher: Was kann heute getan werden, um die Profitabilität der Unternehmung in der Zukunft nachhaltig zu erhöhen (z. B. Investitionen in neue Produkte und Märkte)?
- **Führung der Unternehmung:**
  Wie stellt sich die Abhängigkeit vom Unternehmer dar.

Der Verkaufsprozess
Nach Abschluss der Vorbereitung für eine Veräusserung werden sie eines Tages mit dem Verkaufsprozess starten. Um diesen zu strukturieren wird eine Einteilung in verschiedene Phasen vorgenommen.

Phase 1:
Grundlagenentscheidungen
Hier gilt es die ausgewählten Prozessbegleiter zu suchen und zu binden. Prozessbegleiter sind in der Regel Treuhänder, Rechtsanwalt und M&A-Berater. Letzterer führt in enger Zusammenarbeit mit ihnen den Prozess, berät sie und koordiniert die Beteiligten. Der Treuhänder und Rechtsanwalt leistet jeweils in einzelnen Phasen einen Beitrag. Vermitteln sie den Beratern vorab die folgenden Grundlageninformationen:
- Was soll veräussert werden und was nicht
- Persönliche Zielsetzungen und Zeitrahmen
- Mögliche Kaufinteressenten
- Wichtige Rahmenbedingungen

Bei der Vergütung sollten sie nicht auf den letzten Franken achten, sondern darauf, eine optimale Expertise und Empathie zu erhalten. Die Veräusserung einer Unternehmung ist in der Regel die grösste Transaktion eines Unternehmers und betrifft sein Lebenswerk!

Phase 2:
Dokumentation der Unternehmung
Die Dokumentation durch den M&A-Berater erfolgt sinnvollerweise in Form eines anonymen Kurzexposés (für eine Erstansprache) mit den wesentlichen Eckdaten und eines ausführlichen Information Memorandums (IM). Beide Dokumente sind die Visitenkarten der Unternehmung und sollten auch unter dem Aspekt einer optimalen Verkäuflichkeit erstellt werden.

Phase 3:
Kontakt zum Interessenten
Nachdem der Interessent sein grundsätzliches Interesse bekundet hat, macht es Sinn, sich persönlich kennen zu lernen und das Unternehmen durch eine Besichtigung vorzustellen. Im Rahmen dieses Gespräches sollten sie sich auch über die Motive und Ziele des Interessenten, die weiteren Schritte und eine Terminierung austauschen. Nach Beantwortung der offenen Fragen sollte der Interessent in der Lage sein ein erstes Angebot zu erstellen. Sie und ihre Berater werden es prüfen, mit anderen vorliegenden Angeboten vergleichen und das weitere Vorgehen vereinbaren.

Phase 4:
Absichtserklärung (Letter of Intent – LOI) und Unternehmensprüfungen (Due Diligence Prüfungen)
Eine erste Verhandlung mit dem Interessenten sollte dann in einem LOI festgehalten werden. Wesentlich ist, dass der LOI alle für sie entscheidenden Punkte, die später auch Gegenstand eines Kaufvertrages sind, regelt. Die nachfolgende Due Diligence Prüfung kann, je nach Wunsch des Interessenten, Komplexität, Situation und Art der Unternehmung umfassender oder weniger umfassend ausfallen.

Phase 5:
Kaufvertrag, Schlussverhandlungen, Signing und Closing
Nach dem Abschluss der Due Diligence Prüfung und der Klärung offener Fragen finden die abschliessenden Verhandlungen und die steuerlichen Abklärungen statt. Dann wird der Kaufvertrag erstellt. Es empfiehlt sich, den Kaufvertrag durch den eigenen Anwalt erstellen zu lassen. Diese Variante ist zwar etwas teurer, verkürzt die weiteren Verhandlungen aber regelmässig und verhindert, dass Bedingungen in dem Vertrag enthalten sind, die sie auf keinen Fall eingehen möchten. Danach erfolgt die Unterzeichnung des Vertrages (signing). Bis zu seiner Wirksamkeit (closing) haben beide Seiten noch Zeit, Bedingungen zu erfüllen bzw. festgelegte Massnahmen umzusetzen. Hierzu gehören neben der Bezahlung des Kaufpreises, mögliche Massnahmen innerhalb der Unternehmung.

Consultra International GmbH
Lerchentalstrasse 27
9016 St. Gallen
Telefon +41 71 288 44 84
Telefax +41 71 288 44 83
kuipers@consultra-international.ch
www.consultra-international.ch

Präsentieren Sie sich im modernsten Rahmen.

Mit dem D-Steller, der Ihre Videos, Bilder oder Website zeigt. Den Inhalt verwalten Sie mit dem einfach zu bedienenden Content Management System über *4G* oder *Wi-Fi*. **wepro-digital.ch**

WEPRO DIGITAL

Professionelle Eventtechnik aus einer Hand

Flashlight Event- und Mediatechnik AG ist seit über 30 Jahren einer der führenden Full-service-Anbieter von technischen Lösungen und damit verbundenen Dienstleistungen im Bereich der Eventtechnik. Wir inszenieren akustische, visuelle und multimediale Inhalte in allen Veranstaltungssparten.

Ihre Veranstaltungstechnik «à la carte»
Bei Flashlight bekommen Sie Ihre Veranstaltungstechnik «à la carte» für jede Art und Grösse von Events – kein Anlass ist für uns zu klein oder zu gross, als dass er von uns nicht erfolgreich realisiert werden könnte. Professionell und mit einem grossen Know-how gehen wir auf Ihre Bedürfnisse ein und setzen diese wunschgemäss um.

Professionelle Betreuung und attraktive Konditionen
Kompetenter und kundenfreundlicher Service wird von allen Flashlight Mitarbeitern gross geschrieben. Durch die stetige Erweiterung unseres umfangreichen Eigenmaterial-Mietparks mit neuen, innovativen Produkten befinden wir uns immer auf einem technischen Vorsprung. Fachkundige Beratung, durchdachte Konzeption und perfekte Umsetzung sind die Grundprinzipien von Flashlight und schaffen einen konkreten Mehrwert für unsere Kunden. Ergänzt werden diese durch ein solides handwerkliches Können sowie organisatorisches und logistisches Know-how. Attraktive Konditionen und ein ausgezeichnete Preis-Leistungs-Verhältnis runden unser Profil ab. Ob Kauf oder Miete, mit Lieferung sowie Auf-und Abbau, auf Wunsch mit Unterstützung unseres Fachpersonals oder Abholung ab Rampe bei uns in Regensdorf.

Ihr Corporate Event
Sei es die Weihnachtsfeier, der Mitarbeiteranlass oder ein erfolgreicher Kundenevent, wir bieten In- und Outdoor-Lösungen für Ihren Corporate Event: Immer ist es das durchdachte und perfekte Zusammenspiel von visuellen Effekten, Ambientelicht und dem richtigen Ton, das Ihre Gäste begeistert und wie in eine «andere Welt» versetzt. Für Ihren Event schaffen wir mit einer punktgenauen Konzeption und dem Einsatz modernster Technik den Rahmen: Damit rückt das Erlebnis in den Vordergrund und Ihre Veranstaltung wird für Ihre Gäste ein unvergessliches Ereignis, an das sie sich positiv erinnern.
Ein optimales Zusammenspiel zwischen modernster Eventtechnik sowie erfahrenen Mitarbeitern, zeigt uns ein konkretes Beispiel aus unserem Referenzen Portfolio: Bereits zum 17. Mal fand der medienwirksame «Best of Swiss Web Award» in Zürich statt. Wiederum wurde Flashlight mit der technischen Planung und Umsetzung des anspruchsvollen Events beauftragt. Dank dem grossen Know-how der Mitarbeiter und dem Einsatz von der passenden Licht-, LED-Ton- und Videotechnik konnte dieser Anlass exzellent umgesetzt werden.

Mit der richtigen Konferenztechnik kommt Ihre Botschaft sicher an
An Konferenzen, Generalversammlungen, Tagungen oder Kongressen steht die Vermittlung einer Botschaft im Vordergrund. Dazu braucht es die perfekt abgestimmte Veranstaltungstechnik. Wir sorgen dafür, dass die Qualität dem Image Ihres Unternehmens gerecht wird.
Ihre Ziele und Ihr Vorhaben stehen immer im Vordergrund. Welche technische Komponente Sie dazu benötigen, basieren auf unseren Empfehlungen. Wir zeigen Ihnen auch Alternativen auf, so dass Sie innerhalb Ihres Budgets einen optimalen Anlass gestalten können. Selbstverständlich gehört dazu auch die Detailplanung, so dass die gesamte Installation harmonisch aufeinander abgestimmt ist. Auch während dem Anlass sind wir für Sie da und garantieren einen technisch reibungslosen Ablauf.
Profitieren Sie von unserer grossen Flexibilität als unabhängiger und neutraler Event-Technikpartner. Wir unterstützen Sie und Ihren wichtigen Anlass mit der entsprechenden Konferenztechnik wie: Simultan Dolmetscher Kabinen, Teleprompter, elektronischem Abstimmungssystem, Projektoren / Beamer in diversen Varianten, Leinwänden in verschiedenen Grössen, hochauflösenden LED-Screens, modernsten Kameras für Live-Übertragungen und Aufzeichnungen inkl. Videoregie uvm.

Flashlight Event- und Mediatechnik AG
Pumpwerkstrasse 32, 8105 Regensdorf
Telefon 044 843 44 44
www.flashlight.ch
info@flashlight.ch

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Unsere Partner im Bereich Aus- und Weiterbildung, bieten ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen an.

Advanced Studies der Universität Basel	–
BBP Bildung + Beratung	–
Berufsbildungszentrum Dietikon	5 % auf alle Sprach- und Informatikkurse
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
CreditGate24	Ausbildungskredit
Digicomp Academy AG	–
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Female Business Seminars	16 % Rabatt auf alle FBS für SKV Mitglieder
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIU Schweizerische Institut für Unternehmerschulung	–
Staufen.ag	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wirtschaftsschule KV Winterthur	–
Wyrsch Unternehmerschule AG	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen

SNV
Die Welt braucht Normen.
STANDARDIZATION
SERVICES
SHOP

Mit SNV Academy zum Erfolg

Besuchen Sie unsere Seminare und gewinnen Sie wertvolle Kenntnisse!

Qualitätsmanagement, Informationssicherheit, Arbeit und Gesundheit, Umwelt und Energie, Medizin, Risikomanagement und viele weitere Themen finden Sie hier:

www.snv.ch/de/snv-academy
oder einfach QR-Code scannen.

Schweizerische Normen-Vereinigung (SNV)
Bürglistrasse 29 · CH-8400 Winterthur · +41 52 224 54 54 · academy@snv.ch

Ausbildungsorte Basel, Bern, Luzern, Olten und Zürich

coachingzentrum
Beratungsausbildung mit Wirkung

Bologna-konforme CAS / MAS

– Betrieblicher Mentor/-in mit eidg. FA / CAS Coaching
– CAS Supervision und Teamcoaching
– CAS Interkulturelles Coaching
– CAS Resilienztraining
– MAS Interkulturelles Coaching und Supervision
– Vorbereitungskurs auf die höhere Fachprüfung (HFP) «Dipl. Supervisor/-in -Coach mit eidg. Diplom»

CAS- und MAS-Angebote in Kooperation mit dem IZB der PH Zug
Coachingzentrum Olten GmbH · T 062 926 43 93 · info@coachingzentrum.ch
www.coachingzentrum.ch

IZB Institut für internationale Zusammenarbeit in Bildungsfragen PH Zug

Mit aktuellen Adressen fährt man besser

Korrekte Adressen machen jedem Unternehmen und seinen Kunden das Leben leichter, weil wichtige Sendungen ohne Umweg ankommen. Besonders einfach lassen sich Adressstämme mit dem Onlinedienst «Adresspflege Online» der Schweizerischen Post überprüfen und aktualisieren, wie das Beispiel der ASAG Auto-Service AG zeigt.

Ob Neuwagen, Occasionen oder Servicearbeiten: Wenn es um Autos geht, gehört die ASAG Auto-Service AG zu den grössten und traditionsreichsten Anbietern in der Schweiz. Das Unternehmen besteht schon seit fast 90 Jahren und hat bei seinem Wachstum in dieser Zeit buchstäblich Gas gegeben. Heute unterhält die ASAG in der Region Basel sieben Verkaufs- und Servicestandorte.

Entsprechend gross ist die Adressdatenbank der ASAG. Wichtige Werbemailings verschickt das Autounternehmen an bis zu 20 000 Empfängerinnen und Empfänger. Da fällt die Zahl der Retouren durchaus ins Gewicht. Denn jede Sendung, die nicht auf Anhieb am richtigen Ort ankommt, verursacht unnötige Druck- und Portokosten sowie einen Zeitaufwand für die Nachbearbeitung.

Sowohl die Unternehmen als auch ihre Kunden profitieren davon, wenn Sendungen ohne Umweg ankommen. Deshalb lohnt sich der Onlinedienst «Adresspflege Online».

Aktuelle Adressen in sieben Schritten

1. www.post.ch/adresspflege aufrufen und Onlinedienst «Adresspflege Online» starten
2. Sich im Kundencenter der Post einloggen
3. Adressdatei hochladen, die bereinigt werden soll
4. Kostenlose Adresskontrolle starten
5. Sich Resultate der Adresskontrolle samt Offerte für bereinigte Adressen anzeigen lassen
6. Auf Wunsch bereinigte Adressen kostenpflichtig anfordern
7. Datei mit bereinigten Adressen auf den eigenen Computer zurückladen

Zahl der Retouren senken

Mit «Adresspflege Online» hat die ASAG einen einfachen Weg gefunden, um ihre Adressen auf dem neusten Stand zu halten. Der Onlinedienst der Post analysiert kostenlos bis zu 300 000 hochgeladene Adressen und meldet in kurzer Zeit zurück, wie viele davon nicht korrekt sind und aktualisiert werden sollten. Die ASAG nutzt diese Möglichkeit vor fast jedem grossen Versand, wie Jasmine Gasser, Leiterin Marketing und Kommunikation, sagt: «Dadurch minimieren wir von Anfang an die Zahl der unzustellbaren Sendungen und vermeiden, dass kistenweise Retouren eintreffen.»

Gleichzeitig mit der Analyse erhalten Nutzer wie die ASAG eine elektronische Offerte für das Bereinigen der fehlerhaften Adressen. Sind sie damit einverstanden, erteilen sie der Post per Mausklick den Aktualisierungsauftrag. Wenig später treffen die korrigierten Adressen ein. Die ASAG hat bisher schon mehr als 130 000 Adressen überprüfen lassen und fährt laut Jasmine Gasser mit «Adresspflege Online» gut: «Zwar nimmt es nach der Analyse durch den Onlinedienst einige Zeit in Anspruch, die ungültigen oder doppelten Adressen herauszufiltern. Doch der Aufwand ist definitiv geringer, als wenn nach dem Versand ein Stapel von Retouren verarbeitet werden muss – ganz abgesehen von den Kosten.»

Tägliche Kontrollen

Wenn es um korrekte Adressdaten geht, ist die Post die Nummer eins in der Schweiz. Denn einerseits kontrollieren ihre Zustellerinnen und Zusteller täglich die Adressangaben. Andererseits geben jedes Jahr rund 580 000 Kundinnen und Kunden der Post ihre Umzugsdaten bekannt. Sie handelt aber nicht mit Adressen und verkauft sie auch nicht. Vielmehr ermöglichen die verschiedenen Dienstleistungen der Post rund ums Adressmanagement den Firmen, ihre bereits bestehenden Adressen aktuell zu halten.

Weitere Infos zu «Adresspflege Online»:
www.post.ch/adresspflege-online

Einzelne Adressen prüfen

Mit «Adresspflege Online» haben Unternehmen auch die Möglichkeit, einzelne Adressen zu prüfen. Dazu genügt es, die Felder mit den bekannten Adressdaten auszufüllen und vom System in Sekundenschnelle analysieren zu lassen. Falls aktuellere Angaben zur Adresse vorliegen, können sie für einen Franken bezogen werden.

Die ASAG setzt auf Qualität: im Grossen wie beim neuen Autohaus am Dreispitz und im Kleinen wie beim regelmässigen Aktualisieren der Kundenadressen.

Wenn der Pöstler zweimal klingelt...

...bringt er meist etwas Unangenehmes. In vielen Fällen bekommt man als Unternehmer ein unerfreuliches Schreiben, wenn man wieder einmal eine Frist verpasst hat.

Es ist kein Weltuntergang, aber mitunter ein wenig peinlich. Abgesehen davon bringen verstrichene Fristen auch immer zusätzliche Kosten mit sich. Kosten, die vermeidbar gewesen wären, hätte man die Frist nicht vergessen. Viele Unternehmer sind auch heute noch der Ansicht, dass sie alles selbst machen müssen. Gerade Start-up-Unternehmen versuchen möglichst viel selbst zu machen, hauptsächlich um die Kosten so gering wie möglich zu halten. Die Kosten niedrig halten zu wollen, ist absolut verständlich und auch vernünftig. Deswegen alles selbst zu machen ist jedoch der falsche Ansatz. Denn die Zeit, die sie für «überflüssigen aber notwendigen» Kram aufbringen müssen, könnten sie gewinnbringender für ihre eigenen Produkte oder Dienstleistungen einsetzen.

Organisation ist die halbe Miete

Die Executive Office GmbH ist ein professioneller Dienstleister im Bereich Bürodienstleistungen und das bereits seit mehr als 10 Jahren. Das Unternehmen lebt davon, anderen Unternehmen die unangenehmen oder zeitraubenden Arbeitsabläufe zu erleichtern. Alle Prozesse sind genau geplant und die Ausführung bis ins kleinste Detail organisiert. Je nach Dienstleistungspaket, welches die Kundschaft gebucht hat, agiert die Executive Office GmbH selbständig oder erinnert ihre Kunden rechtzeitig daran, welche Fristen bald ablaufen oder was als nächstes ansteht. Wenn Sie sich nicht um alles selbst kümmern müssen, können Sie die eingesparte Zeit auf Ihre Kernkompetenzen verwenden und somit auch mehr Umsatz generieren. Damit wäre dann die andere Hälfte der Miete auch beglichen.

Eigene Daten sind immer Vertrauenssache

Niemand ist gewillt, einem wildfremden Menschen einfach so seine Daten anzuvertrauen, wenn auch nur die geringste Möglichkeit besteht, dass diese Daten weitergegeben werden könnten. Vor allem Finanzdaten sind hier äusserst heikel. Aber auch dafür hat die Executive Office GmbH eine Lösung: Zu jeder Mandatsübernahme wird von der Executive Office GmbH eine personalisierte Vertraulichkeits- und Verschwiegenheitserklärung unterschrieben, welche auch nach Beendigung der Zusammenarbeit weiterbesteht. Somit sind Sie die ganze Zeit auf der sicheren Seite und können sich beruhigt zurücklehnen.

Administration, Marketing oder Finanzen – wo brauchen Sie Unterstützung?

Manchmal sieht man vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr, wie ein Sprichwort so schön sagt. Lassen Sie sich deswegen von den Profis bei der Executive Office GmbH beraten, damit auch all diejenigen Aufgaben mit einbezogen werden, über welche Sie bis anhin vielleicht gar nicht nachgedacht haben. Damit haben Sie dann die Grundlage für ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Dienstleistungspaket und können sich beruhigt und sicher nur noch auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg dafür.

Executive Office GmbH
Ruessenstrasse 12, 6340 Baar (ZG)
Telefon 041 544 15 15
welcome@executive-office.ch

Anzeigen

Digitaler Sprung im Zahlungsverkehr

Der Zahlungsverkehr wird erneuert und digitalisiert. Die heterogenen Zahlungssysteme der Banken werden zusammengeführt, ihre Formate und Verfahren auf der Basis von «ISO 20022» vereinheitlicht und alle Einzahlungsscheine durch die neue QR-Rechnung mit QR-Code ersetzt. Die Vorteile auf einen Blick.

Der heutige Schweizer Zahlungsverkehr ist in seiner Art einzigartig. Obwohl die Schweiz ein sehr kleines Land ist, betreiben die Banken und PostFinance sowohl für die Überweisung als auch für die Lastschrift historisch bedingt noch immer unterschiedliche Systeme. Heute gibt es mehr als zehn Standards und Formate sowie rund zehn Verfahren (z. B. EZAG von PostFinance und DTA der übrigen Banken) und sieben verschiedene Einzahlungsscheine. Und genau das wird sich in Zukunft ändern. Bis Mitte 2018 wird der gesamte Zahlungsverkehr auf ISO 20022 umgestellt, das bedeutet: Alle Banken und Unternehmen arbeiten in Zukunft auf der Basis von einem einzigen Technologie-Standard. Das macht den Zahlungsverkehr effizienter und wirtschaftlicher. Ein Meilenstein der Rundumerneuerung ist die Einführung der neuen QR-Rechnung, die ab Januar 2019 alle Einzahlungsscheine ersetzen wird.

Die QR-Rechnung

Die QR-Rechnung enthält den QR-Code mit Schweizer Kreuz als Erkennungsmerkmal sowie alle für die Zahlung notwendigen Informationen, die mit einem Smartphone gelesen werden können. Der Zahlteil kann mit oder ohne Betrag ausgestellt werden, somit kann der Rechnungsempfänger zum Beispiel die Höhe seiner Spende selber bestimmen. Alle Zahlungsinformationen sind im Zahlteil auch in gedruckter Form ersichtlich, Zahlungen können weiterhin auf dem Postweg oder am Postschalter getätigt oder von Hand im E-Banking erfasst werden.

Die wesentlichen Neuerungen für Rechnungssteller

- Die Vorgaben für den Zahlteil sind minimal und können so einfacher und mit wenig Aufwand eingehalten werden.
- Die QR-Rechnung kann mit handelsüblichen Druckern selber erstellt werden.
- Im QR-Code können zusätzliche Informationen wie beispielsweise die Unternehmens-Identifikation oder eine Rechnungsnummer platziert und übermittelt werden, das unterstützt die automatische Abstimmung mit der Buchhaltung.
- Der QR-Code kann zukünftig auf Plakaten oder Flyern platziert werden (z. B. für Spenden) und für alternative Verfahren wie beispielsweise die E-Rechnung und TWINT genutzt werden.

Die wesentlichen Neuerungen für Rechnungsempfänger

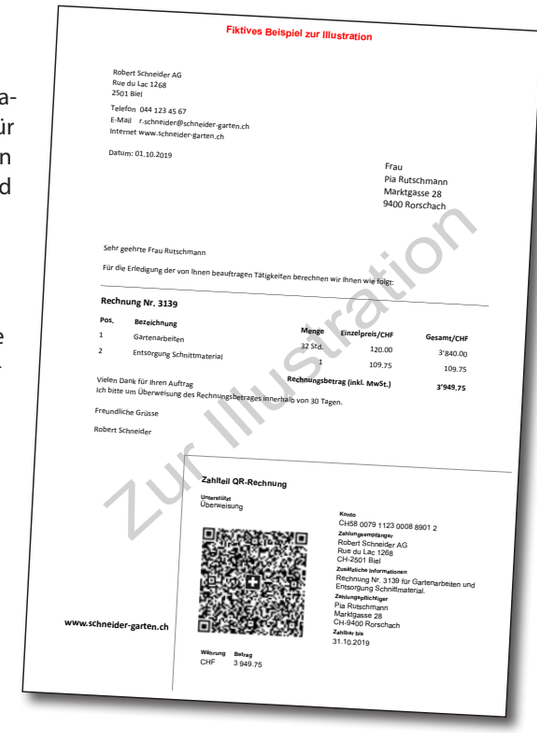
- Mit nur einem Klick können sämtliche Zahlungsinformationen per Smartphone (Mobile Banking) oder Lesegerät (E-Banking) erfasst und an die Bank gesendet werden. Die manuelle Erfassung oder nachträgliche Ergänzung von Daten entfällt.
- Der Zahlteil der QR-Rechnung ist schwarz-weiss statt farbig, das erhöht den Kontrast und verbessert die Lesbarkeit auch für Personen mit eingeschränktem Sehvermögen.
- Alle für die Zahlung notwendigen Informationen sind sowohl im QR-Code enthalten als auch auf dem Zahlteil aufgedruckt und damit ohne technische Hilfsmittel lesbar.
- Die QR-Rechnung kann, falls der Rechnungssteller dies anbietet, auch für alternative Verfahren wie beispielsweise TWINT oder die E-Rechnung eingesetzt werden.

Einführung

Die QR-Rechnung kann erst eingeführt werden, wenn die Rechnungssteller ihre Systeme bis Ende Juni 2018 schweizweit auf den Standard ISO 20022 umgestellt haben. Vor diesem Hintergrund sind die Hersteller von Buchhaltungssoftware oder ERP-Systemen aufgefordert, ihren Kunden bis Ende 2017 entsprechende Lösungen anzubieten. Während einer möglichst kurzen Übergangszeit können neben den QR-Rechnungen auch die heutigen Einzahlungsscheine verwendet werden. Damit haben Rechnungssteller die Möglichkeit, die Umstellung zu einem für sie passenden Zeitpunkt vorzunehmen. Da die Rechnungssteller ab Januar 2019 erste QR-Rechnungen verschicken können, müssen alle Marktteilnehmer ab diesem Zeitpunkt technisch in der Lage sein, QR-Rechnungen zur Zahlung und Verarbeitung zu nutzen.

Zwei Haupttreiber: Digitalisierung und Regulierung

Der Anteil der Kundenzahlungen, die elektronisch ausgeführt wurden, ist in den letzten Jahren auf 74 % gestiegen. Obwohl elektronisch, ist der Kreislauf von der Rechnungsstellung bis zu deren Zahlungseingang nicht medienbruchfrei


Fiktives Beispiel zur Illustration

Robert Schneider AG
Rue du Lac 1268
2501 Biel

Telefon 044 123 45 67
E-Mail r.schneider@schneider-garten.ch
Internet www.schneider-garten.ch

Datum: 01.10.2019

Frau
Pia Rutschmann
Marktgasse 28
9400 Rorschach

Sehr geehrte Frau Rutschmann

Für die Erledigung der von Ihnen beauftragten Tätigkeiten berechnen wir Ihnen wie folgt:

Rechnung Nr. 3139

Pos.	Bezeichnung	Menge	Einzelpreis/CHF	Gesamt/CHF
1	Gartenarbeiten	32 Std.	120.00	3'840.00
2	Entsorgung Schnittmaterial	1	109.75	109.75
			Rechnungsbetrag (inkl. MwSt.)	3'949.75

Vielen Dank für Ihren Auftrag
Ich bitte um Überweisung des Rechnungsbetrages innerhalb von 30 Tagen.

Freundliche Grüsse

Robert Schneider

Zur Illustration

Zahlteil QR-Rechnung
Unterstützt: Überweisung
Konto: CH58 0079 1123 0008 8901 2
Zahlungsempfänger: Robert Schneider AG, Rue du Lac 1268, CH-2501 Biel
Zusätzliche Informationen: Rechnung Nr. 3139 für Gartenarbeiten und Entsorgung Schnittmaterial.
Zahlungspflichtiger: Pia Rutschmann, Marktgasse 28, CH-9400 Rorschach
Zahlbar bis: 31.10.2019
Währung: CHF
Betrag: 3 949.75
www.schneider-garten.ch

und somit fehleranfällig. Zudem können die regulatorischen Anforderungen heute nicht vollständig eingehalten werden, weil die Informationen vom Auftraggeber nicht bei allen Überweisungen bis zur Bank des Begünstigten fliessen, die für die sorgfältige Risikoabwägung gemäss Geldwäschereiverordnung-FINMA und Geldwäschereigesetz, zuständig ist. Erst mit der Ablösung der Einzahlungsscheine durch die QR-Rechnung wird dafür die Grundlage geschaffen.

Maya M. Bertossa

Situativer Anpassungsbedarf

ISO 20022 löst alle bisher eingesetzten Formate zur Zahlungsabwicklung zwischen Firmenkunden und Banken ab. Unternehmen und Organisationen mit einer Buchhaltungssoftware oder einem ERP-System sind aufgefordert, ihre Systeme bis Ende Juni 2018 auf ISO 20022 anzupassen und Ablauf sowie Zeitpunkt mit ihrer jeweiligen Bank und dem Softwarehersteller zu besprechen. Die unterschiedlichen Kontonummern der Schweizer Banken werden durch die standardisierte IBAN ersetzt. Somit müssen alle Rechnungssteller und -empfänger ihre alten Kontonummern bis zum Ende der Umstellung ersetzen und statt der Einzahlungsscheine die neue QR-Rechnung für die Fakturierung respektive Zahlung nutzen.

Weiterführende Informationen zur Harmonisierung des Zahlungsverkehrs finden sich unter **www.activating-digital-switzerland.ch**

Ihr Mehrwert bei über 45 Mehrwertpartnern und 100 Onlineshops Über 45 Firmen machen als Mehrwertpartner mit und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert an, von welchem SKV Mitglieder direkt profitieren. Zusätzlich können Sie als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes dank unserem Partner Shariando in über 100 Onlineshops einkaufen und sparen bares Geld!

Arbeitsplatz	Das Malergeschäft Wilburg	Malergeschäft	–
	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungscoaching Selbst- und Stressmanagement	10 % beim Buchen eines unserer Coachingpakete
Buchhaltung / Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Treuhand	10 % Rabatt
Büroservice	Executive Office Gmbh	Büroservice	Sie zahlen im Jahresabo (Vorauszahlung) für 10 Monate bekommen 2 Monate geschenkt
	IBA AG	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
	Metapage AG	Arbeitsgeberplattform	
Finanzierung	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Lendico Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12–60 Monate Laufzeit
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt / #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Moneyhouse AG	Wirtschaftsinformationsdienst	–
	Volvo Car Rent	Autovermietung	–
	Grenkefactoring AG	Factoring	–
	Grenkeleasing AG	Leasing	–
	Swisspeers AG	Kredit / Finanzierung	Ihr KMU Kredit mit Crowdlending, Finanziert von privaten Investoren – ohne Bank
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine
	Andrea Heller - balanced through life!	Betriebliche Gesundheitsförderung	Betriebliche Gesundheitsförderung und Stress-Management
	Mobbinghilfe	Hilfe bei Mobbing und Konflikt	Kostenlose telefonische Erstberatung
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10 % Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis / Direktbuchung)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliederausweis
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	FIRST Business Travel Suisse		Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Hertz	Autovermietung	–
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	Gima Trade GmbH	3D Duck / Kassensysteme	10 % für Neukunden (Geben Sie den Vermerk «KMU Verlag» an)
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	El Semari Enterpreises & CO	Google AdWords	20 % auf Google AdWords Kampagne
	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
	Familiando	Onlineshopping	–
	Quality Calls GmbH	Standort Marketing	Exklusive Vergünstigung im Wert von CHF 80.– (Gutscheincode: skvpromotion80)
	rewardo	Onlineshopping	Cashback bei über 300 Shops
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	localsearch	Webauftritt	–
	Publicitas	Werbung	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekommunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebührenaller Sunrise Freedom Mobilabos. Ausserdem 15 % Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.
Übersetzungen	USG Übersetzungs-Service AG	Fachübersetzungen	10 % Rabatt auf Übersetzungsarbeiten für SKV Mitglieder
	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	Semiotic-Transfer AG	Übersetzungen	10 % auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Textservice

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.

Steuerfreie Belohnung mit Hotelgutscheinen

freedreams feiert im Jahr 2018 sein 20-jähriges Bestehen und ist mit über 320‘000 aktiven Kunden in der Schweiz Marktführer im Bereich Kurzferien. Kurztrips mit freedreams bedeutet: Kostenlos für 3 Nächte zu zweit in über 2000 Partnerhotels übernachten und nur die Halbpension bezahlen. Ob Wellness-, Familien-, Städte- oder Wanderhotels – freedreams bietet für jeden Geschmack das passende Hotel – und das in 18 Ländern in ganz Europa. Doch nicht nur die freedreams Kunden haben die zahlreichen Vorteile des Konzepts erkannt. Namhafte Unternehmen setzen die freedreams Produkte gerne als Geschenk für Kunden, Partner oder Mitarbeiter ein.

Nutzen für das Unternehmen
- Steuerfreies Belohnungssystem
- Sozialversicherungsfreie Leistungen
- Senkung der Lohnkosten
- Vielfältige Einsatzmöglichkeiten
- Für alle Mitarbeiter geeignet (jung / alt, kleines / grosses Budget)

Nutzen für die Mitarbeitenden / Partner
- Emotionales Produkt mit nachhaltigem Effekt
- Maximale Flexibilität mit über 2000 Hotels in ganz Europa
- Garantierte Zufriedenheit dank über 100‘000 Kundenbewertungen

Die Produkte

Hotelscheck: Mit dem freedreams Hotelscheck geniessen 2 Personen drei aufeinanderfolgende Übernachtungen in einem von über 2000 Partnerhotels und bezahlen lediglich Frühstück und Abendessen direkt im Hotel. Ein passendes Geschenk zu jedem Anlass.

Jahreskarte: Kurzferien so oft und so lange man möchte? Dann ist die Jahreskarte genau das Richtige! Mit der freedreams Jahreskarte übernachten 2 Personen während eines ganzen Jahres kostenlos in allen 2000 Partnerhotels und bezahlen während dem Aufenthalt lediglich Frühstück und Abendessen direkt im Hotel.

Überzeugen auch Sie sich von freedreams und schenken Sie Ihren Mitarbeitenden und Kunden erholsame Wohlfühltage!

DuetHotel AG (freedreams)
Haldenstrasse 1
6341 Baar, Telefon 041 769 35 05
business.freedreams.ch

VIELE AUTOS FAHREN,
STATT NUR EINES ZU BESITZEN.

Mit flexiblen Langzeitmieten das Auto mieten,
welches zu Ihnen und der Jahreszeit passt.

ENTDECKE HERTZMINILEASE.CH

Hertz®

Mit ganzheitlicher Ernährung zur inneren Balance

Abwechslung, Freude, Geduld – das Konzept der ganzheitlichen Ernährung sieht viele Faktoren als Schlüssel zu mehr Wohlbefinden. Wie eine Ernährungsumstellung nebst Berufsalltag erfolgreich gelingt, verrät Ihnen die Ernährungsberaterin Béatrice Chiari aus Zürich im Interview mit Coachfrog.ch, dem führenden Therapeutenvermittlungsnetzwerk der Schweiz.

Béatrice Chiari (Zürich)

Ernährung Chiari
***www.ernaehrung-chiari.ch** und*
www.vegikochkurse.ch

Durch meine Ausbildung zur Dipl. Ernährungsberaterin SHS, zertifizierten Kursleiterin für Erwachsene und diversen Weiterbildungen in Themen der europäischen Naturheilkunde, biete ich meinen Klienten ein vielfältiges Spektrum an Behandlungsmethoden und Angeboten. Ich unterstütze gerne individuell nach persönlichen Ernährungszielen.

Frau Chairi, Hektik und Stress bestimmen oft unseren Alltag. Wie gelingen Ernährungsziele trotz eines schmalen Zeitfensters?
Um beispielsweise an Gewicht zu verlieren oder Verdauungsbeschwerden anzugehen, sind die meist einseitigen Diäten und Ernährungstrends ungeeignet. Vielmehr ist es sinnvoll, eine dauerhafte Umstellung der Ernährungsgewohnheiten anzusteuern. Ich zeige meinen Klienten gerne, wie ein gesundes Menü in kurzer Zeit zubereitet werden kann und gebe Hinweise und Rezepte für die Umsetzung im Alltag. So wird das Bewusstsein für eine gesunde Ernährung gestärkt. Eine Ernährungsumstellung braucht Zeit und ist zudem individuell. Darum sind auf die Klienten persönlich abgestimmte und gut nachvollziehbare Empfehlungen von Ernährungsberatern wichtig.

Was raten Sie Einsteigern, die gerade erst damit beginnen Ihre Ernährung bewusst umzustellen, als Massnahmen zu mehr Wohlbefinden?
Bei einer Umstellung rate ich als Starthilfe gerne zu einer Reinigungs- und Entlastungskur. Diese begleite ich mit pflanzlichen Urtinkturen, um zusätzlich die Entgiftungsorgane wie Leber, Niere, Lymphe und Haut anzuregen. Im Sinne einer ganzheitlichen Betrachtung spreche ich auch das Thema Bewegung und Erholung an. Alle diese Massnahmen kurbeln den Stoffwechsel an und die Klienten stellen meist schon nach kurzer Zeit die positive Wirkung fest: Sie haben mehr Energie, die Verdauung verbessert sich oder der Heisshunger vergeht plötzlich. Kurz – sie erfahren, dass sie sich mit der neuen Ernährungsweise besser fühlen.

Welche Ernährungsseminare bieten Sie speziell für Firmen an und welchen Mehrwert bringen Kochkurse bei der Ernährungsumstellung Ihrer Erfahrung nach?
Für Firmen biete ich Teambildungs-Workshops oder Mitarbeiter-Schulungen an – zum Beispiel, «wie Sie auch im Winter fit bleiben» oder was sogenanntes Brainfood bewirkt. Wer sich in seiner Freizeit gerne auf kulinarische Entdeckungsreise begeben möchte, dem lege ich meine Kochkurse ans Herz. Da ich mich selbst vegetarisch ernähre und die damit verbundenen Herausforderungen kenne, biete ich vegetarische und vegane Kochkurse an. Neben einfachen und nicht ganz alltäglichen Rezepten, die wir zubereiten, zeige ich beispielsweise wie Gerichte harmonisch gewürzt und abgeschmeckt werden können. Kurse rund um die Ernährung und Gesundheit zeichnen vor allem eines aus: Sie bereiten Freude und motivieren uns. So profitiert nicht nur der Körper, sondern auch unsere emotionale Balance.

COACHFROG

Coachfrog AG
Hardstrasse 301
8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@coachfrog.ch
www.coachfrog.ch

Vollwertiger digitaler Fitness Coach – Schweizer Innovation

Perform Fun ist eine Schweizer Innovation und eine Neuheit hinsichtlich Fitness- und Sport-Apps. Der vollwertige digitale Fitness Coach ist wissenschafts-basiert und ermöglicht allen gesunden Personen eine professionelle Förderung der persönlichen Fitness auf ihrem individuellen Leistungs-Niveau. Die App eignet sich für Personen, die sich ohne Fitness-Trainer professionell und effizient mit geeigneten Trainingskonzepten bewegen möchten. Menschen ohne viel Bewegung können ihre Kraft und Mobilität ohne körperliche Überforderung nachhaltig und erfolgreich optimieren. Freizeit- und ambitionierte Sportler profitieren ebenso von den professionellen Trainingsplänen und High-End-Hinweisen für mehr Spass im Training und für eine optimale Trainingswirkung.

Professioneller und digitaler Fitness-Coach für alle

Die App ermöglicht einen einfachen und äusserst individuellen Einstieg in die Fitness- und Bewegungswelt. Die mehr als 26 wissenschafts-basierten Übungen, die ohne zusätzliche Geräte ausgeführt werden, sowie die Erläuterungen für eine effiziente und gesunde Übungsausführung machen Perform Fun zum ganzheitlichen Coach auf dem individuellen Leistungs-Niveau der User. Die Übungen werden mit animierten High-End-Videos und von der äusserst erfahrenen Weltklasse-Leichtathletin Denisa Rosolovà vorgeführt. Während der Übungsausführung kann der User mit einer grafischen Anzeige einfach feststellen, wann er das Übungsziel optimal erreicht hat. Auch zu wenig oder zu viel ausgeführte Übungseinheiten zeigt die App an. Damit kann der User eine körperliche Überforderung beim Training aktiv vermeiden. Er fühlt sich während und nach jedem Training wohl. Der nachhaltige und persönliche Erfolg nach jeder Übungseinheit motiviert den App-Nutzer, das Fitness-Training weiterzuführen.

Der User kann innerhalb der Fitnessthemen Kraft und Mobilität für Sport und Style, Kraft und Mobilität für die Gesundheit und Laufen / Joggen je ein für ihn passendes Trainingskonzept mit dazugehörigen professionellen Trainingsplänen auswählen *(siehe Kasten rechts)*. Die App führt ihn dann quasi automatisch durch das persönliche Training, im Rahmen eines flexiblen Trainingskalenders. Die individuellen Leistungen werden pro Übung und als Gesamtwert angezeigt, wie gelaufene Kilometer, Anzahl Schritte, absolvierte Übungseinheiten und Trainingszeit.

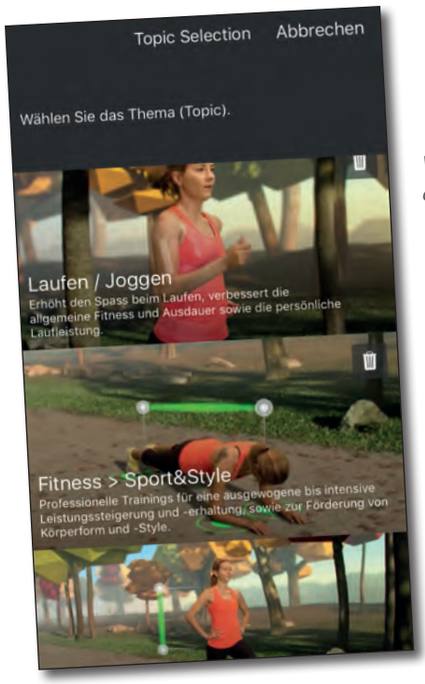
Die Gesundheitsdaten sind geschützt

Perform Fun AG (Schweizer Unternehmen) ist Entwickler und Betreiber der App und 100 % unabhängig. Bei jeder App-Nutzung fallen Daten an. Die Daten von Perform Fun werden auf gesicherten Schweizer Servern gespeichert. Es werden keine Daten an Dritte weiter gegeben, welche eine persönliche Identifikation der User, deren Fitness oder Leistungsdaten ermöglichen. Die Datensammlung ist beim Eidgenössischen Datenschutz und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) angemeldet und bestätigt.

Für iPhone und Android-Mobiles

Perform Fun, die App, kann von den Plattformen iTunes und Google Play Store auf das Mobile geladen und für 30 Tage kostenlos genutzt werden. Danach stehen 3 Abos zum günstigen Preis

Alle Übungen können selbstständig und gesund ausgeführt werden.



Verschiedene Themen zur Förderung der Fitness, Kraft und Mobilität.

Ausgewogene Trainingsvorschläge für die persönlichen Ansprüche.

zur Verfügung. Es gibt keine weiteren In-App-Verkäufe (Alles-in-einer-App). Die App kann in Verbindung mit der iWatch und mit Android Wear verwendet werden.

Zukunftsorientierte Gesundheitsförderung und Unfallprävention in Unternehmen Schweizer Innovation – Weltneuheit

Zur Förderung der Fitness in Unternehmen und zur Unfallverhütung hat Perform Fun AG den vollwertigen digitalen Fitness Coach mit der App Bezeichnung Perform Fun Enterprise als Weltneuheit lanciert. Mit der App können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Fitness kostenlos, professionell und auf ihrem individuellen Leistungsniveau fördern. Sie erhalten einen persönlichen Code für die App-Nutzung, wenn der Arbeitgeber eine kostengünstige Lizenz bei Perform Fun AG kauft. Alle Daten, inklusive die Gesundheitsdaten bleiben geschützt auf den von Perform Fun AG gepflegten Servern gespeichert. Die persönlichen- sowie die Gesundheitsdaten werden weder an den Arbeitgeber noch an Dritte weiter gegeben.
Perform Fun Enterprise ermöglicht für die Angestellten eines Unternehmens ein kostenloses, nachhaltiges und individuelles Fitness Coaching mit wenig Aufwand und Kosten für den Unternehmer. Die App kann als eigenständige Lösung für die Gesundheitsförderung und Unfallprävention oder zusammen mit weiteren Massnahmen im betrieblichen Gesundheitswesen (BGM) eingesetzt werden.

Kontakt und weitere Informationen
Daniel Sulser, CEO
d.sulser@performfun.com
Telefon 044 201 88 88

perform fun

Perform Fun Ltd.
Chaltenbodenstrasse 16
8834 Schindellegi
info@performfun.com
www.performfun.com

Die aktuell verfügbaren Fitnesskonzepte

Laufen / Joggen

- Neueinsteiger I
- Neueinsteiger II
- Beginner
- Hobby
- Ambitionierte (Läufer)

Zu den individuellen Trainingsplänen kann der User mit den integrierten Lauftipps einen effizienten Laufstil antrainieren.

Fitness für Sport und Style

- Für Bauch, Bein und Po
- Stabilität und Kraft für Sportler und bewegungsaktive Menschen (Ergänzungstraining)
- Killer Workout

Fitness für die Gesundheit

- Allgemein sitzender Alltag
- Schwere körperliche oder einseitige Arbeit
- Kraft und Mobilität für Übergewichtige
- Prävention und Therapie

September 2017			
21.–24.09.	Bern	Bau + Energie Bern	www.bau-energie.ch
27.09.	Winterthur	Technologie-Apéro	www.sdl.com
29.09.–08.10.	Zürich	Züspa	www.zuespa.ch
Oktober 2017			
07.–10.10.	Zürich	Bauen und Modernisieren	www.bauen-modernisieren.ch
12.–22.10.	St. Gallen	olma	www.olma-messen.ch
21.–29.10.	Zug	Zuger Messe	www.zugermesse.ch
November 2017			
09.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
14.–17.11.	Zürich	Sicherheit 2017	www.sicherheit-messe.ch
18.–22.11.	Basel	Igeho	www.igeho.ch
21.–25.11.	Zürich	Berufsmesse	www.berufsmessezuerich.ch

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
8. November

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. Oktober

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

Verlags- und Redaktionsleitung
Roland M. Rupp 041 348 03 33
roland.rupp@kmuverband.ch

Verkauf
Publicitas AG
Mürtschenstrasse 39, Postfach
8010 Zürich
Telefon 058 680 95 30
Fax 058 680 95 31
zeitschriften@publicitas.com

Redaktions- / Anzeigenschluss
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin
Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@kmuverband.ch

Produktion
monica.huwiler@kmuverband.ch
Monica Huwiler, Typografische Gestalterin,
Zürich / Giubiasco, Via Ronchetti 12.1,
6512 Giubiasco, Mobile 079 706 35 29
work@monicahuwiler.ch, www.monicahuwiler.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

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

Bilder
Titelbild, S 4, 6, 10, Monica Huwiler. S 22 Bank Cler.

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Kataloge.
Verlangen Sie Ihre Offerte!
Fon 032 343 30 30
Mail info@werbeverteilung.ch

pensionskasse **pro**

managed by Tellco

Auch für den SKV sind wir die verlässliche Partnerin in der beruflichen Vorsorge für heute, morgen und übermorgen. www.pkprokmu.ch

Die wichtigsten Tage für die Schweizer Sicherheit.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

- NEU **INNOVATIONSPARK**
- NEU **HISTORY-TUNNEL**
- NEU **INTEGRIERTER FACHKONGRESS**

WWW.SICHERHEIT-MESSE.CH

SIEMENS Ingenuity for life · SECURITAS · swisscom · SECURITON · ALLTRON · EOTEC audio • video • it-media · ascom